


	Procedimiento Normalizado de Operación GENERACION DE FORECAST		Código (Versión): GAN-PNO-COM-02 (04)
			Página 1 / 4
			Departamento emisor: Planeación
Emisión: ENE-2024	Vigencia: 3 años	Próxima revisión: ENE-2027	
Elaboró:  QFB. Margarita González Cortez Gerente Comercial Fecha: 26-ENE-2024	Revisó:  CP. David Arzate Flores Dirección General. Fecha: 26-ENE-2024	Autorizó:  II. Alan Christian Galicia Castillo Responsable Sanitario Fecha: 26-ENE-2024	

1. OBJETIVO

- 1.1 Este procedimiento describe los pasos a seguir para la ejecución del proceso de seguimiento mensual de Forecast.

2. ALCANCE

- 2.1 Este procedimiento tiene un alcance desde la generación hasta la revisión de la data histórica de Ventas de todos los productos del Portafolio de Industrias Nacionales Plásticas S.A de C.V. Para su pronóstico óptimo.

3. DEFINICIONES Y ABREVIATURAS

- 3.1 **Base Line.** Es la base estadística resultado de un pronóstico basado en tendencia y estacionalidad.
- 3.2 **Data Histórica** Es el consolidado de ventas mensuales obtenidas del sistema Microsip.
- 3.3 **Building Blocks:** Son todas las actividades generadoras de demanda que forman volumen incremental independiente a la línea base.
- 3.4 **Numeric Out Put:** Archivo de salida obtenido.
- 3.5 **Sell in:** Archivo de entrada.

4. RESPONSABILIDADES

4.1 Gerencia de Finanzas

- 4.1.1 Obtienen el reporte de ventas del sistema Microsip y realiza la actualización de Data Histórica.
- 4.1.2 Realiza la Carga y ejecución de la data histórica para elaboración del pronóstico del reporte de ventas con base a históricos.
- 4.1.3 Elaboración y envió de pronostico al área comercial para su confirmación.
- 4.1.4 Revisión y confirmación de Forecast a nivel clave-cliente y producción.

5. FRECUENCIA

- 5.1 Esta actividad se realiza en la primer y/o segunda semana de cada mes de mes subsecuente.

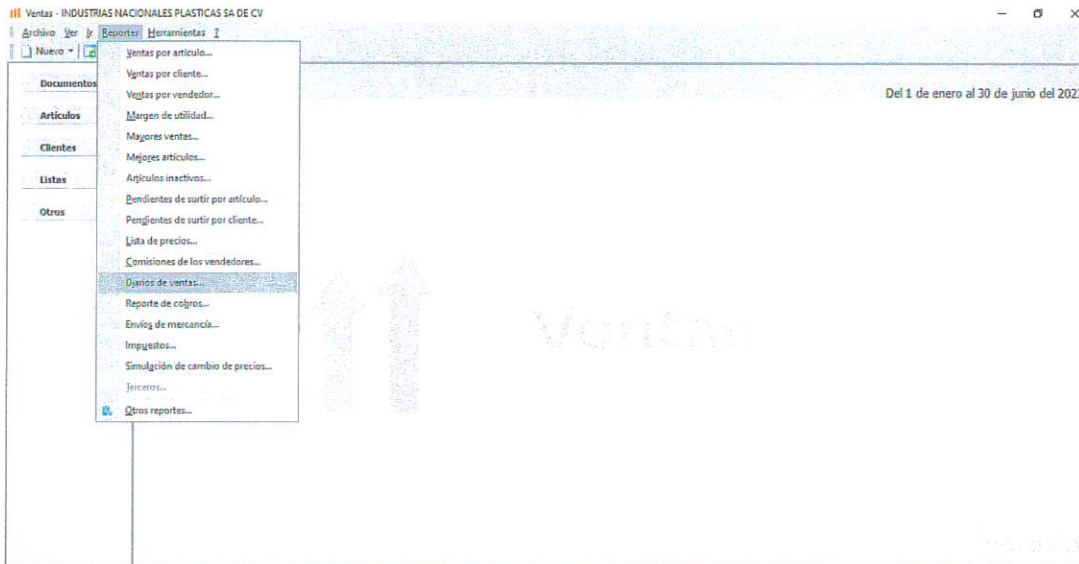
6. DESARROLLO DEL PROCESO

6.1 GENERACION LINEA BASE

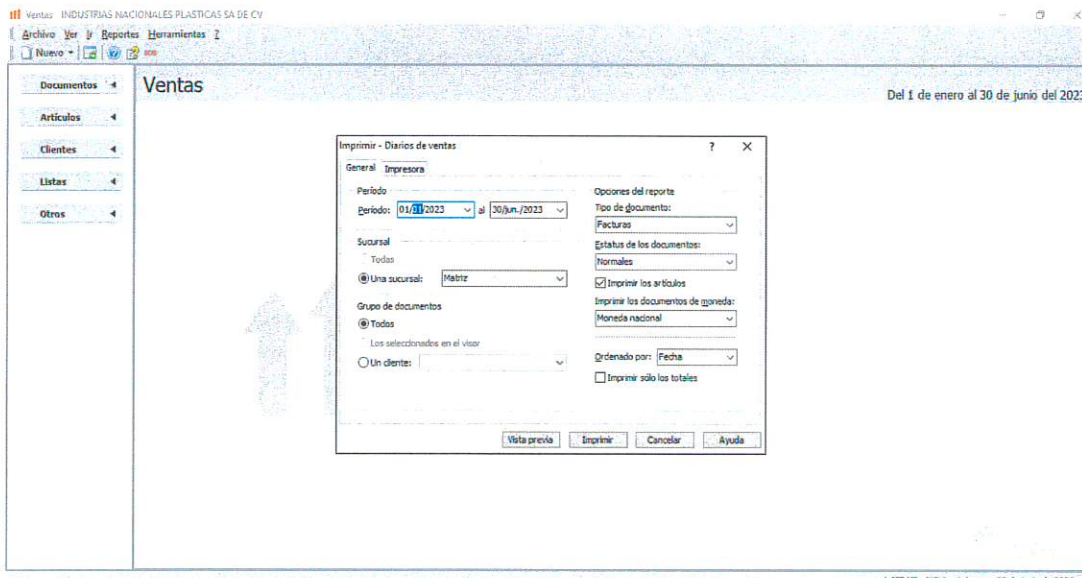
6.1.1 El personal de Compras Obtiene el reporte de mensual ventas (Sell In) por artículo y cliente al cierre de mes anterior por medio del sistema Microsip, posteriormente agregar la información de ventas a la Data Histórica para consolidar con los meses anteriores.

Paso para obtener el reporte de ventas Microsip

- Entrar al módulo de ventas y desplegar menú reportes



- Dar Clic al reporte ventas por artículo, posteriormente asignar periodo, seleccionar la casilla de imprimir en archivo y clic en el botón imprimir para obtener el formato en (.xls).



6.1.2 Actualizar y ajustar Data histórica con la asignación de data clientes actualizada por el área comercial con la siguiente información (N° Cliente, Canal, Gerente, Representante, familia, GH, articulo, clave, unidad de medida, peso, caja, bolsa, etc...

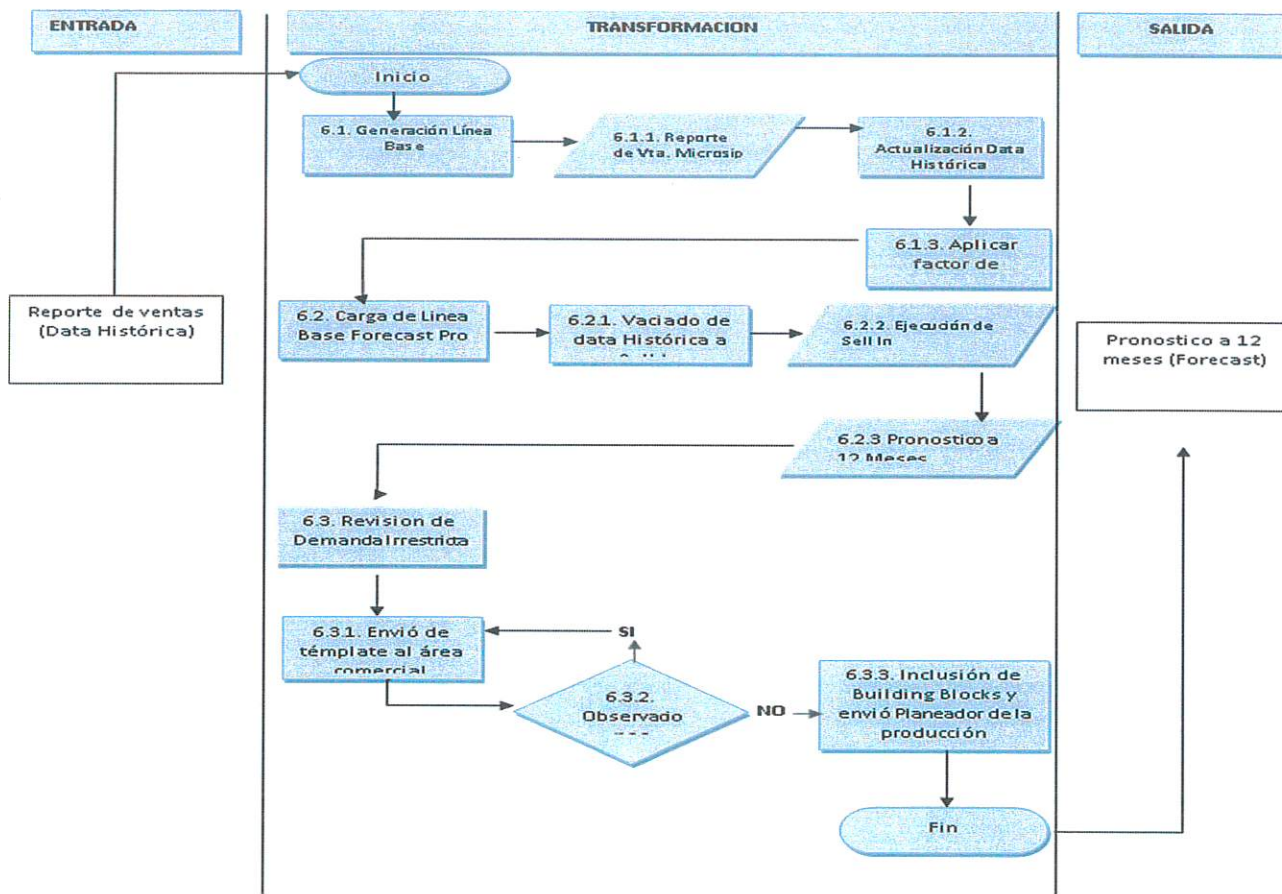
6.1.3 Aplicar factor de empaque a los clientes que aplique para obtener cantidades en piezas


6.2 REVISION DE DEMANDA

6.2.1 El área comercial Envío de archivo a Gerencia de Producción para la elaboración de la planeación mensual y al área de finanzas para realizar el análisis y comparativo.

6.2.2 lleva acabo Inclusión de los Building Blocks (Proyectos, licitaciones) para envió a planeador de Producción.

7. DIAGRAMA DE FLUJO



	<p align="center">Procedimiento Normalizado de Operación</p> <p align="center">GENERACION DE FORECAST</p>	Código (Versión): GAN-PNO-COM-02 (04)
		Página 4 / 4
		Departamento emisor: Planeación

8. FORMATOS

8.1N/A

9. REFERENCIAS.

- 9.1. Norma Oficial Mexicana NOM-241-SSA1-2021, Buenas prácticas de fabricación de dispositivos médicos.
- 9.2. ISO 9001:2015 Sistemas de Gestión de la Calidad-Requisitos.
- 9.3. ISO 13485:2016 Sistemas de Gestión de la Calidad- Requisitos.
- 9.4. Ley General de Salud.
- 9.5. Reglamento de Insumos para la Salud.

10. ANEXOS

10.1 N/A

	VERSIÓN	NÚMERO DE CONTROL DE CAMBIOS
11. HISTÓRICO DE CAMBIOS	02	GAN/AC/2021-002-B
	03	GAN/PE/2022-024-B
	04	GAN/AC/2023-022-B

FIN DE ESTE DOCUMENTO
