

NOMBRE DE LA ASIGNATURA O UNIDAD DE APRENDIZAJE
ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTOS
2 Almacén.

CLAVE DE LA ASIGNATURA

LA 202 OBJETIVO(S) GENERAL(ES) DE LA ASIGNATURA

Que el alumno comprenda que es almacén, cuáles son sus funciones e importancia dentro de la empresa, y pueda realizar una clasificación de los mismos.

Tipos de Inventarios

Los inventarios nos servirán para evitar los golpes a nuestra producción debido a las fluctuaciones del mercado tanto el de compras (insumos) como el de ventas (productos). A continuación se presentan diferentes tipos de clasificación de inventarios de acuerdo con diferentes puntos de vista o de acuerdo con lo que controlan.

En las empresas manufactureras hay cuatro tipos de inventarios:

Materias Primas: Comprende todas clases de materiales comprados por el fabricante y que puede someterse a otras operaciones de transformación o manufactura antes de que puedan vender como producto terminado.

Productos en proceso de Manufacturación: consiste en la producción parcialmente manufacturada; y su costo comprende materiales, mano de obra y gastos indirectos de fabricación (o carga fabril) que les son aplicables.

Productos terminados: Lo constituye todos los artículos fabricados que están aptos y disponibles para su venta.

Suministro de fábrica o fabricación: Este se distingue del inventario de materiales, porque los materiales pueden asociarse directamente con el producto terminado y llega a convertirse en partes del y son utilizados en cantidades suficientes para que sea practico asignar su costo al producto.

Por su función los inventarios se detallan como siguen:

Los inventarios de fluctuación: estos inventarios se llevan porque la cantidad y ritmo de las ventas y de producción no pueden predecirse con exactitud. Los pedidos pueden promediar 100 unidades por semana para un artículo dado. Pero ay semanas en que las ventas sean elevadas como 300 ó 400 unidades el material puede recibirse en stock normalmente tres semanas después de que fue solicitado a la fábrica, pero ocasionalmente puede llevar 6 semanas después de que se solicitó.

Estas fluctuaciones en la demanda y la oferta pueden componerse con los stocks de reserva o stocks de seguridad, nombres usuales para los inventarios de fluctuación. Los inventarios de fluctuación existen en centros de trabajo cuando el flujo de trabajo en estos

centros no puede equilibrarse completamente. Los inventarios de fluctuación, llamados stocks de estabilización pueden incluirse en el plan de producción de manera que los niveles de producción no tengan que cambiar para enfrentar las variaciones aleatorias de la demanda.

- inventarios de anticipación: estos. Básicamente, los inventarios de anticipación almacenan horas-trabajo y horas-máquina para futuras necesidades y limitan los cambios en las tasas de producción.
- inventario de tamaño de lote: con frecuencia es imposible o impráctico fabricar o comprar artículos en las mismas cuotas que se venderán. Por lo tanto, los productos se consiguen en mayores cantidades a las que se necesitan en el momento; El inventario resultante es el inventario de tamaño de lote. El tiempo de arreglo es menos importante en la determinación de dicho inventario.
- inventarios de transportación: Estos existen porque el material debe moverse de un lugar a otro. El inventario depositado en un camión y que se va a entregar a un almacén puede estar en camino a 10 días. Mientras el inventario se encuentra en camino, no puede tener una función útil para las plantas o los clientes: exclusivamente por el tiempo de transporte.
- inventario de protección o especulativo: Las compañías que utilizan grandes cantidades de minerales básicos (como el carbono mineral, el petróleo o el cemento) o mercadería (como la lana, los granos o productos animales) que se caracterizan por fluctuar en sus precios pueden obtener ahorros significativos comprando grandes cantidades de producto llamadas inventarios de protección, cuando los precios están bajos. La adquisición de productos extras a un precio reducido, esto afecta directamente los costos de producción, estas transacciones son buenas ya que al no subir el precio final del producto cuando los precios suben hacen que tengamos un mayor mercado y esto es algo parecido a lo que pasa cuando los precios fluctúan.

Movimiento contable de la cuenta del almacén

Un almacén es el dispositivo dentro de la cadena de suministro donde se guardan todo tipo de productos que conforman uno o todos los componentes de los procesos que utilizan materia prima para la elaboración y/o distribución de productos terminados, producto en proceso o materias primas.

Un almacén se define como un lugar o espacio físico para el resguardo de bienes; y los usan muchas personas: fabricantes, importadores, exportadores, comercializadores, transportistas, clientes, etc.

Sin embargo, su definición es más simple: es un espacio o instalación que puede contener cualquier tipo de producto, de hecho en el idioma inglés se define como "warehouse" cuya traducción literal es "la casa de las cosas".

Tratamiento contable

Un almacén es un centro estratégico que forma parte de la cadena de suministro, en el cual fabricantes, comercializadores, o empresas de servicio; resguardan materias primas, productos en proceso o productos terminados; y contribuye a los siguientes objetivos de la logística y cadena de suministros dentro de las empresas:

- Agilidad en la respuesta al cliente
- Alto control de existencias y mínimas desviaciones (cantidades y tipos)
- Minimización del inventarios sin afectar el nivel de servicio
- Mayor frecuencia y menor cantidad de bienes transportados (permite una tendencia a la eficiencia operativa de inventarios)
- Calidad por medio de la mejora continúa
- Soporte a la cadena de suministros propia de cada empresa
- Optimización del costo beneficio entre acceso a mercados y número de almacenes
- Diseño correcto en función de las características físicas de los productos que manejan las empresas
- Desarrollo y adecuación de tecnología que optimice el espacio, el equipamiento y las mismas tecnologías de información, que vayan dirigidas a disminuir las mermas y el daño a los productos que se manejan.

Es importante distinguir tres tipos de empresas por la función que desempeñan, éstas pueden ser:

- Manufactureras, el proceso de elaboración de un producto conforma parte del valor agregado que aportan, por lo cual es muy posible que tengan tres tipos de productos, que son materia prima, producto en proceso, y producto terminado, un ejemplo puede ser una empresa manufacturera y ensambladora de automóviles.
- Distribuidoras, es decir, compran y comercializan distintos tipos de productos, que pueden ser materias prima, producto en proceso y producto terminado, pero no implica ningún proceso de manufactura o ensamble dentro del valor agregado de la misma, solo es la distribución y comercialización, un ejemplo de este tipo de empresas puede ser una empresa dedicada a las tiendas de autoservicio.
- Mixtas, es decir, manufacturan y distribuyen sus productos, ya que se encuentran integradas verticalmente hasta el consumidor final, por ejemplo una empresa cervecera que cuenta con una red de canales de distribución hasta el punto de venta al cliente final.

Son muchas las categorías en función de las cuales puede clasificarse un almacén, de las cuales destacan las siguientes:

Por su ubicación dentro de la cadena de suministro

- Almacén de materia prima
- Almacén de producto en proceso
- Almacén de producto terminado
- Almacén que resguarda dos o tres de los descritos anteriormente.

Por las necesidades de refrigeración de los productos

- Fríos: Habilitados con equipo de refrigeración, destinado a productos como frutas, legumbres, lácteos, algunos medicamentos por ejemplo.
- Secos: destinados a materiales que no es necesario ningún tipo de refrigeración, como cemento, ropa.
- Mixtos, los cuales son habilitados con secciones frías y secas, muy utilizados por ejemplo en la logística de cadenas de tiendas de autoservicio, sin embargo, la tendencia es la separación de los almacenes incluso físicamente.

Por la existencia de recintos fiscales en su interior

- Almacenes de productos de origen nacional,
- Almacenes de productos nacionalizados,
- Almacenes de importación en carácter de resguardo en depósito fiscal o Mixtos

Por el estado físico de los bienes que almacenan

- Fluidos (gases o líquidos), dotados de una infraestructura predominante de tanques y tubos o ductos.
- Sólidos, existen las siguientes variantes:
- Granos, dotados de silos y ductos de movilización.
- Material paletizado, dotados de estantería conocida como "racks"
- Material no paletizado pero contenido en cajas o costales; puede ser almacenado simplemente en el piso, o en estantería sencilla como anaqueles.

Por las actividades que se desempeñan en el sitio de almacenaje

- De resguardo, solo tienen la finalidad de guardar y controlar los bienes y administrar las entradas y salidas conforme se requieran.
- Con procesos extras al resguardo que se aplican al producto, como pueden ser inspección, empaquetado, acomodar los bienes para su venta al cliente siguiente, como empaquetar, agregar instructivos y equipos adicionales

(Ejemplo, puede agregarse la clavija, el instructivo y la caja de presentación a impresoras para su venta en cierta región del mundo; a esta labor se le define como “postponement”).

Manipulación

A menudo disponen de carretillas elevadoras frontales, apiladoras o transpaletas para la manipulación de mercancías que son generalmente depositadas en palés estandarizados. Según el tipo de mercancía almacenada se puede también encontrar máquinas más específicas como puente grúa o grúas.

Algunos almacenes están completamente automatizados, sin contar apenas con trabajadores en su interior. En estos casos, la manipulación de mercancía se realiza con transelevadores, máquinas de almacenaje y des almacenaje coordinadas por controladores programables y ordenadores con el software apropiado.

Estos almacenes automatizados se utilizan con frecuencia para guardar mercancías de temperatura controlada, pues la disponibilidad de espacio es menor debido al alto coste que la refrigeración supone para la empresa. También se emplean para materiales o mercancías que debido a su peligrosidad en el manipulado, o su elevada rotación del inventario rentabilizan el elevado coste que supone la puesta en marcha de este tipo de instalaciones.

Procesos dentro del almacén comunes son:

- Recepción.
- colocación en estantería de paletización o stock.
- Picking y preparación de pedido.
- expedición.

En el campo de la logística, Picking es el proceso de recogida de material extrayendo unidades o conjuntos empaquetados de una unidad de empaquetado superior que contiene más unidades que las extraídas. En general, el proceso en el que se recoge material abriendo una unidad de empaquetado

Funciones de recepción

- Recibir e inspeccionar los artículos y verificar las cantidades con la orden de compra y el envío.
- Preparar informes cuando hay escasez, daños durante el tránsito y devoluciones a los vendedores.
- Preparar una guía de recepción para distribuirla a varios departamentos.
- Entregar la mercancía a los almacenes.

Normas para la recepción materiales

- 1) Recibir de una manera ordenada.
- 2) Planificar la Recepción con arreglo a la economía (Tiempo y Movimiento).
- 3) Delegación de responsabilidades en personas específicamente capacitadas.
- 4) Utilizar el equipo suficiente y necesario.
- 5) Disponibilidad planificada de los espacios necesarios.
- 6) Sistemas de seguridad y protección procedentes.
- 7) No recibir nunca, sin pensar contar o medir
- 8) Confrontación sistemática del material recibido con los documentos que lo acompañan.

Pasos y medidas

Los materiales o insumos deben apartarse en recepción de acuerdo con la orden de compra a la cual deben de ajustarse la factura. La misma debe de especificar: unidades, piezas, kilos o litros, etc.

DOCUMENTOS QUE INTERVIENEN EN LA RECEPCIÓN DE MATERIALES

- Orden de Compra: Abarca de manera concreta: membretes, nombres, domicilio, teléfono de la firma, computadora para su identificación.
- Números: Servirá para identificar la negociación entre las partes que utilizara el proveedor para hacer el embarque y la facturación de los materiales y que permita registrar y archivar el contrato para su consulta posterior. El proveedor coloca dicho número en todos los bultos y facturas de modo que, puedan identificarse con el pedido, para fines de comparación. El departamento de Almacén tendrá una copia de la orden de compra para que le sea posible identificar todos los productos recibidos a cuenta de ella. En consecuencia el número debe estar ya impreso, nunca puesto a mano.
- Fechas de emisión y de entrega: Estas fechas permiten planificar la recepción, y uso de materiales
- Nombre y domicilio del proveedor: Permite identificar al proveedor a quien se da la orden, efectos de pago, en caso de algún reclamo
- Condiciones de pago: En las instrucciones sobre la facturación se debe establecer el número de copias necesarias de la factura. Las condiciones de pago deben establecerse en la orden de compra de acuerdo a lo convenido previamente. Muchas compañías en la nota de pedido usan cláusulas indicando que no se admitirán letras, a menos que exista un acuerdo concreto en ese sentido
- Lugar de la entrega: Cuando la recepción de materiales debe realizarse en un sitio distinto de la sede de la empresa, debe indicarse claramente para evitar situaciones incómodas.

- Transporte: Debe indicar la vía que se utilizará; por camión, ferrocarril o avión.
- Descripción de lo que se compra: La descripción de los diferentes artículos pedidos debe de ser especificada. Si se trata de insumos: cantidad de cada uno de ellos. Designación o descripción clara de cada uno de ellos con medidas, tamaños o a las características que corresponden. Si se trata de impresos: cantidad, especificación suscrita de la forma o trabajo encargado

Existen varios tipos de exhibiciones en almacenes al público:

Exhibición en bloques. Agrupa a los productos de una manera determinada, formando bloques en dos o tres estantes sucesivos, lo que permite que otras marcas sean ubicadas a ambos lados, apareciendo otra vez en bloque a lo largo de la góndola.

Exhibición horizontal. Es la que ubica el producto en sus diferentes variedades, a lo largo del estante de la góndola. Es importante destacar que las variedades ubicadas a la altura de los ojos (tercer estante) son más fácilmente percibidas. En razón de ello, los productos que implican compras necesarias previstas se ubicarán en niveles fríos, mientras que los que conjugan compras no programadas se ubicarán en niveles calientes (tercer estante).
Exhibición primaria. Es la exhibición de un producto ubicado en un lugar determinado en el cual el cliente de flujo (habitual) espera encontrarlo.

Exhibición secundaria. Consiste en colocar el producto en un lugar inesperado. Se lleva a cabo en puntera de góndola, exhibidor, cerca de un producto asociado, etc.
Exhibición vertical. Es la exhibición que coloca los productos de una misma manera abarcando varios estantes consecutivos de la góndola, de manera que cubran el nivel de las manos (quinto y cuarto estante), el nivel de los ojos (tercer estante), el nivel de la cintura (segundo estante) y el nivel del suelo. La ubicación priorizará, en los niveles más altos, los envases más pequeños y en los más bajos, los de mayor tamaño.
Exhibidores en cajas de salida. Son exhibidores relativamente pequeños, ubicados a ambos lados de la caja de salida, en los cuales el público, mientras hace la cola para pagar, percibe productos de "último momento" que no obedecen a una compra programada, pero que motivan al comprador a adquirirlos (pilas, máquinas de afeitar, caldos, preservativos, etc.)

Exhibidores especiales. Son elementos preparados para exhibir un producto o una línea de productos determinada, con vistas a resolver algún problema de percepción por parte del público. Es recomendable para productos pequeños o con un empaque que no permita un apilamiento adecuado.

Layout

Es la distribución de los espacios dentro del establecimiento de venta, en que se procura crear un circuito de movimiento que permita desarrollar las compras por impulso (no programadas).

Habitualmente, los productos calientes (de mayor demanda) se ubican en el fondo del local (con más intensidad de luz) para provocar el flujo del público. Arreglo, disposición, boceto (de un anuncio), compaginación, ubicación, localización.

Planograma

Dibujo prototipo de un estante en el que se agrupan los productos (en número y ubicación) de acuerdo a cuatro criterios, con mayor o menor peso, según las necesidades del cliente: rotación, ventas en bolívares, utilidades generadas y participación del, Representación gráfica de la góndola con sus estanterías y los productos que va a contener.

Góndola

Es una estantería que, analizada técnicamente, configura los siguientes elementos: Frente. Es el espacio que ocupan en la góndola una o más unidades de un producto determinado, exhibidas conjuntamente. También suele denominarse "cara". En un supermercado no debe tener menos de 30cm.

Cenefas. Presentan dos acepciones; una, relacionada con los frentes de los estantes, dotados de una "canaleta" que está diseñada para sostener precios o material de promoción del punto de venta. La otra acepción es la que identifica al propio material POP presentado en el punto de venta.

Estantes. Conforman la parte del lineal que identifica los niveles de la góndola (entre 4 y 6, según el tamaño de los productos que se exhiben).

Laterales de puntera. Son exhibidores adicionales que se ubican en la parte final del lineal del frente de la góndola y conforman una extensión notable que destaca el producto exhibido. Son posiciones de alto valor para quién exhibe allí sus productos.

Lineal. Perímetro formado por las caras delanteras de las góndolas, estanterías y muebles de presentación del local. Esto todo frente que permita apoyar la mercadería para su exhibición. Medido a nivel del suelo, se llama lineal al suelo, y medido al nivel del conjunto de los estantes, se denomina lineal desarrollado.

Todos estos componentes conforman el contexto, a través del cual se exhiben los productos.

ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTO

	TIPO	TITULO	AUTOR	EDITORIAL	AÑO
1	LIBRO	Compras. Principios y Aplicaciones	Mercado, Salvador	Limusa	2010
2	LIBRO	Compras. Un Enfoque Estratégico	Cruz Mecinas, Leonel	Mc Graw Hill	2007
3	LIBRO	Canales de Marketing y Distribución Comercial. Un Enfoque de Administración de Relaciones	Pelton, Luo E.; Strutton, David; Lumpkin, James R.	Mc Graw Hill	2005