

UDS MI UNIVERSIDAD



Nombre del profesor :salomon vazquez guillen

Nombre de la alumna :norma mórales velazquez

Materia:administración de la producción e inventarios

Licenciatura :contaduría pública y finanzas

Semestre :7

Fecha : 15/10/24

Bibliografía: antología uds

UNIDAD IV

- **CONCEPTO E IMPORTANCIA DE LOS INVENTARIOS**

➤ inventario es el conjunto de artículos o mercancías que se acumulan en el almacén y debemos tener una organización de cuantos productos tenemos , contarlos y checar las fechas de caducidad dependiendo de que productos vendemos , más que nada el inventario es para ver cuántos productos te faltan y las mermas

- **MODELOS DE CONTROL DE INVENTARIOS**

➤ Existen diversos metodos para el control de inventarios, los cuales varían de acuerdo con las características y necesidades de cada empresa. Y uno de ellos es el Peps y método abc

- **HERRAMIENTAS JUSTO A TIEMPO**

➤ Es también conocido como método toya o jit y sirve para los inventarios y producción y minimizar los costos

- **IMPORTANCIA DE LA FUNCIÓN DE COMPRAS**

➤ ~~una de las principales importancias~~ serían Eliminación de las actividades innecesarias, Eliminación del inventario de planta, Eliminación del inventario en tránsito, Mejora de la calidad y la fiabilidad.

- **EL PROCEDIMIENTO DE COMPRAS**

➤ para que un cliente compre el producto debe ser útil y de buena calidad , una correcta gestión de compras asegura que la empresa tenga los mejores proveedores para abastecer los mejores productos y servicios, al mejor valor total y darlos al cliente a un mejor precio

UNIDAD IV

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla accumsan nisl sit amet faucibus accumsan. Aliquam fringilla erat non est blandit.

- **DECISIONES FINANCIERAS**



Es mucho más frecuente que los gerentes de finanzas tienen que tomar una decisión sobre comprar o fabricar dependerán el costo de cual nos salga mejor

- **HACER O COMPRAR**



Los principales factores que uno debe chequear son, materia, mano de obra, gastos generales, al chequear eso ya se toma una decisión de cuál sería mejor si hacer o comprar

- **PROPÓSITO DE LA PLANIFICACIÓN DE VENTAS Y OPERACIONES**



nos ayuda para que alinemos la oferta y la demanda, y coordinar las áreas de una empresa para cumplir con los objetivos financieros y organizacionales de una empresa que uno lleve a cabo

- **DISEÑO GENERAL DE LA PLANIFICACIÓN DE VENTAS Y OPERACIONES**



Ejemplos de planes que pueden impactar la demanda incluyen,

- campañas de promoción
- promociones
- cambios de precio
- movimientos estratégicos hacia nuevos mercados
- movimientos en contra de la competencia
- desarrollo de nuevos productos
- nuevos usos de los productos actuales.

- **MÉTODOS DE PLANIFICACIÓN DE VENTAS Y OPERACIONES**



Tenemos que tener en cuenta que ahí 5 pasos para que para este método y que fundamentos uno de ellos es pronosticar y recopilar de datos, Planificar la demanda, Planificar el suministro, Reunión previa de ventas y operaciones, Concluir con el proceso de ventas y operaciones.