

BACHILLERATO · GERE · UNIDAD 3

Organización, compras y ventas

Organización, compras, clientes, facturas con IPSI y existencias

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…



Dibujar el organigrama de una pequeña empresa y repartir sus áreas funcionales con una gestión documental ágil.



Planificar el aprovisionamiento y elegir proveedor con un cuadro ponderado que tenga en cuenta precio, plazo y transporte.



Diseñar acciones de comunicación y marketing digital y gestionar una cartera de clientes con una ficha sencilla.



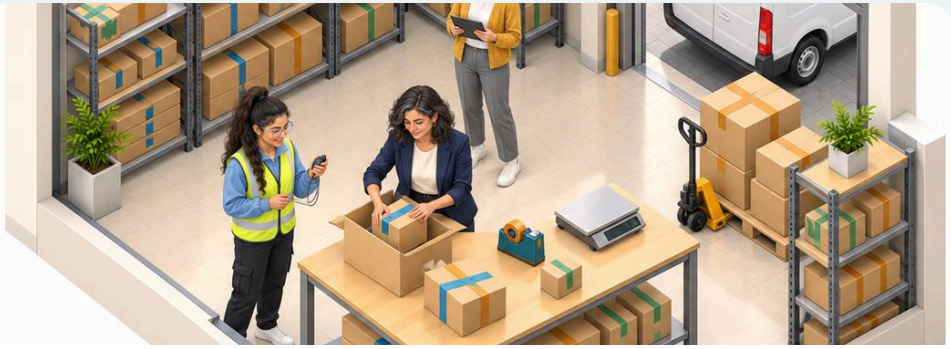
Elaborar pedidos, albaranes y facturas con IPSI, y calcular una factura con una hoja de cálculo.



Llevar una ficha de existencias con su saldo, su stock de seguridad y su punto de pedido.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Es principios de diciembre en el **CIFP Valdeluz**. Nexo Oficina ya sabe qué forma jurídica tendrá y por dónde empezar los trámites, pero ahora tiene que trabajar: comprar papel y tóner, venderlo a los despachos de la zona, facturarlo y no quedarse sin existencias. Nayara tiene dos ofertas de un proveedor y no sabe cuál elegir, Itziar tiene un despacho que quiere cuarenta cajas para el día quince y Tiago no encuentra cuántas se vendieron la semana pasada. Aldara quiere que cada persona del equipo sepa qué le toca y que ninguna decisión se tome mirando solo el precio. Al terminar la unidad sabrás organizar las áreas, elegir proveedor, facturar con IPSI y decidir cuándo volver a pedir.

❓ En una pequeña empresa que conozcas, ¿quién decide qué se compra, quién atiende a los clientes y quién cobra? ¿Está escrito en algún sitio?

❓ Un proveedor te ofrece un producto un 5 % más barato, pero tarda ocho días más en entregarlo. ¿Qué más necesitas saber para decidir?

❓ ¿Qué documento permite acreditar el importe facturado y reclamar su pago? ¿Qué prueban el pedido y el albarán?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **3.1** La organización de la empresa
- **3.2** Aprovisionamiento, producción y logística
- **3.3** El área comercial: marketing digital y clientes
- **3.4** Pedido, albarán y factura (con IPSI)
- **3.5** La ficha de existencias y la hoja de cálculo

Cinco áreas funcionales



Aprovisionamiento y producción

Comprar, fabricar o preparar el servicio.



Comercial

Vender y atender a los clientes.



Recursos humanos

El personal.



Financiera

El dinero.



Contable y fiscal

Los registros y los impuestos.

CLAVE

En una empresa de cinco personas existen las cinco áreas, pero **una persona se ocupa de varias**.

Dos ofertas del Proveedor Norte

CRITERIO (PESO)	OFERTA A	OFERTA B
Precio de la mercancía (50 %)	2.400 € · 9 puntos	2.650 € · 7 puntos
Plazo de entrega (30 %)	12 días · 4 puntos	4 días · 9 puntos
Transporte (20 %)	180 € aparte · 5 puntos	Incluido · 10 puntos
Coste total real	**2.580 €**	**2.650 €**
Puntuación ponderada	**6,7**	**8,2**

CLAVE

La diferencia no son 250 €, sino **70 €**. Gana la B.

Análisis de sensibilidad

PESOS (PRECIO, PLAZO, TRANSPORTE)	OFERTA A	OFERTA B	GANA
50 %, 30 %, 20 %	6,7	8,2	B
70 %, 20 %, 10 %	7,6	7,7	B, casi empate
80 %, 10 %, 10 %	8,1	7,5	A

CLAVE

La decisión depende de los pesos: **fíjalos antes de ver las ofertas**.

¿Qué canal compensa?

CANAL	COSTE	CLIENTES	COSTE POR CLIENTE	RESULTADO
Publicación en redes	60 €	6	10 €	48 €
Cartel en el barrio	40 €	2	20 €	−4 €
Mensajes a contactos	0 €	5	0 €	90 €

CLAVE

Los mensajes no cuestan dinero, pero **cuestan tiempo** y dependen de una lista pequeña.

Del pedido al cobro

1 → 2 → 3 → 4

Pedido

Orden de compra con productos y condiciones.

Albarán

Justificante de entrega firmado por quien recibe.

Factura

Reclama el pago y sirve para los impuestos.

Cobro

Si nada se pacta, a 30 días; máximo, 60.

CLAVE

Anota en el albarán cualquier incidencia: es **la prueba** si hay una reclamación.

3.4 · BASE DE 1.000 € · IPSI SUPUESTO DEL 4 %

IPSI frente a IVA



IPSI (Ceuta y Melilla)

- Cuota: 40 €
- Total: 1.040 €
- Se aplica en una sola fase

VS



IVA general del 21 %

- Cuota: 210 €
- Total: 1.210 €
- Lo repercute cada empresa de la cadena y se deduce

CLAVE

Con IVA, el cliente paga **170 € más** en esta factura.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Nexo vende 5 cajas al día, el proveedor tarda 6 días y mantiene 20 cajas de seguridad. ¿Cuál es su punto de pedido?

A 30 cajas

B 50 cajas

C 120 cajas

✔️ 5 × 6 + 20 = 50 cajas. Cuando el saldo baja a 50, hay que pedir.

REPASO

Ideas clave

- **Organización.** Áreas funcionales y organigrama, suplencias entre áreas, gestión documental ágil, archivo y acceso a la información.
- **Compras y logística.** Plan de compras, plazos y costes de transporte, cuadro ponderado de proveedores, análisis de sensibilidad.
- **Ventas y clientes.** Comunicación digital, cartera y ficha de cliente, coste por cliente, protección de datos.
- **Documentos.** Pedido, albarán y factura, ipsi: base, tipo y cuota, plazo de cobro y vencimiento, factura electrónica.
- **Existencias.** Ficha de existencias y saldo, entradas y salidas con fecha, stock de seguridad, punto de pedido.

PARA TERMINAR

Para pensar

1 ¿Cómo repartirías las cinco áreas funcionales en tu empresa y quién suplirá a cada persona?

2 ¿Qué costes sumarías a la oferta más barata de un proveedor de la península antes de elegir?

3 ¿Qué canal usarías para tus primeros clientes y cómo medirías su coste por cliente?



¡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**