

Descriptores						
	Excelente 100	Sobresaliente 90	Aceptable 80	Suficiente 70	Insuficiente 0	Puntos totales 100
1. Definir procesos en área de compras y evaluación del efecto látigo	Equivalencia: 50 puntos	Equivalencia: 45 puntos	Equivalencia: 40 puntos	Equivalencia: 35 puntos	Equivalencia: 0 puntos	50
	<p>1. Definición del área de compras contiene 4 de los siguientes procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de compras alineada con el negocio • Proceso de compras • Definición de políticas para selección de proveedores • Proceso de desarrollo de proveedores <p>2. Evalúa el efecto látigo considerando 3 de los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de oferta y demanda • Define el pronóstico de venta para un año • Establece las etapas del plan de ventas y operaciones 	<p>1. Definición del área de compras contiene 3 de los siguientes procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de compras alineada con el negocio • Proceso de compras • Definición de políticas para selección de proveedores • Proceso de desarrollo de proveedores <p>1. Evalúa el efecto látigo considerando 2 de los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de oferta y demanda • Define el pronóstico de venta para un año • Establece las etapas del plan de ventas y operaciones 	<p>1. Definición del área de compras contiene 2 de los siguientes procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de compras alineada con el negocio • Proceso de compras • Definición de políticas para selección de proveedores • Proceso de desarrollo de proveedores <p>1. Evalúa el efecto látigo considerando 1 de los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de oferta y demanda • Define el pronóstico de venta para un año • Establece las etapas del plan de ventas y operaciones 	<p>1. Definición del área de compras contiene 1 de los siguientes procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de compras alineada con el negocio • Proceso de compras • Definición de políticas para selección de proveedores • Proceso de desarrollo de proveedores <p>1. Evalúa el efecto látigo.</p>	<p>1. No define ningún proceso para el área de compras.</p> <p>2. No realiza ninguna evaluación.</p>	
3. Integrar los sistemas de información	Equivalencia: 50 puntos	Equivalencia: 45 puntos	Equivalencia: 40 puntos	Equivalencia: 35 puntos	Equivalencia: 0 puntos	50
	<p>Realiza la integración de los sistemas de información identificando 3 de los siguientes puntos: Selecciona un sistema ERP Genera un proceso para la implementación del sistema ERP Muestra la ventaja competitiva de la venta <i>online</i></p>	<p>Realiza la integración de los sistemas de información identificando 2 de los siguientes puntos: selecciona un sistema ERP, genera un proceso para la implementación del sistema ERP, muestra la ventaja competitiva de la venta <i>online</i></p>	<p>Realiza la integración de los sistemas de información identificando 1 de los siguientes puntos: selecciona un sistema ERP, genera un proceso para la implementación del sistema ERP, muestra la ventaja competitiva de la venta <i>online</i></p>	<p>Realiza la integración de los sistemas de información.</p>	<p>No integra ningún sistema de información.</p>	