

**EVIDENCIAS DE LA MATERIA GESTIÓN DE LA PRODUCCIÓN I**

**CARRERA: INGENIERIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**SISTEMA: ESCOLARIZADO**

**UNIDAD: 2**

**GRUPO: 607 A**

**DOCENTE: YARI DE LA LUZ ALFARO CARVAJAL**

**UNIDAD 2**  
**LISTA DE COTEJO PARA ACTIVIDAD LÚDICA:**  
**SOPA DE LETRAS-ANÁLISIS DE VÍDEOS**

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE: SAN ANDRES TUXTLA		ASIGNATURA. GESTIÓN DE LA PRODUCCIÓN I		GRUPO. 607-A	
NOMBRE DEL DOCENTE: ING. YARI DE LA LUZ ALFARO CARVAJAL		FECHA:			
NOMBRE DE (LOS) ALUMNO (S): ZAPO SANTIAGO ROBERTO		UNIDAD No.1			
		TEMA: ACTIVIDAD LÚDICA, SOPA DE LETRAS Y VIDEO.			
<b>INSTRUCCIÓN</b>					
Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.					
VALOR DEL REACTIVO %PLANEADO	CARACTERÍSTICA A CUMPLIR (REACTIVO)	CUMPLE			OBSERVACIONES
		SI	NO	%REAL	
3	Incluye datos generales para ingresar a Educaplay: Nombre, Apellido o número de control.	SI			
4	Puntualidad en la realización de las actividades.	SI			
5	Cumplió con el tiempo establecido para realizar la sopa de letras.	SI			
5	Utilizo hasta 2 intentos para realizar la actividad de sopa de letras.	SI			
5	Localizo todas las palabras de la sopa de letras.	SI			
5	Integro la evidencia a la plataforma de acuerdo a lo indicado.	SI			
3	Incluyo como respuestas mayúsculas y minúsculas.	SI			
<b>30%</b>	Calificación.				

## ACTIVIDAD INTEGRADA EN CLASSROOM

ROBERTO ZAPO SANTIAGO Entregado < >

Captura de pantalla 2025-03-20 181331.png

PUNTOS	100
TIEMPO	00:03:15
ACIERTOS	

ROBERTO ZAPO SANTIAGO Entregado < >

Captura de pantalla 2025-03-20 213939.png

El pronóstico de la demanda es un referente para la planeación de la producción, esta estimación ayuda a tomar decisiones de manera sustentada y con datos reales y no fantásticos para la administración correcta de la organización. El pronóstico debe realizarse sobre elementos bien fundamentados como:

1. Juicios personales.
2. Técnicas cuantitativas.
3. Experiencia en el negocio.

En esta práctica hay que estar consciente del ambiente de incertidumbre que marcara una diferencia entre lo que se pronostica que va a ocurrir y lo que realmente ocurre, también hay otras que tenemos tener en cuenta como:

1. Los datos son inexactos.
2. Los pronósticos a corto plazo son más exactos que los de largo plazo.
3. Los pronósticos agregados son más precisos que los desagregados.
4. Mientras más alejado esté de la demanda, aumenta el grado de error.

Los pronósticos pueden llevarse a cabo con:

1. Técnicas cualitativas: Cuando el producto es de nuevo lanzamiento y no hay información para analizar. Ejemplos: Método Delphi, estudios de mercado, etc.
2. Técnicas cuantitativas: Cuando hay datos históricos que brindan un respaldo del pasado. Ejemplos: Series de tiempo como promedio simple móvil, promedio simple ponderado, suavizamiento exponencial y regresión lineal simple.

## LISTA DE COTEJO PARA MAPA CONCEPTUAL

<b>INSTITUTO TECNOLÒGICO SUPERIOR DE SAN ANDRES TUXTLA</b>		<b>ASIGNATÙRA: GESTIÒN DE LA PRODUCCIÒN I</b>		
<b>NOMBRE DEL DOCENTE: ING. YARI DE LA LUZ ALFARO CARVAJAL</b>		<b>GRUPO: 607 A UNIDAD: 2</b>		
<b>DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÒN</b>				
NOMBRE(S) DEL ALUMNO(S): ZAPO SANTIAGO ROBERTO, CARDOZA QUINO HUGO ERNESTO, CAIXBA SINACA EUNICE FECHA:				
<b>NOMBRE DEL TEMA: Elaborar mapa conceptual con la informaciòn de la unidad. Trabajo en equipo.</b>				
<b>INSTRUCCIONES</b>				
Revisar las actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuàles son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.				
VALOR DEL REACTIVO %	CARACTERÍSTICA A CUMPLIR (REACTIVO)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1	Puntualidad: Dìa y horario asignado.	SI		
1	Portada: Incluye Escuela, Carrera, Asignatura, Docente, Alumno(s), Grupo, Lugar y fecha de entrega.	SI		
2	Claridad: Desarrolla el tema y tiene una secuencia estructurada.	SI		
3	Ortografía: Utilizaciòn correcta de palabras, proposiciones y enlace.	SI		
3	Ordena adecuadamente la informaciòn, los cuadros contienen la informaciòn necesaria del tema.	SI		
3	Agrupamiento de la informaciòn.	SI		
1	Memoria Visual (colores, sìmbolos, flechas, grupos de palabras resaltadas)	SI		
1	Incluye bibliografìa: deben especificar por lo menos dos libros, revistas o pàginas web consultadas.	SI		
<b>15%</b>	<b>CALIFICACIÒN</b>			

# ACTIVIDAD ENTREGADA EN CLASSROOM



Classroom > GESTIÓN DE LA PRODUCCIÓN I  
607A FEBRERO-JUNIO 2025

Inicio

Calendario

Clases impartidas

Para revisar

- SEMILOGISTICA INTELIGE... 814 B IGE
- LOGISTICA INTELIGENTE ... 807 B IGE
- LOGISTICA INTELIGENTE ... 807 A IGE
- GESTIÓN DE LA PRODUCC... 607A FEBRERO-JUNIO 2025**
- GESTIÓN DE LA PRODUCC... 607 B FEBRERO-JUNIO 2025
- CADENA DE SUMINISTROS

Pregunta: Respuestas de los alumnos

Enviar

Sin califica

<input type="checkbox"/>		SALVADOR DE JESUS BA...	Entregado
<input type="checkbox"/>		SHANIA PATRICIA GARCI...	Entregado Completada con r...
<input type="checkbox"/>		YAMILA ORTIZ GOREL	Entregado Completada con r...
<input type="checkbox"/>		ANGEL GABRIEL RAMO...	Entregado Completada con r...
<input type="checkbox"/>		Asignado	

NANCY PAOLA CANO TORRES 11 mar  
La demanda de un producto o servicio puede verse afectada por diversos factores externos, como la economía, las políticas, la tecnología, la cultura y el medio ambiente. Las empresas pueden anticiparse a estos factores adaptando sus estrategias y productos.  
[Responder](#)

ROBERTO ZAPO SANTIAGO 7 mar  
\*Comportamiento del consumidor.  
\*Precios competitivos.  
\*Aumento de impuestos.  
\*Programas sociales.  
\*Declaraciones de instituciones gubernamentales.

Classroom > GESTIÓN DE LA PRODUCCIÓN I  
607A FEBRERO-JUNIO 2025

Inicio

Calendario

Clases impartidas

Para revisar

- SEMILOGISTICA INTELIGE... 814 B IGE
- LOGISTICA INTELIGENTE ... 807 B IGE
- LOGISTICA INTELIGENTE ... 807 A IGE
- GESTIÓN DE LA PRODUCC... 607A FEBRERO-JUNIO 2025**
- GESTIÓN DE LA PRODUCC... 607 B FEBRERO-JUNIO 2025
- CADENA DE SUMINISTROS 807-A FEBRERO-JUNIO 2025

Pregunta: Respuestas de los alumnos

Enviar

Sin evaluar

Todos los alumnos

Ordenar por estado

Sin calificar

<input type="checkbox"/>		ADAIR BAXIN FISCAL	Entregado
<input type="checkbox"/>		ALESSANDRO ABISAID V...	Entregado

ROBERTO ZAPO SANTIAGO 7 mar  
Su efectividad recae al realizar estudios de mercados, ya que se recopilan datos reales y estos requieren de una interpretación a...

## LISTA DE COTEJO PARA CUADRO COMPARATIVO

<b>INSTITUTO TECNOLÒGICO SUPERIOR DE SAN ANDRES TUXTLA</b>		<b>ASIGNATÙRA: GESTIÒN DE LA PRODUCCIÒN I</b>		
<b>NOMBRE DEL DOCENTE: ING. YARI DE LA LUZ ALFARO CARVAJAL</b>		<b>GRUPO: 607 A UNIDAD: 2</b>		
<b>DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÒN</b>				
<b>NOMBRE(S) DEL ALUMNO(S):</b> ZAPO SANTIAGO ROBERTO, CARDOZA QUINO HUGO ERNESTO, CAIXBA SINACA EUNICE <b>FECHA:</b>				
<b>NOMBRE DEL TEMA:</b> Elaborar mapa conceptual con la informaciòn de la unidad. Trabajo en equipo.				
<b>INSTRUCCIONES</b>				
Revisar las actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuàles son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.				
VALOR DEL REACTIVO %	CARACTERÍSTICA A CUMPLIR (REACTIVO)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1	Puntualidad: Dìa y horario asignado.	SI		
1	Portada: Incluye Escuela, Carrera, Asignatura, Docente, Alumno(s), Grupo, Lugar y fecha de entrega.	SI		
2	Claridad: Desarrolla el tema y tiene una secuencia estructurada.	SI		
3	Ortografía: Utilizaciòn correcta de palabras, proposiciones y enlace.	SI		
3	Ordena adecuadamente la informaciòn, los cuadros contienen la informaciòn necesaria del tema.	SI		
3	Agrupamiento de la informaciòn.	SI		
1	Memoria Visual (colores, sìmbolos, flechas, grupos de palabras resaltadas)	SI		
1	Incluye bibliografìa: deben especificar por lo menos dos libros, revistas o pàginas web consultadas.	SI		
<b>15%</b>	<b>CALIFICACIÒN</b>			

# ACTIVIDAD ENTREGADA EN CLASSROOM

ROBERTO ZAPO SANTIAGO Entregado

CUADRO COMPA ... NÓSTICO .pdf

## TÉCNICAS CUALITATIVAS DEL PRONÓSTICO

Son métodos utilizados para evaluar y probar hipótesis acerca de mercados reales, a menudo a través de cuestionarios estructurados que se envían a clientes potenciales para obtener sus opiniones sobre productos o productos potenciales.

### INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

<b>DEFINICIÓN</b>	Obtener información acerca del comportamiento real del mercado, mediante encuestas dirigidas al público consumidor o a partir de la experiencia de vendedores, para concluir sobre el comportamiento futuro.
<b>OBJETIVOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Administrativos: Ayudar al desarrollo de la empresa o negocio mediante una correcta planeación, organización y control del recurso tanto material como humano, para así poder cubrir las necesidades específicas dentro del mercado en el tiempo futuro.</li> <li>Comerciales: Ayudar al desarrollo del negocio mediante un bien informado para que el producto o servicio cumpla con los</li> </ul>

Página 2 de 2

ROBERTO ZAPO SANTIAGO Entregado

CUADRO COMPA ... NÓSTICO .pdf

## CUADRO COMPARATIVO DE LOS MÉTODOS CUANTITATIVOS PARA CALCULAR LOS PRONÓSTICOS

MODELO	DEFINICIÓN	CARACTERÍSTICAS	EJEMPLOS
PROMEDIOS MOVILES SIMPLES	Este método utiliza el promedio de los k valores de datos más recientes en la serie de tiempo como el pronóstico para el siguiente periodo. Es decir, representa la media aritmética de los n datos anteriores. Por lo tanto, para calcular el promedio móvil simple se suman un número determinado de datos anteriores y luego se divide entre el número total de datos sumados.	<ul style="list-style-type: none"> <li>El orden se determina a priori.</li> <li>El pronóstico está basado en la información más reciente que se tiene, lo cual lo hace más sensible a posibles fluctuaciones de la variable pronosticada.</li> <li>Un orden grande elimina los picos (suaviza).</li> <li>Un orden pequeño permite seguir muy de cerca los cambios de corto plazo.</li> <li>Para obtener el promedio, se utilizan los datos de los últimos periodos.</li> <li>A menudo se usa para predecir tendencias a corto plazo (como intervalos diarios, mensuales, trimestrales, o semestrales).</li> <li>Se utiliza principalmente en el trading para detectar tendencias y como un indicador de soporte/resistencia.</li> </ul>	$\hat{F}_{t+1} = \frac{Y_t + Y_{t-1} + Y_{t-2}}{3}$ <p>Donde:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><math>Y_t</math> = Observación en el periodo t.</li> <li><math>\hat{F}_t</math> = Pronóstico para el periodo t.</li> <li>3 = Es el número de "n" valores.</li> <li><math>\hat{F}_{t+1}</math> = Variable pronosticada para el periodo t+1.</li> </ul>

Página 2 de 4

## LISTA DE COTEJO PARA EJERCICIOS

<b>INSTITUTO TECNOLÒGICO SUPERIOR DE: SAN ANDRES TUXTLA</b>		<b>ASIGNATURA:</b> GESTIÒN DE LA PRODUCCIÒN I		<b>GRUPO:</b> 607-A	
<b>NOMBRE DEL DOCENTE:</b> ING. YARI DE LA LUZ ALFARO CARVAJAL		<b>FECHA:</b>			
<b>NOMBRE DE (LOS) ALUMNO (S):</b> ZAPO SANTIAGO ROBERTO, CARDOZA QUINO HUGO ERNESTO, CAIXBA SINACA EUNICE		<b>UNIDAD:</b> No.2			
		<b>TEMA:</b> EJERCICIOS			
<b>INSTRUCCIÒN</b>					
Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocùpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.					
VALOR DEL REACTIVO %PLANEADO	CARACTERÍSTICA A CUMPLIR (REACTIVO)	CUMPLE			OBSERVACIONES
		SI	NO	%REAL	
4	Clasifica de manera correcta los datos.				
4	Identifica los valores de las 8 dimensiones para poder para determinar la calidad de los productos.				
5	Identifica de manera correcta las dimensiones.				
5	Describe de manera correcta las actividades.				
5	Incluye el diagrama de flujo de las actividades.				
4	Interpreta la informaciòn correctamente.				
3	Puntualidad en la entrega.				
<b>30%</b>	Calificaciòn.				

# ACTIVIDAD ENTREGADA EN CLASSROOM

ROBERTO ZAPO SANTIAGO Entregado Completada con retraso

EJERCICIOS 3.xlsx

UNA EMPRESA DESEA PRONOSTICAR LA DEMANDA DE SU PRODUCTO UTILIZANDO UN PROMEDIO MÓVIL SIMPLE DE 3 PERÍODOS. A CONTINUACIÓN, SE PRESENTAN LOS DATOS DE DEMANDA DE LOS ÚLTIMOS 6 MESES:

PROMEDIO MOVIL SIMPLE

MES	DEMANDA	n=3	Error
1	120		
2	135		
3	150		
4	160	135.00	25.00
5	170	145.33	24.67
6	180	155.00	25.00

PROMEDIO MÓVIL SIMPLE

ROBERTO ZAPO SANTIAGO Entregado Completada con retraso EJERCICIOS 3

EJERCICIOS 3.xlsx

REGRESION LINEAL SIMPLE

MES (X)	DEMANDA (Y)	XY	X <sup>2</sup>	
1	120	120	1	
2	135	270	4	
3	150	450	9	
4	165	660	16	
5	180	900	25	
6	195	1170	36	
SUMATORIA	21	945	3570	91

B 15  
A 105  
Y 105 + 15X

MES 7 210

DEMANDA (Y)

250

# GESTIÓN DE LA PRODUCCIÓN I

## EXAMEN UNIDAD 2.- PRONOSTICOS DE LA DEMANDA

NOMBRE: ZAPO SANTIAGO ROBERTO, CARDOZA QUINO HUGO ERNESTO, CAIXBA SINACA EUNICE

FECHA:

INDICACIONES: Calcular los pronósticos utilizando los métodos de promedios móviles simples, promedio ponderado y regresión lineal simple.

ROBERTO ZAPO SANTIAGO Entregado

EXAMEN\_PRONOSTICO DE LA DEMANDA.xlsx

Examen 21, Unidad Pronósticos de la Demanda Materia: Gestión de la producción I  
Carrera: Ing. Gestión Empresarial  
Fecha: 24/03/2025  
Nombres: Cardoza Quino Hugo Ernesto y Zapo Santiago Roberto  
Docente: YDLAC

Pronostico: Es una estimación cuantitativa o cualitativa de uno o varios factores (variables) que conforman un evento futuro, con base en información actual o del pasado

Promedio Móvil Simple: Es una técnica de análisis técnico que suaviza las fluctuaciones de los datos de una serie temporal, creando un promedio de los valores de un periodo específico.

ROBERTO ZAPO SANTIAGO Entregado

EXAMEN\_PRONOSTICO DE LA DEMANDA.xlsx

PROMEDIO MOVIL SIMPLE

MES	DEMANDA	n=3	Error	n=4	Error
1	10				
2	22				
3	11				
4	33	14.33	18.67		
5	40	22.00	18.00	19	21
6	20	28.00	-8.00	26.5	-6.5
7	37	31.00	6.00	26	11
8	50	32.33	17.67	32.5	17.5
9	70	35.67	34.33	36.75	33.25

PROMEDIO MOVIL SIMPLI

DEMANDA n=3 n=4

ROBERTO ZAPO SANTIAGO Entregado

EXAMEN\_PRONOSTICO DE LA DEMANDA.xlsx

REGRESION LINEAL SIMPLE

SEMANAS (X)	VENTAS (Y)	XY	X2
1	9000	9000	1
2	6540	13080	4
3	5500	16500	9
4	4020	16080	16
5	6310	31550	25
6	8010	48060	36
7	9150	64050	49
8	7220		
9	4750		
10	4200		

B 62.42  
A 6206.10  
Y 6206.10 + 62.42X

SEMANA 26 7829.10

REGRESION LINEAL SIM