

De: Ricardo A. Cuevas Pardo
Gerente Depto. De Compras
A: Jefe de Central de Aprovechamiento
Ref: Solicito análisis de necesidades y ofertas

- 1) La empresa TRABELL, S.L., dedicada a la fabricación de estanterías metálicas, tuvo las siguientes necesidades de aprovisionamiento de un componente expresado en tm (toneladas métricas) durante los últimos cinco años.

Año	1	2	3	4	5
Cantidad	13	16	14	17	20

Determine la demanda del año 6 aplicando el método de ajuste de una recta por mínimos cuadrados.

- 2) Dos de nuestros proveedores nos facilitan la siguiente información sobre sus productos:

Proveedor 1					
ARTÍCULO	CANTIDAD	PRECIO \$	DESC. COMERC.	EMBALAJES	TRANSPORTE
A	120	4500	7%	\$45unidad	\$19 unidad
B	45	1370	4%	\$18unidad	\$33 unidad
C	300	600	5%	4% del precio	2% del precio

Proveedor 2		
Artículo	Cantidad	Precio (\$)
A	120	4300
B	45	1600
C	300	700
Descuento comercial 6%		
Embalajes \$ 40 por unidad		
Transporte \$ 17000		

- Determine:
- a) El precio de costo unitario por artículo y proveedor.
 - b) El costo total de cada oferta.

- 3) Las compras efectuadas por la empresa ALCATEL de un determinado producto durante los últimos 20 meses fueron:

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Cantidad	18	20	22	19	20	21	24	23	23	24	24	26	28	29	26	27	26	29	28	30

Determine Las necesidades de compras para los próximos 6 meses mediante el método de ajuste de una recta por mínimos cuadrados.

4) Nuestra empresa analiza y selecciona la oferta más interesante respecto al precio de costo que nos proporcionan los siguientes proveedores

PROVEEDOR 1

ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO
A	2000	600
B	700	800
C	1400	800
D	200	1300

Descuento comercial 6%
Transporte \$35000
Embalajes \$7000 por unidad
Descuento 2%

PROVEEDOR 2

ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO
A	2000	575
B	700	810
C	1400	750
D	200	1275

Descuento comercial 6%
Transporte \$35000
Embalajes \$7000 por unidad

PROVEEDOR 3

ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO	Desc. Comercial
A	2000	560	5%
B	700	900	7%
C	1400	840	3%
D	200	1200	2%

El transporte supone el 2% del valor neto y los embalajes \$40 por cada 100 unidades del artículo A; \$25 por cada 200 unidades del artículo B y \$15 por cada 50 unidades del artículo C; \$70 por cada 100 unidades del articulo D.

Determine:

- a) El costo unitario por artículo y proveedor
 - b) El costo total de cada oferta
 - c) ¿Cuál es la oferta que usted recomienda aceptar?
- 5) Actualmente, el costo de adquisición de nuestro producto estrella (Surimi de salmón), así como la necesidad de aprovisionamiento bimestral de nuestra empresa , es el siguiente:

Artículo	Costo unitario \$	Cantidad (unidades)
Salmón	1450	2000
Aceite	820	3000
Envases	350	6000
Etiquetas	125	6000

Recibimos una oferta de Salmosur S.A. de los productos citados y bajo las siguientes condiciones:

- a) El producto salmón se sirve en cajas de 3 unidades, a un precio unitario de \$ 1580-
- Por cada 30 cajas nos regalan 1
 - Por cada 40 cajas nos regalan 3
 - Por cada 60 cajas nos regalan 5
 - Por cada 90 cajas nos regalan 7
 - Por cada 100 cajas nos regalan 10
 - Por seguros se cargan en factura \$25.000 por cada 100 unidades.
 - Por cada 500 unidades se cargan en factura \$50.000 por flete
- b) El precio unitario del producto Aceite es de \$990
- Por pedidos superiores a 20 unidades se aplica un 4% Desc. Comercial.
 - Por pedidos superiores a 50 unidades se aplica un 7% Desc. Comercial.
 - Por pedidos superiores a 100 unidades se aplica un 8,5% desc. Comercial.
 - Por embalajes se cobran \$ 6500 por cada 20 unidades o fracción.
- c) El precio unitario de los envases es de \$475. Se aplica un descuento comercial del 2% para pedidos 50 y 100 unidades, del 3% para pedidos entre 300 y 500 unidades y de un 5% para pedidos sobre las 1000 unidades.
- Si el pedido solicitado es inferior a \$ 9.650.000, se cargan en factura \$370.000 por flete y si el pedido excede los \$ 10.000.000 se hace un descuento del 30% por concepto de flete.
- d) El precio unitario por las etiquetas es de \$ 159, si el pedido es de 500 unidades se realiza un descuento comercial de 1,5%; si el pedido es sobre las 2500 unidades se realiza un descuento comercial de 3%
- Determine:
- a) El costo total de la oferta
 - b) El costo de materia prima por unidad de artículo Surimi de salmón, si para obtener una lata de surimi se utiliza el 65% de salmón, el 80% de aceite, el 40% de envases y el 40% de etiquetas.