

# Aprovisionamiento y comercialización: Plan de Aprovisionamiento

---



## 2º de Bachillerato Fundamentos de Administración y Gestión Contenidos

### Aprovisionamiento y comercialización: Plan de aprovisionamiento

Todas las empresas que producen precisan de aprovisionamiento de factores productivos para llevar a cabo la producción que genera unos inventarios gestionados a través de diferentes sistemas.

Dentro del plan de operaciones de una empresa, especialmente en la planificación de la producción, tiene gran calado el control de inventarios. Todas las empresas se enfrentan a demandas inciertas, cambiantes, en continuo ajuste a lo largo del ejercicio económico. La capacidad productiva puede, en ocasiones o habitualmente, adaptarse con dificultad a la demanda generando exceso de inventarios de algunos productos o **ruptura de stocks**.

En esta unidad trataremos el **plan de aprovisionamiento**, desarrollaremos sus fases, objetivos, necesidades y contabilización de las operaciones de aprovisionamiento. Valoraremos la gestión de existencias y explicaremos el proceso de compra: seleccionando proveedores, elaborando la documentación y gestión de los proveedores. La negociación del pago con proveedores incluirá las formas e instrumentos de pago.

**Plan de aprovisionamiento**  
(<https://prezi.com/z3b66jgp4q4w/>) Por EDUARDO

Presentar

Señalamos aquí la relación entre **aprovisionamiento** y **producción**. Son relaciones **interdependientes** entre ambas: sin aprovisionamiento es imposible producir, y sin su posterior control es muy difícil hacer llegar al cliente los productos elaborados. Estas funciones dependen en gran medida de conocer los sistemas de almacenaje y transporte., de esta forma:

- Si abordamos el aprovisionamiento desde la perspectiva de la inmediatez, adquirir para producir puede que se nos presenten situaciones de desabastecimiento.
- Si abordamos el abastecimiento bajo el control y planificación del proceso de producción evitamos el desabastecimiento siempre y cuando los proveedores respondan en plazo y nuestro sistema esté perfectamente coordinado, cuestión compleja ante variaciones de demanda.
- Si abordamos el último procedimiento con un stock de seguridad, incurrimos en costes no deseados.

Es una tarea importante y compleja que necesita de previsión y planificación.



## Curiosidad

---

### El Gigante IKEA

Si a nivel mundial, tuviéramos que elegir una adecuada gestión logística que genera beneficios año tras año, pocos pondrían en duda que **Ikea** es una elección preferente.

Los nombres de los productos son irreconocibles, parte de la mano de obra del producto final lo genera el cliente al montar gran parte de su catálogo y, aun así, la marca genera record de beneficios con asiduidad.

El éxito se encuentra en las especificaciones del producto, cuidando al milímetro su dimensión que reduce costes de almacenamiento, junto a la extraordinaria organización logística permite ventajas competitivas en el mercado.



## Para saber más

---

### Queremos hablar de la firma Inditex

La especificidad de **Inditex** en todos los campos es patente y el ámbito de la logística no se queda atrás. En su proceso de operaciones opta por una central en Arteixo y filiales por todo el mundo.

La ropa se reparte dos veces por semana garantizando que no se acumulen stocks, fabricando según demanda y recibiendo los productos las tiendas en un plazo, máximo, de cuarenta y ocho horas. En transporte se decanta por la vía terrestre y aéreo.

## Un día en el almacén de Amazon España



*Un día en el almacén de Amazon España*

Video de clipset Alojado en [Youtube](#)

# 1. Fases

En esta unidad hacemos referencia a la **logística** de una empresa: conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución.

Nos situamos en el espacio que comprende entre el momento en que compramos las materias primas, o productos elaborados, si no tuviera función productiva, hasta que el producto final se vende. Conviene matizar que la dimensión productiva debemos observarla respetando siempre que necesita del abastecimiento y almacenaje, con control de existencias previa y posterior. Son por tanto una serie de operaciones de compra de materias primas, salida de las mismas al área de producción, recepción en el almacén como productos elaborados y posterior venta de los mismos.

De forma sintética podemos definir la **función de aprovisionamiento** como aquella actividad que consiste en comprar materiales o productos para su posterior fabricación o venta y almacenar los productos hasta su comercialización.



*Automatic warehouse for small parts*

Fotografía de Andreas Praefcke alojado en Pixabay. Licencia [CC0](#)

En las primeras **decisiones** tenemos que posicionarnos con respecto a cuatro preguntas básicas:

- ¿Qué comprar?
- ¿Cuánto comprar?
- ¿A quién comprárselo?
- ¿Cómo comprarlo?

Una vez que tenemos respuestas para estas preguntas nos aparecen tres **fases** fundamentales en esta función:

1. Gestión de compras: el área encargada de realizar las compras de productos que se necesitan para producir o vender implica una acertada selección de proveedores.
2. Gestión de almacén: Debemos disponer de almacenes para guardar las materias primas. Una vez finalizado el proceso de producción se han de almacenar los productos.
3. Gestión de stocks: Debemos implementar un sistema de gestión de inventarios, que tiene como objetivo determinar la cantidad de existencias que se han de mantener y el ritmo de pedidos para cubrir las necesidades de la empresa.

De este modo consideramos el ciclo de aprovisionamiento como el periodo que existe entre la realización de la compra de materias primas y el momento en que son entregados los productos a los clientes.

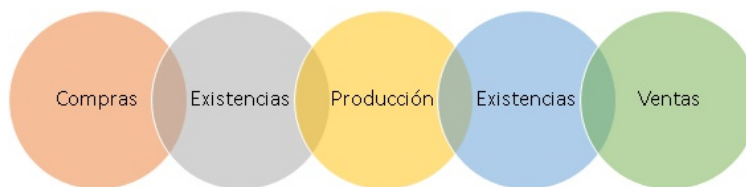
A continuación se expone el **ciclo de aprovisionamiento de una empresa comercial**.



*El ciclo de una empresa comercial*

Esquema de elaboración propia

Distinto del **ciclo de aprovisionamiento de una empresa productiva**.



*El ciclo de una empresa productora*

Esquema de elaboración propia

El objeto de nuestro tema son los inventarios, entendidos como aquellos materiales que las empresas ostentan en sus almacenes.

Existen diferentes **tipos de inventarios**:

1. Materias primas
2. Productos semielaborados
3. Productos terminados
4. Mercaderías
5. Otros aprovisionamientos: repuestos, envases, material de oficina, etc.
6. Residuos: Susceptibles de reutilización.

Las empresas necesitan de sus inventarios por diversos objetivos, cuestión que abordamos en el siguiente punto.



## *Comprueba lo aprendido*

La logística de una empresa es el conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución.

☐ Verdadero ☐ Falso

Verdadero Falso

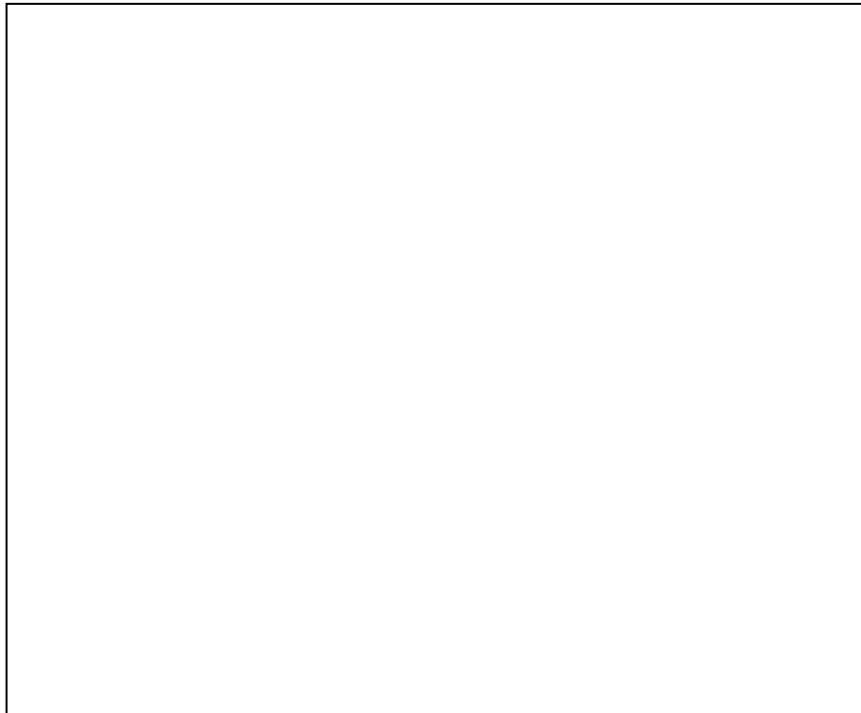
Verdadero

## ALMACENAMIENTO

Las empresas custodian, clasifican y colocan los artículos disponibles en el **almacén**.

De este modo reciben los artículos, los colocan de forma organizada, los conservan en perfecto estado y los registran en el denominado inventario.

A continuación una empresa a la vanguardia de la industria de soluciones de almacenaje.



*Mecalux España - Soluciones de almacenaje*

Mecalux completa el centro logístico de Porcelanosa Grupo ([CCO](#))

### Comprueba lo aprendido

Lea el párrafo que aparece abajo y complete las palabras que faltan.

La gestión de  debe implementar un sistema de gestión de , que tiene como objetivo determinar la cantidad de  que se han de mantener y el ritmo de  para cubrir las necesidades de la empresa.

**Enviar**

## 2. Objetivos

La necesidad de **inventarios** por parte de las empresas tienen una serie de razones que podemos canalizar como objetivos de la función de aprovisionamiento:

- Si una empresa no puede hacer frente a la demanda y no puede abastecer los pedidos de sus clientes, no sólo pierde clientes sino que su imagen se resiente. Por ello uno de los objetivos de que llevan a las empresas a mantener inventarios es **evitar la ruptura de stocks**.
- En ocasiones las empresas deben **enfrentarse a una demanda de carácter estacional**, períodos en los que las ventas son muy elevadas. Estos períodos suelen concretarse en una momento del año en el que las empresas deben responder con elevados volúmenes de producción y gestión eficaz de los inventarios.
- La gestión de las compras es otro elemento que influye decisivamente en el campo del abastecimiento. Plantear amplios volúmenes de compras puede **aportar** asociados **rappels por compras** de suficiente entidad que compensen la generación de costes de almacenamiento. La relación que se produce entre esos descuentos y los costes asociados determinará la opción más aconsejable para las empresas.



*Centro logístico*

Alojado en la página Web PxHere. LicenciaCC0

Por tanto, los objetivos anteriores requieren del **análisis de los costes asociados a los inventarios**, estos son:

1. Costes de realización de pedidos. Costes comerciales (transporte, seguros, etc..), administrativos y de distribución.
2. Costes de almacenamiento. Son los costes que tiene la empresa por mantener un volumen de existencias: Administrativos (personal administrativo, sistemas de gestión, ...), operativos (personal de almacén, máquinas, ...), espacio físico (locales), económicos (obsolescencia y depreciación de existencias), financieros.
3. Costes de ruptura de stocks. Costes que se producen cuando la empresa se queda sin existencias.
4. Costes del producto. Es el precio por la cantidad, determinante sólo en el caso de grandes descuentos por compras.

Tras este análisis interesará mantener un **nivel alto de inventarios si**:

- El coste de realización de pedido es elevado.
- Coste de almacenamiento bajo.
- Grandes descuentos ante importantes volúmenes de compras.
- Previsión de incremento de demanda.
- Tendencia a fuertes subidas de precios.
- Dificultades de aprovisionamiento.

Interesará mantener un **nivel bajo de inventarios si**:

- Coste de pedido bajo.
- Coste de almacenamiento alto.
- Estabilidad de demanda.
- Proveedores de confianza.
- Pago al contado a proveedores.
- Disminución esperada de precios.
- Dificultades de financiación.

## Comprueba lo aprendido

Interesará mantener un nivel alto de inventarios

- ☐ Coste de almacenamiento alto.
- ☐ Estabilidad de demanda.
- ☐ Grandes descuentos ante importantes volúmenes de compras.
- ☐ Dificultades de financiación.

Incorrecto

Incorrecto

Opción correcta

Incorrecto

### Solution

1. Incorrecto
2. Incorrecto
3. Opción correcta
4. Incorrecto

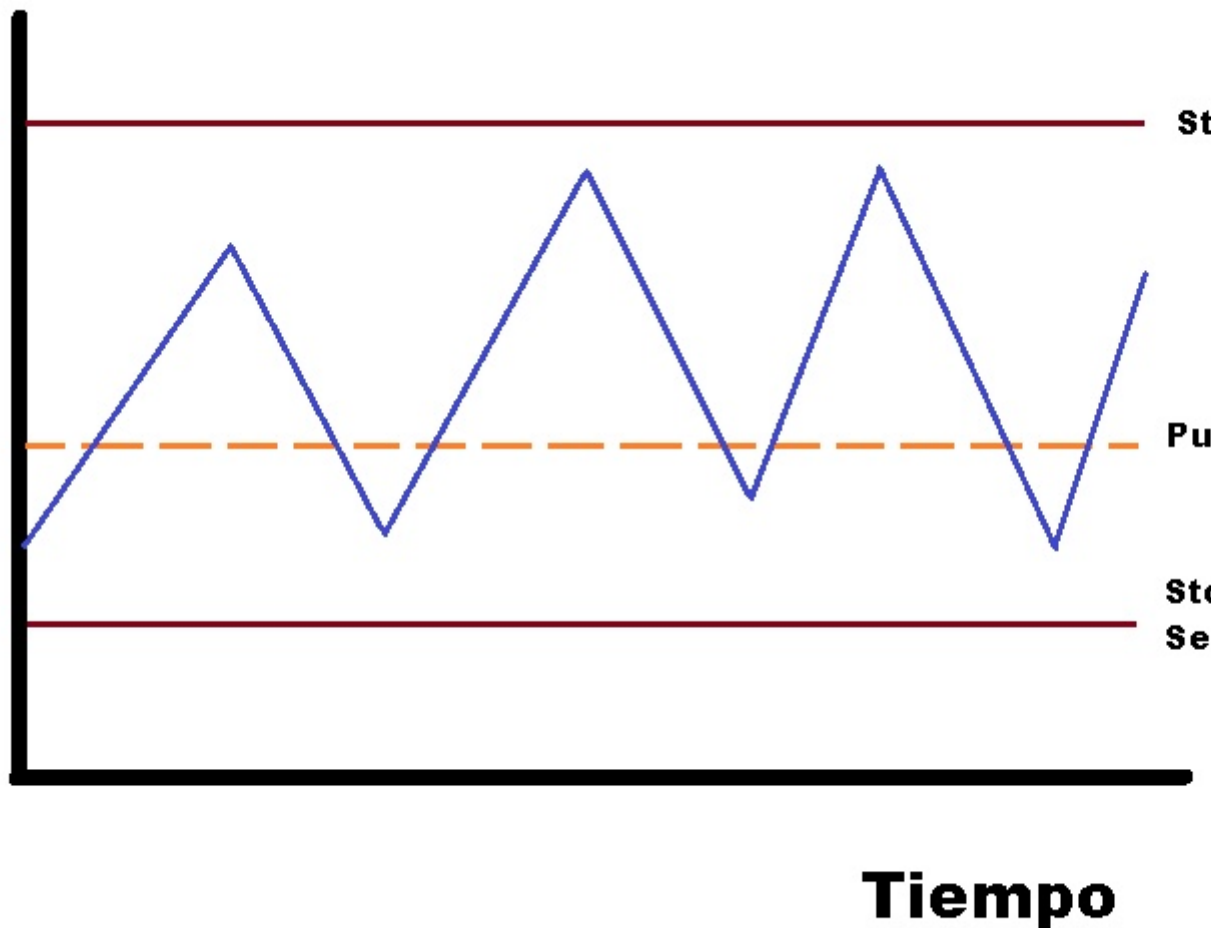
## GESTIÓN DE STOCKS

Existen diferentes preguntas a resolver para gestionar eficazmente los stocks. En primer lugar se determinan la cantidad de existencias necesarias en el almacén, qué pedidos se han de realizar, cuál es el momento óptimo de realizar el pedido y qué sistema de gestión y planificación será más útil para las condiciones de la empresa.

Por tanto, analizaremos los siguientes **indicadores**:

- Stock máximo. La cantidad mayor de existencias de un material que se puede mantener en el almacén.
- Stock de seguridad. Cantidad de existencias para evitar la ruptura de stock.
- Punto de pedido. Nivel de existencias en el cual se ha de realizar el pedido. Consideramos el tiempo que el proveedor tarda en servir la mercancía (plazo de aprovisionamiento).





Gestión de inventarios  
Esquema de elaboración propia

Al referirnos a la gestión de stocks estamos hablando de diferentes **tareas**:

1. Control de inventarios
  - Con el análisis del número de existencias con la valoración económica de las mismas.
  - Número de unidades compradas y el precio de las mismas.
  - Número de unidades consumidas/vendidas y el precio de las mismas.
  - Fechas de estas entradas y salidas.
2. Nivel de existencias
  - Con la relación de nivel de existencias necesarias para evitar la ruptura de stocks al menor coste de almacenamiento posible considerando el coste de los recursos humanos, materiales, financieros y riesgo de obsolescencia que generan niveles altos de existencias. Fijamos un nivel de **stock de seguridad**.
3. Punto de pedido
  - Que dependerá del grado de consumo del producto, plazo de aprovisionamiento y del stock de seguridad. Así el punto de pedido es la suma del consumo previsto en plazo de aprovisionamiento y el stock de seguridad.
4. Cantidad que se debe pedir en cada pedido
  - Considerando el coste de pedido y el coste de almacenamiento

*Comprueba lo aprendido*

pregunta verdadero falso

Se denomina stock al conjunto de mercancías o productos que se tienen almacenados.

☒ Verdadero ☐ Falso

Verdadero

*Para saber más*

## Stocks

Según su uso pueden ser:



*Tipos de stocks*

Esquema de elaboración propia

A partir de este instante, debemos conocer los distintos modelos de gestión de stocks, cuestión que abordamos en el siguiente punto.

Stock Seguridad Cálculo



*Stock Seguridad Cálculo*  
Vídeo de Pablo Romero. Licencia ([CC0](#))

### 3. Operaciones de aprovisionamiento

---

## Modelo de Wilson

F. W. Harris desarrolló un modelo, **Wilson**, intentando racionalizar la gestión de inventarios, a principios del siglo XX (1915).

Este modelo, como los desarrollos posteriores, han perdido validez con el paso del tiempo por las limitaciones de aplicación a situaciones reales. Los supuestos de partida no ocurren con frecuencia. Aún así aporta elementos intuitivos que son de aplicación universal y nos pueden servir para comprender la trascendencia de la gestión de inventarios.

Este modelo parte de los siguientes **supuestos**:

- Siempre se reciben el mismo número de unidades en cada pedido
- La demanda del producto es constante y conocida
- El plazo de entrega es constante.
- No hay restricciones físicas para el aprovisionamiento.

Asumidas estas premisas de partida determinados los **costes asociados** a los productos de pedir:

1. Coste de adquisición
2. Coste de pedido
3. Coste de almacenamiento

#### **COSTE DE ADQUISICIÓN**

El coste de adquisición está compuesto por: precio de compra del producto – descuento + envases y embalajes + + portes + seguros + aranceles...

Fórmula matemática:  $C_a = p * D$  ( $C_a$  Coste de adquisición,  $p$  precio de unidad de producto,  $D$  volumen de demanda).

#### **COSTE DE PEDIDO**

Costes incurridos al emitir los pedidos (costes de oficina, teléfono, fax, salarios, dietas, ...)

Fórmula matemática:  $C_p = E (D/Q)$  ( $C_p$  Costes de pedido,  $E$  Costes de emitir el pedido,  $Q$  unidades de producto).

#### **COSTE DE ALMACENAMIENTO**

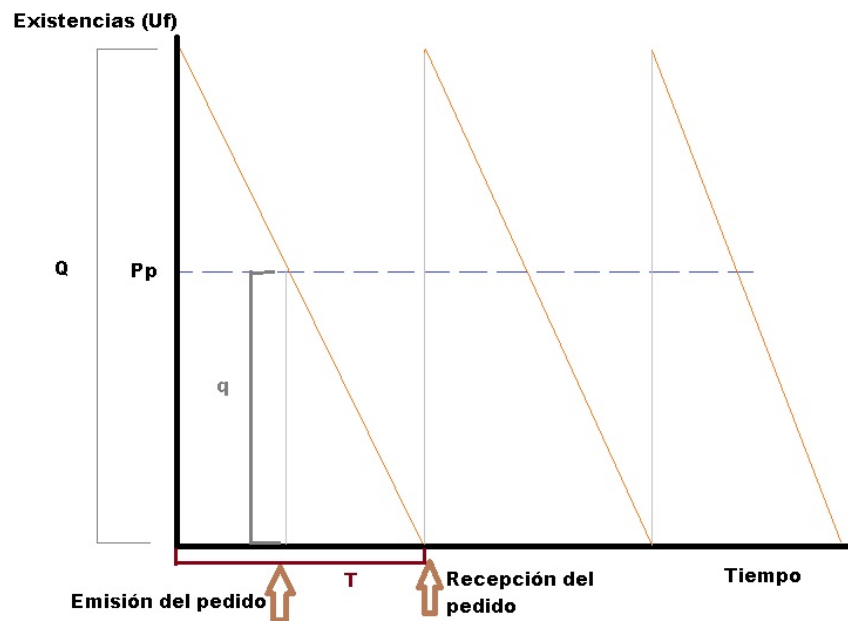
Coste del mantenimiento de los productos en el almacén.

Fórmula matemática:  $CI = A (Q/2)$  ( $CI$  costes de almacenamiento,  $A$  costes de almacenar una unidad)

$CI = A (Q/2 + S_s)$  Si quisiera mantener stock de seguridad.

La suma de los costes de adquisición, pedido y almacenaje nos proporciona el coste total de stock:

Coste total de stock =  $C_a + C_p + CI$

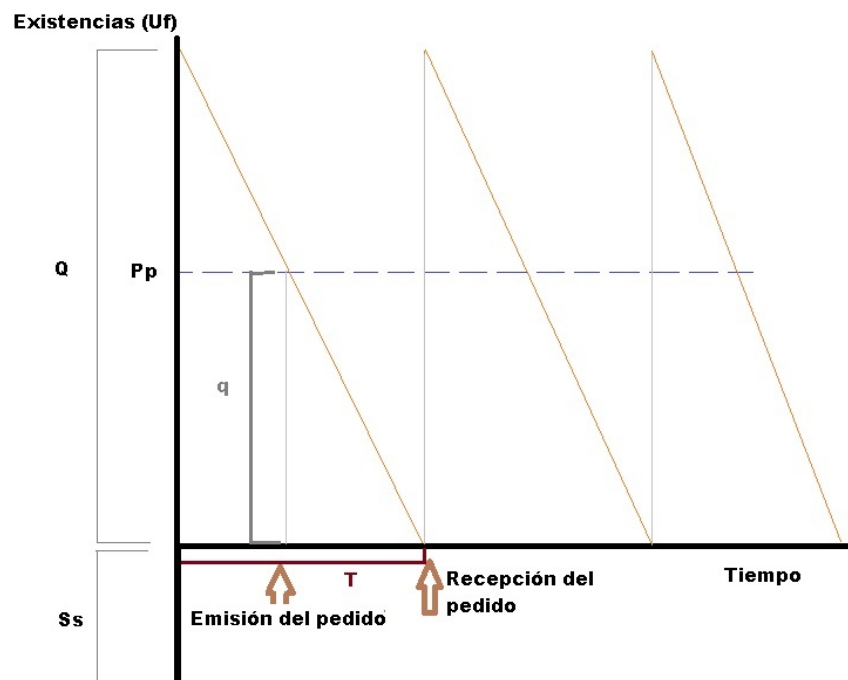


*Modelo Wilson*

Esquema de elaboración propia

A tenor del gráfico anterior coinciden las unidades que llegan al almacén con la última unidad que sale. En el punto de pedido  $P_p$  se tramita la adquisición de  $Q$  unidades que llegan en un tiempo determinado  $T$ .

Observamos que no es necesario mantener un **stock de seguridad** pero si la empresa lo considerase indicado se representaría según el gráfico siguiente.



*Modelo de Wilson con stock de seguridad*

Esquema de elaboración propia

Una vez que hemos analizado los costes es el momento de calcular el **pedido óptimo** que minimice el coste de gestión de inventarios.

Este coste será mínimo donde se igualan el coste anual de realización de pedidos ( $C_p$ ) y el coste anual de almacenamiento ( $C_a$ ) sin stock de seguridad.

$$C_p = C_a$$

$$E(D/Q) = A(Q/2)$$

$$2 E D = A Q^2$$

$$Q^2 = (2 E D) / A$$

$$Q^* = ((2 E D / A))^{1/2}$$

De igual modo debemos calcular el tiempo transcurrido entre dos pedidos ( $T$ )

$$T = 360/N$$

### Punto de pedido

Primero obtenemos la demanda diaria

$$\text{Demanda diaria} = D / 360$$

Para después calcular la demanda estimada durante el plazo de aprovisionamiento

$$\text{Demanda estimada} = \text{demanda diaria} * \text{Plazo de aprovisionamiento}$$



## Comprueba lo aprendido

Lea el párrafo que aparece abajo y complete las palabras que faltan.

Alicia tiene una tienda donde comercializa, entre otras cosas, sombreros. Su demanda anual asciende a 1000 sombreros, el coste de realizar un pedido es de 12,15 € y cada sombrero le cuesta 20€, con un coste de almacenamiento de 3€.

El pedido óptimo es  unidades

El número de pedidos es de

Tiempo que transcurre entre pedidos es

## Modelo ABC

Cuando se opera con gran variedad de artículos está demostrado que un porcentaje reducido de los productos representan un alto valor y que un elevado porcentaje representa un pequeño porcentaje.

A la hora de administrar inventarios el modelo ABC, basado en el principio de Pareto, clasifica el inventario físico en tres **zonas diferentes**: Zona A, Zona B y Zona C.

**Existencias A:** Son los artículos más importantes para la gestión de aprovisionamiento, forman aproximadamente el 20% de los artículos del almacén y en conjunto, pueden sumar del 60% al 80% del valor total de las existencias.

**Existencias B:** Son existencias menos relevantes para la empresa que las anteriores. Pueden suponer el 30% de los artículos, con un valor de entre 10% y el 20% del almacén.

**Existencias C:** Representan existencias que tienen muy poca relevancia. No hay que controlarlas específicamente. Representan aproximadamente el 50% de las existencias de la empresa, pero menos del 5% o 10% del valor total del almacén. Dentro de la realización del inventario, la clasificación por cada zona se realiza considerando el **valor que ostenta cada artículo**, valor que está dado por criterios preestablecidos como el costo unitario o el volumen anual monetario.

Trataremos de prestar especial atención al grupo A, controlando con sumo cuidado y de forma permanente. El grupo B recibirá un control medio. El grupo C precisa de controles simples y aleatorios.

## Comprueba lo aprendido

Las existencias clasificadas como A en el modelo ABC son los artículos más importantes para la gestión de aprovisionamiento, forman aproximadamente el 20% de los artículos del almacén y en conjunto, pueden sumar del 60% al 80% del valor total de las existencias.

☒ Verdadero ☐ Falso

Verdadero

## El sistema Just In Time

Conocido como *método Toyota*, este *método japonés*, permite reducir costos, especialmente de inventario de materia prima, partes para el ensamblaje, y de los productos finales.

El carácter fundamental del método "Justo a tiempo" es que los suministros llegan a la fábrica, o los productos al cliente, poco antes de que se usen y solo en las cantidades necesarias.

Los **elementos fundamentales** de este sistema son:

1. Mucha flexibilidad en el trabajo
2. Fomento continuo de ideas innovadoras
3. Autocontrol de los elementos defectuosos

De este modo conseguimos reducir los plazos de producción, eliminando actividades que no aportan valor a la empresa, evitamos sobreproducción, exceso de inventarios, fallos de calidad y diseño y tiempos de espera. Si bien es cierto, necesita de capital humano cualificado y multidisciplinar.

El sistema está basado en no fabricar hasta que no se necesita, es decir, hasta que no haya un pedido firme de clientes u orden de fabricación. Se reacciona rápidamente ante las variaciones de la demanda con máximo nivel de calidad.

En 1993 la planta de General Motors en Saginaw, Michigan aplicó el modelo saliendo de una situación financiera muy delicada. McDonalds es otro buen ejemplo de la utilidad del sistema.

## Just in Time



*Just in Time*

Vídeo de Francisco David de la Peña Esteban alojado en Youtube



## 4. Valoración de la gestión de existencias

---

Las existencias almacenadas, como cualquier bien o derecho (activo) de una empresa debe ser valorado según el **Plan General Contable**.

Las existencias se han de **valorar por**:

- Precio de adquisición: Productos comprados por la empresa a sus proveedores. Es el importe total de la compra, incluidos transporte, seguro, embalajes, envases, ... menos el IVA deducible.
- Coste de producción: Es la suma del precio de adquisición de las materias primas y productos semielaborados, de los costes directos de la producción (mano de obra, energía, ...) y de la parte proporcional de los costes indirectos (otros salarios, alquileres del local, ...)

Cuando vendemos nuestras existencias y estas han entrado en nuestro almacén al mismo precio, o con pocas variaciones, la dinámica es sencilla: Control de entradas y salidas a precios similares no provocan variaciones. La dificultad se presenta cuando la entrada a nuestro almacén se ha producido con diferentes precios, generando **cuestiones a resolver**:

- ¿Qué productos vendemos primero?
- ¿Cómo valoramos las existencias que nos quedan en el almacén?

El Plan General Contable admite **dos criterios** para resolver estas preguntas:

1. PMP. Método del precio medio ponderado
2. FIFO. First in, first out (Primera entrada, primera salida)

### **PMP, CRITERIO DEL PRECIO MEDIO PONDERADO**

Calculamos el valor medio de las existencias iniciales y de las entradas ponderadas según sus cantidades.

Utilizamos el precio de adquisición o el coste de producción de los diferentes lotes.

El criterio exige que cada vez que se produce una entrada a precio distinto del Precio Medio Ponderado existente se vuelva a calcular.

$$\text{PMP} = \text{Importe Total} / \text{Número de unidades} = (Q_1P_1 + Q_2P_2 + \dots + Q_nP_n) / Q_1 + Q_2 + \dots + Q_n$$

Especialmente indicado cuando no se pueden medir el precio de adquisición o coste de fabricación de manera individual, al igual que en períodos de estabilidad de precios.

### **FIFO, CRITERIO FIRST IN, FIRST OUT**

Significa que las mercancías se valoran teniendo en cuenta el valor de entrada (según su coste de fabricación o su precio de adquisición) durante todo el tiempo en que permanecen en el almacén. Cuando se producen salidas del almacén, siempre se contabiliza que las primeras que salen son las más antiguas del almacén, las que llevan más tiempo. El stock se renueva constantemente.

Es un buen sistema para el almacenamiento de productos perecederos, deberán ser colocados de tal forma que los primeros en salir sean los más próximos a su fecha de caducidad. Igualmente es beneficioso en situaciones inflacionistas.

Tenemos ejemplos todos los días en las cadenas de supermercados.

Para registrar los movimientos que se producen en un almacén utilizamos una ficha como la que se presenta.

	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3	Proveedor 4
Datos de Contacto				
Precio del producto				
Descuentos				
Plazo de entrega				
Forma de envío				
Gastos adicionales				
Otros				

*Ficha de proveedores*  
Tabla de elaboración propia

Registramos las entradas (compras) y salidas (ventas) junto a las existencias existentes a su valor en función del criterio utilizado. Al final obtenemos el valor de existencias del almacén a una fecha determinada.

FICHA DE ALMACÉN ARTÍCULO A								MÉTODO DE VALORACIÓN		
Fecha	Concepto	Entradas			Salidas			Existencias		
		Nº Uds.	Pr. Uds.	Valor	Nº Uds.	Pr. Uds.	Valor	Nº Uds.	Pr. Uds.	Valor
		Valor de existencias a <u>  </u> / <u>  </u> / <u>  </u> =			€	Nº Uds. =			unidades	

*Ficha de almacén*  
Tabla de elaboración propia

**Ejemplo resuelto:** Procedemos a confeccionar la ficha de almacén de la siguiente empresa:

Aceites de Jaén S.L. es una empresa que se encarga de la comercialización de botellas de aceite de 2 litros.

El día 2 de enero disponía en su almacén de 600 botellas de aceite, valorados, según el precio de adquisición, en 12 €/2 litros.

El día 3 de febrero del mismo año adquirió a un proveedor 300 botellas más, a un precio de 11,50€/2 litros, y, al cabo de dos días, el 5 de febrero, 500 botellas más a un precio de compra unitario de 13 €/2 litros.

El día 1 de marzo vendió a un constructor 1000 botellas.

Confeccionamos la ficha de almacén según el método PMP y el FIFO.

FICHA DE ALMACÉN ARTÍCULO A							M
Fecha	Concepto	Entradas			Salidas		
		Nº Uds.	Pr. Uds.	Valor	Nº Uds.	Pr. Uds.	
2 de enero	Existencias iniciales						
3 de febrero	Compra	300	11,50	3.450€			
5 de febrero	Compra	500	13	6.000€			
1 de marzo	Venta				600 300 100	12 11,50 13	
Valor de existencias a 01/03/2018 = 5.200 €							Nº Uds. =

FICHA DE ALMACÉN ARTÍCULO A							M
		Entradas			Salidas		
		Nº Uds.	Pr. Uds.	Valor	Nº Uds.	Pr. Uds.	
2 de enero	Existencias iniciales						
3 de febrero	Compra	300	11,50	3.450€			
5 de febrero	Compra	500	13	6.000€			
1 de marzo	Venta				1000	12,25	
Valor de existencias a 01/03/2018 = 4.900 €							Nº Uds. =

Ficha de almacén del ejemplo  
Tabla de elaboración propia



Es beneficioso, en situaciones inflacionistas, utilizar el criterio del Precio Medio Ponderado.

☐ Verdadero ☐ Falso

**Falso**

## *Comprueba lo aprendido*

Lea el párrafo que aparece abajo y complete las palabras que faltan.

El coste de  es la suma del precio de  de las materias primas y productos semielaborados, de los costes  de la producción (mano de obra, energía, ...) y de la parte  de los costes  (otros salarios, alquileres del local, ...)

**Enviar**

# Resumen

---

En este tema hemos centrado la atención en la función de aprovisionamiento. Dentro del plan de operaciones de una empresa, especialmente en la planificación de la producción, en el control de inventarios. Las conclusiones son:

## Idea 1

Todas las empresas que producen precisan de aprovisionamiento de factores productivos para llevar a cabo la producción que genera unos inventarios gestionados a través de diferentes sistemas. Estamos refiriéndonos a una función básica, la producción. Son relaciones interdependientes entre ambas: sin aprovisionamiento es imposible producir, y sin su posterior control es muy difícil hacer llegar al cliente los productos elaborados.



*Contenedores*

Imagen alojada en Pixabay. Licencia (CC0)

## Idea 2

Esta gestión viene determinada por tres fases fundamentales: Gestión de compras, gestión de almacén y gestión de stocks. Consideramos el ciclo de aprovisionamiento como el periodo que existe entre la realización de la compra de materias primas y el momento en que son entregados los productos a los clientes.

## Idea 3

Dentro de la gestión de inventarios, científicamente destacan tres modelos: modelo de Wilson buscando el pedido óptimo que minimiza el coste de almacenamiento, modelo ABC que ordena las mercancías en función de su valor para la empresa y el modelo just in time que ajusta las necesidades de inventario a la dinámica de demanda.

## Idea 4

Una vez minimizado el coste de almacenamiento tratamos de valorar las existencias almacenadas según el Plan General Contable a través de dos criterios: el precio medio ponderado y el método primera entrada- primera salida.



### Aviso legal

El presente texto (en adelante, el "**Aviso Legal**") regula el acceso y el uso de los contenidos desde los que se enlaza. La utilización de estos contenidos atribuye la condición de usuario del mismo (en adelante, el "**Usuario**") e implica la aceptación plena y sin reservas de todas y cada una de las disposiciones incluidas en este Aviso Legal publicado en el momento de acceso al sitio web. Tal y como se explica más adelante, la autoría de estos materiales corresponde a un trabajo de la **Comunidad Autónoma Andaluza, Consejería de Educación y Deporte (en adelante Consejería de Educación y Deporte)**.

Con el fin de mejorar las prestaciones de los contenidos ofrecidos, la Consejería de Educación y Deporte se reservan el derecho, en cualquier momento, de forma unilateral y sin previa notificación al usuario, a modificar, ampliar o suspender temporalmente la presentación, configuración, especificaciones técnicas y servicios del sitio web que da soporte a los contenidos educativos objeto del presente Aviso Legal. En consecuencia, se recomienda al Usuario que lea atentamente el presente Aviso Legal en el momento que acceda al referido sitio web, ya que dicho Aviso puede ser modificado en cualquier momento, de conformidad con lo expuesto anteriormente.

#### **1. Régimen de Propiedad Intelectual e Industrial**