



Gestió logística i comercial

CFGS.AFI.M10/0.14

CFGS - Administració i finances



Generalitat de Catalunya
Departament d'Ensenyament

ioc
institut obert
de catalunya

Aquest material ha estat elaborat per l'editorial Macmillan.

Primera edició: setembre 2014
© Editorial Macmillan

Material adquirit pel Departament d'Ensenyament de la Generalitat de Catalunya per mitjà del contracte "Servei d'elaboració de materials didàctics per a l'oferta de Formació Professional a distància". Expedient 1170/08, amb els drets d'explotació que s'indiquen en la clàusula 12.5.

Introducció

L'aprovisionament és el procés que, de forma eficient, duu a terme una empresa per garantir-se la disponibilitat dels productes i serveis externs precisos per al desenvolupament de la seva activitat i, per tant, per a l'assoliment dels seus objectius estratègics.

L'aprovisionament suposa el maneig d'una gran quantitat d'informació i la gestió de relacions permanents entre diferents empreses, per la qual cosa requereix sistemes i aplicacions que siguin capaces de: determinar les necessitats d'aprovisionament, desenvolupar el control del procés de compra i gestionar eficientment les relacions amb proveïdors.

La relació amb els proveïdors ha de respondre a una estratègia empresarial. Cada empresa determinarà unes regles en funció de la seva estratègia i cultura empresarials pròpies. Però és de vital importància el desenvolupament del procés de negociació.

Actualment l'evolució de la gestió i l'avenç de la tecnologia permeten que l'aprovisionament sigui molt més eficient amb l'aplicació de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC).

En aquest mòdul estudiarem la funció logística com un conjunt d'activitats interrelacionades dins d'un entorn globalitzat, de gran importància per a l'empresa i la societat. Abastarem aspectes que van des del desenvolupament del procés d'aprovisionament fins a la relació amb els proveïdors, els costos logístics, la logística interna i els processos de qualitat i la responsabilitat social corporativa. Oferint una visió complert ai global de la logística i de la seva importància en l'economia de l'empresa i de la societat en el seu conjunt.

En la unitat *planificació d'aprovisionament* analitzarem la funció d'aprovisionament com una funció fonamental de l'empresa, integrada en el seu sistema organitzatiu de forma coherent. La funció d'aprovisionament és una de les que més valor generen a l'empresa.

Per tal que la funció d'aprovisionament d'una empresa sigui eficient, cal donar resposta a les quatre qüestions fonamentals següents: què comprar? Quan comprar? A qui comprar? Com comprar?

Durant la unitat és van donat resposta a aquestes preguntes, es especial a les dues primeres mitjançant l'anàlisi de les diferents fases o etapes de l'aprovisionament i la confecció del pla d'aprovisionament. Identifiquem primer la finalitat de l'aprovisionament: l'existència de necessitats reals d'aprovisionament dins de l'empresa, per analitzar després tot el procés: selecció de les fonts d'aprovisionament, gestió de les compres, gestió dels estocs i avaluació i control del procés.

L'aplicació de les TIC en l'aprovisionament permeten realitzar de forma eficient l'estimació de la demanda, el càlcul de les necessitats d'aprovisionament, l'avaluació de proveïdors, la gestió d'estocs i dels magatzems i plataformes logístiques, la gestió administrativa de les compres i la valoració i control de tot el procés a través d'indicadors de qualitat en la gestió.

Posteriorment la unitat *selecció i control de proveïdors* analitzarem les etapes en que es desenvolupa fases del procés de compra i en especial la selecció dels proveïdors més idonis i les tècniques per relacionar-nos amb aquests.

Començarem amb la localització de les fonts d'aprovisionament: establiment de criteris, tant del producte com de l'empresa subministradora, identificació de subministradors potencials, petició d'ofertes i per últim selecció del proveïdor idoni i execució de la compra. Analitzarem també la qualitat del procés de compra, les normes ISO de qualitat i els indicadors de qualitat en la gestió de compres.

Definirem primer els criteris per seleccionar i classificar els proveïdors, les relacions amb aquests. La relació amb els proveïdors ha de respondre a una estratègia empresarial. Cada empresa determinarà unes regles en funció de la seva estratègia i cultura empresarials pròpies.

En aquest procés és de vital importància el desenvolupament dels processos de negociació, per això en aquesta unitat analitzem les diverses fases o etapes de que consta el procés negociador: preparació, inici, desenvolupament (argumentacions, desbloqueig, objeccions i excuses...) i com actuar en cada etapa fins arribar al tancament de la negociació i la arribada a l'acord.

Per desenvolupar de forma eficient les relacions amb els proveïdors, convé delimitar correctament les àrees d'activitat empresarial en les quals la col·laboració proveïdor-client és viable i convenient.

En la majoria dels casos, els punts bàsics de col·laboració són els descrits a continuació: innovació, logística, costos, inversió, formació, control de processos, sistemes d'informació.

També s'ha de definir i implementar un sistema eficient de control d'aquestes relacions. Aquest sistema de control té com a objectiu valorar la idoneïtat de les relacions que l'empresa manté amb els seus proveïdors.

A la unitat *operativa i control de la cadena logística* és el moment de determinar com s'implementa la logística. Per això, cal dissenyar i dur a terme un pla que ha de respondre als principis bàsics de la planificació empresarial, el pla de direcció logística.

S'estudia la cadena logística, el disseny de la cadena logística es desenvolupa definint l'estructura d'aquesta cadena i realitzant un sistema de distribució per als dos fluxos (mercaderies i informació). amb els seus objectius d'optimitzar el transport, minimitzar els estocs i lliurar la mercaderia just a temps. Per això analitzarem aspectes com les sistemes *just in time* els diversos tipus de costos logístics: de gestió, d'administració i els costos ocults... També dedicarem especial importància a la logística inversa, els sistemes integrats de gestió (SIG) i els sistemes de dipòsit, devolució i retorn (SDDR)

Per finalitzar analitzarem la importància de la responsabilitat social corporativa (RSC) i el compromís empresarial d'operar de forma econòmicament i mediambientalment sostenible, reconeixent i respectant els diversos grups d'interès o *stakeholders*.

En aquest sentit, la implementació d'un sistema de logística inversa és un dels pilars bàsics per al compliment de la RSC, ja que una de les seves funcions

bàsiques, com ja hem indicat, consisteix en contribuir al compliment de la responsabilitat social de l'empresa.

Resultats d'aprenentatge

En finalitzar aquest mòdul l'alumne/a:

Planificació d'aprovisionament

1. Elabora plans d'aprovisionament, analitzant informació de les diferents àrees de l'organització o empresa.

Selecció i control de proveïdors

1. Realitza processos de selecció de proveïdors, analitzant les condicions tècniques i els paràmetres habituals.
2. Planifica la gestió de les relacions amb els proveïdors, aplicant tècniques de negociació i comunicació.
3. Programa el seguiment documental i els controls del procés d'aprovisionament, aplicant els mecanismes previstos en el programa i utilitzant aplicacions informàtiques.

Operativa i control de la cadena logística

1. Controla les fases i operacions que s'han de realitzar dins de la cadena logística, assegurant-se la traçabilitat i qualitat en el seguiment de la mercaderia.

Continguts

Planificació d'aprovisionament

Unitat 1

Planificació d'aprovisionament

1. La funció d'aprovisionament
2. Gestió d'estocs
3. Emmagatzematge de estocs

Selecció i control de proveïdors

Unitat 2

Selecció i control de proveïdors

1. Gestió de compres
2. Els proveïdors
3. Gestió de proveïdors

Operativa i control de la cadena logística

Unitat 3

Operativa i control de la cadena logística

1. La funció logística
2. Els costos logístics
3. La logística inversa