CURSO · LOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR

Planificación de la Demanda: Forecasting, MRP y S&OP con Indicadores de Servicio

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
A medida: presencial, online en vivo o e-learning	**8 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Pronostica la demanda, planifica materiales con MRP y coordina ventas y operaciones (S&OP) con indicadores de nivel de servicio.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de pronosticar la demanda, planificar materiales con MRP y coordinar un proceso S&OP utilizando indicadores de nivel de servicio.

DIRIGIDO A

Planificadores de demanda y producción, analistas de abastecimiento, jefes comerciales y de operaciones de empresas manufactureras, de distribución y retail.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Aplicar métodos de pronóstico como promedios móviles, suavizamiento exponencial y estacionalidad
- Medir el error del pronóstico con indicadores como MAPE y sesgo
- Elaborar un plan de requerimientos de materiales (MRP) a partir de la lista de materiales
- Organizar las etapas de un proceso S&OP entre ventas, finanzas y operaciones
- Monitorear indicadores de nivel de servicio y quiebres de stock

CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos de la planificación de la demanda

- Demanda dependiente e independiente
- Fuentes de información para pronosticar
- Horizonte de planificación: corto, mediano y largo plazo
- Impacto del pronóstico en inventario y servicio

Módulo 2: Métodos de forecasting

- Promedios móviles y suavizamiento exponencial
- Tendencia y estacionalidad
- Medición del error: MAD, MAPE y sesgo
- Pronóstico colaborativo con el área comercial

Módulo 3: Planificación de materiales con MRP

- Plan maestro de producción
- Lista de materiales y explosión de necesidades
- Lead time, lotes y stock de seguridad en MRP
- Ejercicio de MRP en planilla

Módulo 4: S&OP e indicadores de servicio

- Etapas del ciclo S&OP mensual
- Roles y reunión ejecutiva de consenso
- Nivel de servicio, fill rate y quiebres
- Tablero de seguimiento del plan

METODOLOGÍA

Se combinan fundamentos con ejercicios prácticos en planilla de cálculo sobre series de ventas y casos de planificación adaptados a la industria del cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

> **Contenido propuesto y adaptable.** Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.

Saberes OTEC SpA · Teatinos 251, piso 6, of. 610 A, Santiago
contacto@saberesotec.cl · ftorrealba@saberesotec.cl · WhatsApp +56 9 2205 3641 · www.saberesotec.cl