

BACHILLERATO · FAG · UNIDAD 5

Aprovisionamiento y operaciones

Procesos, capacidad, compras y existencias de tu empresa

5

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...

- Describir el proceso de tu producto o servicio y construir un prototipo y un manual de procedimiento.
- Elegir dónde instalarte y calcular cuántos pedidos puedes prometer.
- Planificar las compras y elegir proveedores con criterios técnicos, económicos y éticos.
- Calcular cuánto y cuándo pedir y clasificar las existencias.
- Valorar las existencias por precio medio ponderado y FIFO, sabiendo que el LIFO no se admite.
- Manejar los documentos de compra y comprar con criterios de economía circular.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Prometer lo que se puede cumplir



Nexo recibe pedidos y compra a Proveedor Norte.

Antes de prometer plazos, el equipo debe saber cuánto puede preparar y cuánto debe tener en el almacén.

❓ ¿Cuántas horas de trabajo se dedican de verdad a preparar pedidos?

❓ ¿Qué pasa si el proveedor tarda más de lo previsto?

❓ ¿Qué documento prueba lo que se ha recibido?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

5.1 Del producto al proceso: viabilidad, prototipo y manual

5.2 Dónde y cuánto: localización, dimensión y capacidad

5.3 El plan de aprovisionamiento: necesidades y proveedores

5.4 Gestión de stocks y valoración de existencias

5.5 Documentos de compra y economía circular

Caso Caso resuelto: ¿Podemos prometer 390 pedidos?

De pedido a cobro

ETAPA	RESPONSABLE	CONTROL
1. Recibir el pedido	Itziar	Datos completos y stock consultado
3. Recibir mercancía	Nayara	Unidades y estado revisados
5. Entregar	Nayara	Firma del cliente
6. Facturar	Jacobo, con Teodoro	Factura igual a lo entregado
7. Cobrar	Tiago	Cobro conciliado

CLAVE

Cada etapa con su entrada, su salida, su responsable y su control.

Capacidad que se promete

1 → 2 → 3 → 4

Teórica

Todas las horas: no existe.

Útil

120 h × 60 ÷ 20 min = 360 pedidos.

Comprometible

Con reserva del 10 %: 324 pedidos.

Utilización

300 pedidos ÷ 360 = 83,33 %.

CLAVE

Promete la capacidad comprometible y declara la reserva.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Recibir un pedido lleva 5 minutos y prepararlo 20. ¿Qué etapa limita el proceso?

A La recepción.

B La preparación.

C Las dos igual.

✔️ La etapa más lenta es el cuello de botella: mejorar otra no aumenta los pedidos servidos.

Elegir proveedor

CRITERIO	PESO	NORTE	SUR
Precio	40 %	3	4
Plazo de entrega	30 %	4	2
Calidad	20 %	4	3
Ética y ambiente	10 %	3	4
Puntuación ponderada	100 %	3,5	3,2

CLAVE

Con estos pesos gana Norte; si cambian los pesos, puede cambiar el resultado.

Gestionar el stock



Punto de pedido

10 × 5 + 20 = 70 unidades.



Lote de Wilson

250 unidades: 10 pedidos al año.



Clasificación ABC

Más control para lo que más vale.



Valoración

Precio medio o FIFO.

CLAVE

Pide en el punto de pedido y valora las existencias con un método fijo.

Documentos de compra

DOCUMENTO	QUIÉN LO EMITE	PARA QUÉ SIRVE
Presupuesto	Proveedor	Comparar proveedores
Pedido	Empresa	Encargar la compra
Albarán	Proveedor	Comprobar la entrega
Factura	Proveedor	Pagar y contabilizar

CLAVE

Pedido, albarán y factura deben coincidir antes de pagar.

¿Podemos prometer 390 pedidos?



Nayara

Presenta a Aldara el cálculo con los datos medidos.

1. **Datos.** Medidos: 20 minutos y 120 horas útiles. Hipótesis: la demanda.
2. **Capacidad.** 360 pedidos; con 300, utilización del 83,33 %.
3. **Brecha.** 390 pedidos necesitan 130 horas: faltan 10.
4. **Alternativas.** Reorganizar, contratar apoyo con coste o no aceptar más.
5. **Decisión.** Comprometer 300 pedidos y preparar el apoyo.

REPASO

Ideas clave

- **Proceso:** entrada, salida, responsable y control.
- **Capacidad:** promete la comprometible, no la teórica.
- **Compras:** ventas + reserva − existencias.
- **Stock:** punto de pedido y lote de Wilson.
- **Valoración:** precio medio ponderado o FIFO.
- **Documentos:** pedido, albarán y factura coinciden antes de pagar.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Cuántos pedidos o servicios puede cumplir de verdad tu empresa al mes?
2. ¿Qué proveedor elegirías y con qué pesos?
3. ¿Qué comprobarías al recibir tu primera compra?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**	✅ **Test**	👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**