

- Planeación de Negocios
- Contabilidad y Finanzas
- Programas de Apoyo
- Aspectos Legales y Seguros
- Ventas y Mercadotecnia
- Tecnología
- Operaciones
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Capacitación
- Descuentos y Promociones
- Noticias
- Artículos en línea

Preparación del plan de producción

test spanish

¿Qué es un plan de producción?

El plan de producción es la sección del plan de negocios a mediano plazo que el departamento de fabricación / operaciones es responsable de desarrollar. El plan señala en términos generales la cantidad total de producto cuya responsabilidad de producción es del departamento de fabricación durante cada período del horizonte de planificación.

La producción se expresa generalmente en términos de peso u otras unidades de medida (ej., toneladas, litros, kilogramos) o unidades de producto agregado (que se refieren al promedio ponderado de todos los productos en su empresa). El plan de producción es la autorización del departamento de la fabricación para producir los artículos a una tasa consistente con el plan corporativo general de la empresa.

El plan de producción debe convertirse en un calendario maestro de producción para programar el acabado de artículos sin demora, según fechas de entrega acordadas; para evitar sobrecargar o tener muy poca carga de los medios de producción; y para utilizar la capacidad de producción eficientemente y obtener bajos costos de producción.

¿Por qué es importante tener un plan de producción cuidadosamente desarrollado?

La planeación de la producción es una de las funciones de planificación que las empresas deben realizar para satisfacer las necesidades de los clientes. Es una actividad de planificación de mediano plazo que sigue la planificación de largo plazo en P/OM tal como la planeación de procesos y la planeación estratégica de capacidad. Las empresas necesitan tener una estrategia de planeación agregada o de planeación de producción para asegurarse que hay suficiente capacidad para satisfacer el pronóstico de demanda y determinar el mejor plan para satisfacer dicha demanda.

Un plan de producción cuidadosamente desarrollado le permitirá que su compañía logre los siguientes objetivos:

- Minimizar costos / maximizar ganancias
- Maximizar el servicio al cliente
- Minimizar la inversión en inventarios
- Minimizar los cambios en las tasas de producción
- Minimizar los cambios en los niveles de personal
- Maximizar la utilización de planta y equipos

¿Cómo se prepara un plan de producción?

COMPARTIR >

 Recomendar 51

[Tweet](#)

 2

 Share

 Discutir

SIGUENOS EN >



Actividad 1 Determinación de requerimientos

El primer paso en la Planeación de Producción es la determinación de los requerimientos del horizonte de planificación. El Pronóstico de la demanda juega un papel importante en la realización de estas tres tareas. Los gerentes deben por lo tanto conocer los distintos factores que podrían afectar la precisión de los pronósticos de demanda y ventas.

La Actividad 1 incluye las siguientes tareas:

ACTIVIDAD 1	
Tareas	Descripción
1	Preparar el pronóstico de ventas para cada producto o servicio durante el periodo de planeación indicado.
2	Combinar las demandas individuales de productos y servicios en una demanda agregada
3	Transformar la demanda agregada para cada periodo de tiempo en personal, procesos, y otros elementos de capacidad de producción

Hay factores empresariales que pueden afectar el nivel de la demanda para los productos de la empresa. Estos factores internos incluyen los esfuerzos de mercadeo de la compañía; el diseño del producto en sí mismo; las estrategias para mejorar el servicio de atención al cliente; y la calidad y el precio del producto.

Hay también factores externos o factores de mercado que afectan de forma importante la demanda, tal como el nivel de competencia o de posible reacción de la competencia a la estrategia empresarial de una firma; la imagen de los consumidores acerca de los productos y el comportamiento de consumidor según su perfil sociodemográfico. Por último, hay los factores de azar que pueden afectar a la precisión de los pronósticos de demanda tales como el estado general de la economía y la ocurrencia de ciclos económicos.

Actividad 2 Cómo cumplir con los requerimientos

La siguiente actividad fundamental incluye la identificación de las alternativas que la firma puede emplear para satisfacer los pronósticos de producción así como las limitaciones y los costos involucrados. Específicamente, esta actividad incluye las siguientes tareas:

ACTIVIDAD 2	
Tareas	Descripción
1	Desarrollar esquemas alternativos de recursos para satisfacer los requerimientos cumulativos de capacidad
2	Identificar el plan más apropiado que satisface la demanda agregada al menor costo de operaciones

Una vez que se ha seleccionado el plan más apropiado, la empresa evalúa el plan y lo finaliza para ponerlo en práctica. Para un proceso de planificación más eficiente y más eficaz, es aconsejable la conformación de un equipo del planeación de producción integrado por gerentes de manufactura, mercadeo, compras y finanzas.

¿Cuáles son las entradas al proceso de planeación de producción?

Para poder realizar el proceso de planeación agregada, la siguiente información debe estar disponible para el equipo de planeación de producción. Los datos incluyen lo siguiente:

- Información de materiales / compras

- Información de operaciones / fabricación
- Diseños de ingeniería / proceso
- Información de ventas, mercadeo y distribución
- Información financiera y de contabilidad
- Información de recursos humanos

¿Cómo se atiende la fluctuación en la demanda?

Hay tres estrategias básicas de planeación de producción entre las que la empresa puede escoger atender las fluctuaciones de demanda. Éstas son (1) la estrategia de caza de la demanda, (2) estrategia de nivel de producción, y (3) la estrategia mezclada.

Estrategia	Descripción
Estrategia de caza de la demanda	Ajusta la tasa de producción a la tasa de pedidos o demanda por medio de la contratación y despido de empleados según varíe la tasa de pedidos
Estrategia de nivel de producción	Mantiene una fuerza laboral estable con una tasa de estable de producción, absorbiendo las escasez o exceso por medio de: <ul style="list-style-type: none"> • Cambio de niveles de inventario • Permitir reservas de pedidos (acordar con el cliente la entrega de productos en una fecha posterior) • Emplear estrategias de marketing (ej., actividades de promoción)
Estrategia mezclada	Las estrategias incluyen una combinación de lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> • Tener una fuerza laboral estable pero emplear horarios variables (ej., aumentar el número de turnos, horarios de trabajo flexibles o sobretiempo) • Subcontratación / externalización • Niveles variables de inventario

Fuente: Dilworth, James B. Production and Operations Management: Manufacturing and Services. Quinta edición. McGraw-Hill, Inc. 1993

¿Cuál son las consideraciones importantes para seleccionar la estrategia de planeación de producción?

Estrategia de caza de la demanda

Métodos específicos	Costos	Observaciones
Contratar trabajadores adicionales a la medida que aumenta la demanda	Costos de empleo para publicidad, viajes, entrevistas, capacitación, y otros Costos elevados de turnos si se requieren turnos adicionales	Puede no haber obreros calificados cuando se requieren
Despido de trabajadores cuando aumenta la demanda	Costo de pago de liquidaciones & aumento en los costos de seguro de desempleo	La empresa debe tener una inversión adecuada de capital en equipos para el nivel pico de su planta laboral

Métodos específicos	Costos	Observaciones
Producir en un periodo anterior y almacenar hasta que se necesite el producto	Costo de inventario de mantenimiento	Las operaciones de servicio no pueden retrasar el inventario de servicio
Ofrecer entrega de producto o servicio después, cuando haya capacidad disponible	Retraso en el recibo de ingresos, como mínimo; la empresa puede perder clientes	Las empresas de manufactura con productos perecederos usan a menudo este método
Usar técnicas especiales de mercadeo para desplazar la demanda al periodo bajo	Costos de publicidad, descuentos, otros programas de promoción	Ejemplifica las interrelaciones entre las funciones al interior de una organización

[Volver a Principal](#)

 [Compartir](#)

 [Versión para impresora](#)

 [correo electrónico](#)

ÚLTIMAS ACTUALIZACIONES

- [Errores habituales en la puesta en marcha](#)
- [Aprender a delegar](#)
- [Contratación: ¿sabe cómo seleccionar a su personal?](#)
- [Manual de contabilidad y mantenimiento de registros](#)
- [Errores habituales en la puesta en marcha de una nueva empresa](#)

Calificaciones (2)

General 



Haz clic en las estrellas para calificar este artículo.



Inscríbete **GRATIS** al SME Toolkit
y conoce más opciones de financiamiento para tu negocio