

ÍNDICE

UNIDAD 1: La logística en la empresa	2
ACTIVIDADES – PÁG 9	2
ACTIVIDADES - PÁG. 12	3
ACTIVIDADES - PÁG. 15	4
ACTIVIDADES - PÁG. 17	5
ACTIVIDADES - PÁG. 19	5
ACTIVIDADES - PÁG. 23	6
EVALÚO MIS CONOCIMIENTOS - PÁG. 24.....	6
EVALÚO MI APRENDIZAJE - PÁG. 25	7
RETO PROFESIONAL 1 - PÁG. 28	12
RETO PROFESIONAL 2 - PÁG. 28	13
RETO PROFESIONAL 3 - PÁG. 29	14

UNIDAD 1: La logística en la empresa

ACTIVIDADES – PÁG 9

1. En grupos de cuatro, uno de vosotros realizará las funciones de secretario, y los demás le indicarán el nombre de cuatro empresas que conozcáis. Después deberéis clasificarlas según el tipo de empresa a la que pertenecen: industrial, comercial o de servicios.

Respuesta libre. Se puede proponer al alumnado que cumplimenten una tabla (con procesador de textos u hoja de cálculo) del siguiente tipo, les facilitará recoger la información solicitada y su puesta en común con el resto de la clase.

Nombre del alumno/a	Nombre de la empresa	Tipo de empresa		
		Industrial	Comercial	Servicios

2. Debatid en clase sobre cuál es el departamento más importante que tiene una empresa.

Respuesta libre. Los alumnos debatirán acerca de la importancia de una correcta planificación, organización y relación entre los departamentos de la empresa. Nombrarán los departamentos vistos en clase y argumentarán, respetando las opiniones de sus compañeros, cuál o cuáles consideran que son necesarios para el buen funcionamiento de la empresa.

3. Imagínate que tú, junto con dos de tus compañeros de clase, habéis conseguido los factores de producción necesarios para crear una empresa. Responde a las cuestiones:

Respuesta libre. A modo de ejemplo, se propone la siguiente posibilidad.

a) ¿A qué se va a dedicar vuestra empresa? ¿Dónde va a estar localizada?

Se va a dedicar a la cría y reproducción de insectos comestibles relacionada con la nutrición y la sostenibilidad. Estará localizada en una zona rural con buena comunicación a nivel logístico.

b) ¿Cuáles son los factores de producción necesarios?

Los factores de producción necesarios, entre otros, son:

Capital: se contará con un capital inicial de 80 000€

Trabajo: además de nosotros tres, que nos dedicaremos a las tareas de administración y logística y comercial, contaremos con un empleado que tenga formación en entomología y agricultura.

Naturaleza: necesitamos un espacio en el que construiremos una nave, para almacenar toda la producción que se vaya obteniendo, habrá un espacio para una oficina; y dos invernaderos para la cría de los insectos.

Tecnología: humidificadores, equipos de procesamiento de alimentos, cámaras frigoríficas, toma de agua y sistemas de monitoreo y seguimiento, entre otros.

c) ¿Con qué nombre comercial la daréis a conocer?

Insecticos S.L.

d) ¿Cuáles son vuestros clientes y proveedores?

Clientes: restaurantes y supermercados

Proveedores:

- Maquinaria e instalaciones: proveedores de humidificadores, cámaras frigoríficas, etc.
- De envases y embalajes para comercializar los insectos.
- De piensos o comida para insectos.

ACTIVIDADES - PÁG. 12

4. Una empresa dedicada a la fabricación y venta de bicicletas eléctricas tiene una capacidad máxima productiva de 150 000 bicicletas al año. Para los próximos dos años ya tienen toda la producción vendida. Les ha llegado un pedido de un ayuntamiento, el cual, dentro de su plan de mejora del medioambiente para la localidad, quiere facilitar a sus ciudadanos el uso de este tipo de transporte de manera gratuita, para lo cual se necesitarán 90 000 bicicletas durante el próximo año y los tres siguientes. Se han reunido en la empresa las personas encargadas de los departamentos Comercial, Producción, Financiero y Logística para decidirse por una de las siguientes alternativas:

- No se puede aceptar el pedido, la empresa no dispone de capacidad productiva para llevarlo a cabo.
- Se pueden dejar de servir otros pedidos y aceptar el del ayuntamiento.
- Se puede invertir en ampliar las instalaciones, maquinaria y plantilla de la empresa para incrementar la capacidad productiva.

Debatid en clase cuál es la opción que consideraréis más adecuada indicando pros y contras, así como otras alternativas que consideréis plausibles.

Respuesta libre. Se puede indicar a los alumnos que justifiquen su respuesta teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

Departamentos	Pros	Contras
Comercial	Se realiza un pedido a un único cliente, supone menor trabajo comercial desde el departamento.	Si se deja de desabastecer a los clientes ya consolidados se pueden perder, y que se vayan a la competencia. Si el ayuntamiento, por causas ajenas a él, anulase el pedido supondría un stock acumulado sin posibilidad de venta.
Producción	Procesos y procedimientos productivos ya establecidos que se podrían optimizar.	Maquinaria obsoleta sin capacidad para absorber la cantidad solicitada.
Financiero	La situación financiera de la empresa es muy buena. Cuenta con avalistas en caso de necesitar ampliar el capital. Se espera obtener un beneficio constante durante los próximos años.	No hay liquidez para poder ampliar las instalaciones de la empresa. Habría que buscar financiación externa.
Logística	Gestión de un único envío.	No hay espacio en el almacén para gestionar el volumen solicitado, y para poder tenerlo almacenado, será preciso disponer de otros almacenes.

5. Lee las siguientes definiciones del concepto de logística y responde a las cuestiones que se plantean:

La función logística es la parte de la gestión del canal de aprovisionamiento que planifica, implementa y controla la gestión eficiente y efectiva del flujo directo e inverso y el almacenamiento de bienes, servicios e información relacionada entre el punto de origen y el de consumo en función de los requisitos del cliente (Brandin).

Proceso de planificación, implementación y control de flujos interno y externo de productos, servicios e información desde el punto de origen al de consumo haciendo hincapié en la integración y el cumplimiento de los requisitos del cliente (Gunlach, Bolumole et al.).

a) Escribe en tu cuaderno cuáles son los aspectos comunes y cuáles son los complementarios que has detectado en estas dos definiciones.

Los aspectos comunes son los que están explícitamente recogidos en todas las definiciones:

- Planificación, gestión y control del flujo de bienes, servicios e información.
- El proceso se realiza desde el punto de origen (el del proveedor) hasta el de destino (el del consumidor).
- Cumplimiento de los requisitos del cliente.

Los aspectos complementarios son las que no están detalladas de forma explícita en todas las definiciones:

- Identificación de distintos tipos de flujos:
 - o Directos: desde el lugar de origen hasta la entrega al cliente.
 - o Inversos: desde el cliente hasta el lugar de origen.
 - o Internos: dentro de la empresa.
 - o Externos: entre la empresa y el exterior.

b) Localiza en internet otra definición. Cópiala en tu cuaderno e indica la fuente de la que procede. Explica los aspectos comunes y los complementarios con las definiciones anteriores.

Respuesta libre. A modo de ejemplo se propone la siguiente definición: “La logística es una función operativa importante que comprende todas las actividades necesarias para la obtención y administración de materias primas y componentes, así como el manejo de los productos terminados, su empaque y su distribución a los clientes.” (Ferrer y otros)

ACTIVIDADES - PÁG. 15

6. Clasifica las siguientes funciones según el tipo de planificación que le corresponda (estratégica, táctica y operativa):

- a) Selección de proveedores. Táctica
- b) Control de inventarios. Operativa
- c) Diseño del almacén. Estratégica
- d) Implantación de un nuevo procedimiento de manipulación de la mercancía. Táctica
- e) Asignación de rutas diarias a los transportistas. Operativa
- f) Reestructuración y definición de los puestos del Departamento de Logística. Estratégica
- g) Envíos de mercancía a los clientes. Operativa
- h) Contratación de un nuevo responsable del Departamento de Logística. Táctica
- i) Creación de un nuevo centro logístico en Asia. Estratégica

7. Piensa en un producto que compras de manera habitual y responde a las siguientes cuestiones:

- a) ¿Desde hace cuánto tiempo adquieres ese producto?
- b) Si siempre compras la misma marca, ¿por qué te has decantado por ella? En caso de que no sea así, ¿por qué?
- c) ¿Realizas la compra de ese producto siempre en el mismo establecimiento? ¿Por qué?
- d) Si te ofrecieran un producto de características similares al que adquieres habitualmente, pero a un precio inferior, ¿cambiarías de marca?
- e) ¿Qué te podría ofrecer la empresa de otra marca para que adquirieses su producto en lugar del que adquieres en la actualidad?

Respuesta libre, se valorará la justificación del alumnado en función de los conocimientos adquiridos en esta unidad y su aplicación en el argumento.

8. Lee esta afirmación que se relaciona con la atención al cliente, ¿a qué crees que se puede referir? Justifica tu respuesta.

Un cliente satisfecho con el producto, pero insatisfecho con la atención, puede dejar de ser cliente en cualquier momento.

Respuesta libre. Se valorará que el alumnado sea consciente de la importancia de que atender de manera correcta a un cliente puede suponer para la empresa, y para su fidelización.

ACTIVIDADES - PÁG. 17

9. Piensa en el día de hoy, desde que te has levantado hasta que has llegado al instituto, e indica tres ejemplos de bienes duraderos y perecederos que has utilizado.

Respuesta libre.

10. Un amigo te propone que formes parte de un negocio familiar que ha heredado. Se trata de una fábrica de quesos artesanales localizada en un pueblo del Valle de los Pedroches (Córdoba). Antes de darle una respuesta decides elaborar un listado con las barreras que crees que pueden afectar a la distribución física de ese tipo de productos. Incluye para cada una de las barreras estudiadas dos inconvenientes que hayas detectado y la posible solución.

Respuesta libre. El alumno tendrá que justificar su respuesta teniendo en cuenta los diferentes tipos de barreras que se han estudiado: legales (alimentarias, certificados de origen...) – naturales (orografía, entorno sociocultural...) – técnicas (infraestructuras, personal especializado...) – naturaleza de la mercancía (mercancías perecederas)

ACTIVIDADES - PÁG. 19

11. Escribe en tu cuaderno cuáles consideras que son los modos y medios de transporte más apropiados para realizar el transporte de los siguientes productos:

Se propone la siguiente solución, si bien, el alumnado puede proponer otras diferentes, siempre y cuando justifique su respuesta en función del argumento que exprese.

Producto	Modo	Medio
Cebada	Terrestre	Camión
Gas	Multimodal (Tubería – Marítimo)	Gaseoductos – Barcos metaneros
Bicicletas	Multimodal (Aéreo – Terrestre)	Avión - Tren
Barras de pan	Terrestre	Camionetas - Furgonetas
Caballos	Terrestre	Remolque para caballos
Diamantes	Aéreo	Avión
Zapatos	Terrestre	Camiones
Lechugas	Terrestre	Furgonetas - Camiones
Camisas	Multimodal (Marítimo – Terrestre)	Buques - Camiones
Fuegos artificiales	Terrestre	Camión Hay que tener en cuenta la naturaleza peligrosa de este producto

12. Una de las quejas de los consumidores españoles es que los productos que adquieren de la huerta tienen un precio muy elevado en comparación con lo que se paga al agricultor. Comentad en clase cuáles son las medidas que se os ocurren para poder evitar ese encarecimiento de los productos. ¿Qué ventajas puede tener para el medioambiente el uso de productos de proximidad?

Respuesta libre. A modo de ejemplo, se proponen las siguientes ventajas:

- Fomento y apoyo a la agricultura sostenible y local
- Disminución de envases y embalajes
- Reducción de la huella de carbono

ACTIVIDADES - PÁG. 23

13. La empresa La Zapatilla Veloz, S.L., dedicada a la venta de artículos deportivos, ha realizado durante el mes de enero un pedido a su proveedor habitual, Sports All, S.A. Sports All, S.A. le informa a La Zapatilla Veloz, S.L. que va a comprobar si la mercancía solicitada la tienen disponible en el almacén. En caso de que así sea podrán enviársela la próxima semana. Con todos estos datos, responde a las siguientes cuestiones:

- a) **¿Quién es el cliente?** La Zapatilla Veloz, S.L.
- b) **¿Quién es el vendedor?** Sports All, S.A.
- c) **¿Quién es el comprador?** La Zapatilla Veloz, S.L.
- d) **¿Quién es el proveedor?** Sports All, S.A.
- e) **En caso de que la mercancía esté disponible y se envíe, ¿cómo se denomina el documento que acompañará a la mercancía?** Albarán
- f) **¿Cómo se denomina el documento que justificará el pago de esta mercancía?** Factura

EVALÚO MIS CONOCIMIENTOS - PÁG. 24

1. Una empresa que se dedica a la fabricación de batidoras para el hogar es una empresa:

- a) Industrial.
- b) Comercial.
- c) De servicios.
- d) Todas las respuestas son correctas.

2. Indica en cuál de los siguientes departamentos se desarrolla la tarea de I+D+i:

- a) Producción.
- b) Logística.
- c) RR.HH.
- d) Comercial.

3. ¿A qué tipo de actividades se dedica la macrologística?:

- a) Engloba cualquier tipo de actividad.
- b) Realiza obras y mantenimiento de infraestructuras que favorecen la reducción de tiempos de transporte y acercan los centros de producción y mercancías.
- c) Está vinculada con la investigación científica.
- d) Da solución a los problemas concretos que se presentan en el ciclo logístico.

4. El área encargada de la relación con los proveedores en el Departamento de Logística es:

- a) Almacén.
- b) Distribución.
- c) Aprovisionamiento.
- d) RR.HH.

5. La planificación que elabora las acciones específicas a corto plazo y que permiten alcanzar los objetivos globales en cada departamento se denomina:

- a) Planificación estratégica.
- b) Planificación táctica.

c) Planificación operativa.

d) Son correctas las opciones 1 y 2.

6. Los productos que se encuentran en fase de transformación son:

a) Materias primas.

b) Productos en curso.

c) Productos semiterminados.

d) Productos terminados.

7. Indica cuál de las siguientes ventajas no corresponde al transporte terrestre:

a) Costes bajos.

b) Facilidad de carga y descarga.

c) Es el modo más rápido.

d) Bajo coste de embalaje.

8. El documento que generan los diferentes departamentos de una empresa cuando tienen una necesidad y que es gestionado por compras se denomina:

a) Requisición.

b) Hoja de compras.

c) Hoja de solicitud.

d) Todas las opciones anteriores son correctas.

9. ¿Cómo se denomina el documento que acompaña a las mercancías servidas y constituye un comprobante de que han sido recibidas por el destinatario?:

a) Pedido.

b) Albarán.

c) Factura.

d) Conocimiento de embarque.

10. El documento que recoge la información completa de los compradores es:

a) Una hoja de ruta.

b) Una ficha de proveedor.

c) Una ficha de cliente.

d) Una factura.

EVALÚO MI APRENDIZAJE - PÁG. 25

1. Identifica los factores de producción (capital, trabajo, tecnología y naturaleza) que configuran la empresa Agripol, S. L. a partir de la siguiente información:

La empresa Agripol, S. L., domiciliada en Oviedo, está constituida por dos socios y quince trabajadores repartidos entre diferentes departamentos. Su actividad principal es la del envasado de fruta, que se desarrolla en la nave de la que son propietarios en el polígono industrial de Oviedo. Las tareas administrativas están centralizadas en las oficinas en la calle Mayor, 17, de Oviedo. Agripol, S. L. ha solicitado un préstamo recientemente al Banco Mediterráneo para poder adquirir una nueva máquina envasadora.

Para la realización de los envíos solicitados por los clientes, así como para el transporte interno de los productos, cuenta con un camión, dos furgonetas y diecisiete carretillas eléctricas.

Uno de sus principales clientes es Supermercados Villa Sol y, como proveedor certificado, tiene a Euro Frutas.

Solución

Los factores de producción son:

- **Capital / recursos:** Capital: al tratarse de una S.L. (Sociedad Limitada), el capital mínimo con el que se habrá constituido es de 3000€; los recursos nave industrial; oficina; y vehículos que puedan utilizar para el transporte.

- **Trabajo:** hace referencia a la plantilla o personal que trabaja en la misma, y a los socios que la han creado. En este caso, dos socios y quince trabajadores.

- **Tecnología:** la que se utiliza para la maquinaria envasadora, los equipos de envasado; los ordenadores y aplicaciones informáticas para las diferentes tareas administrativas.

- **Naturaleza:** localización en la ciudad/pueblo en el que se ubique la empresa; y posibilidad de obtener la materia prima (frutas).

2. Completa la siguiente tabla en tu cuaderno:

Tarea	Función	Departamento
Confección de nóminas.	Gestión de recursos humanos	Administración
Venta de productos.	Gestión de los clientes	Comercial
Gestión de impagados.	Contabilidad	Administración
Verificación de la mercancía.	Control de la mercancía en el almacén	Logística
Realización de un anuncio publicitario.	Elaboración de publicidad (marketing)	Comercial
Control de stocks.	Gestión del almacén	Logística
Localización de un transportista.	Gestión de la distribución del almacén	Logística

3. Realiza una infografía que contenga los diferentes tipos de logística vistos en el apartado 2:

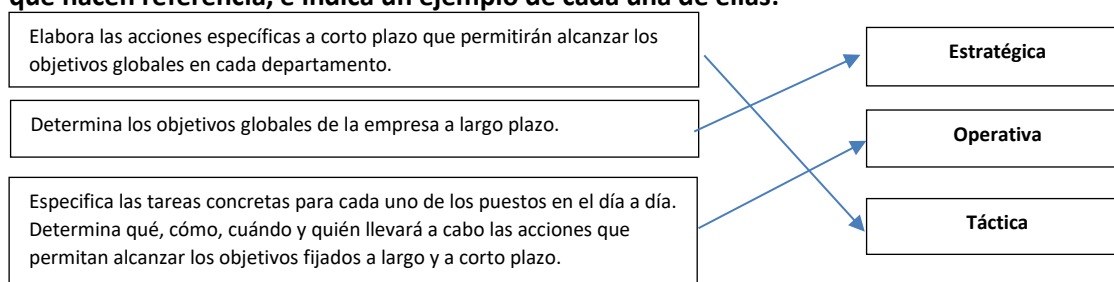
- **Tipos de logística con una breve explicación de estos.**
- **Elementos gráficos acordes a la información: imágenes, fotos o líneas y formas que refuercen la información que quieres transmitir.**
- **Pie de la infografía: coloca tu nombre y apellidos + OP FPB - Curso 20XX/XX**

Respuesta libre.

4. Indica cuáles son las tres áreas funcionales del departamento de logística y explica cuál es la función de cada una de ellas.

- **Almacén:** encargada de la gestión de las mercancías desde su entrada hasta su salida.
- **Distribución:** encargada de las entregas de pedidos a clientes.
- **Compras/aprovisionamiento:** encargada de la relación con los proveedores.

5. Relaciona en tu cuaderno cada una de las siguientes definiciones con el tipo de planificación al que hacen referencia, e indica un ejemplo de cada una de ellas:



Ejemplos:

- **Táctica:** implantación de nuevos métodos y procedimientos como el *picking*, selección y contratación de los proveedores, fijar reglas para cumplir los plazos de entrega a los clientes.
- **Estratégica:** número y ubicación de almacenes, selección de equipos y procesos de almacenamiento, selección del tipo de procesamiento de pedidos, política de compromisos con los proveedores y con los clientes, externalización del transporte.
- **Operativa:** asignación de rutas a los encargados del transporte, entrega de *picking* a los operarios de almacén, control de inventarios.

6. Observa los siguientes titulares, que están relacionados con las barreras que se producen en la logística de algunas empresas. Indica cuál es el tipo de barrera a la que hace referencia cada uno de ellos:

“Un estudio realizado por UPS destaca que la calidad del Internet y el cumplimiento de la normativa digital son dos de las principales barreras que enfrentan las pymes mexicanas, así lo dice el 40% de las pequeñas empresas exportadoras entrevistadas.”

- La calidad de internet hace referencia a una barrera técnica.
- El cumplimiento de la normativa digital hace referencia a una barrera legal.

“Errores en el navegador provoca que transportistas de una multinacional que se dirigen a Senegüé, en Sabiñánigo, acaben en una pista forestal a casi 2000 metros.”

- Los errores en el navegador hacen referencia a una barrera técnica.
- La pista forestal hace referencia a una barrera natural.

“El transporte de nuevos tipos de carga, como vehículos de baterías de litio, muy inflamables, puede causar fuegos o explosiones.”

- Los tipos de carga inflamables hacen referencia a una barrera relacionada con la naturaleza de las mercancías.

7. Nombra las funciones del Departamento de Logística e indica un objetivo que el responsable de logística definirá para cada una de las funciones.

Procesamiento de los pedidos – Manipulación de las mercancías – Almacenaje – Transporte – Documentación –

8. Indica cuáles de las siguientes características corresponden a un bien duradero o a uno perecedero:

Características	Bien duradero	Bien perecedero
No se adquiere con frecuencia	X	
Su vida útil suele ser prolongada	X	
Suele desgastarse con facilidad		X
Su adquisición supone una inversión	X	
No se puede reutilizar		X
Tienen fecha de caducidad o de consumo preferente		X

9. A partir del tipo de empresas que aparecen en la siguiente tabla, indica, en tu cuaderno, un ejemplo para cada uno de los tipos de existencias que hay según el punto de vista contable:

Actividad de la empresa	Materias primas	Productos en curso	Producto semiterminado	Producto terminado
Empresa de fabricación de zapatillas de deporte	Caucho, telas, cordones, pegamento	Zapatillas cortadas pero que todavía no se han unido sus piezas (suela, tela, etc.)	Zapatillas ya confeccionadas pero pendientes de poner los cordones	Zapatillas con los cordones y el etiquetado, embaladas en cajas y listas para su venta
Fábrica de elaboración de tomate envasado	Tomates frescos, sal, azúcar, aceite	Tomates lavados y triturados	Tomates ya cocinados pendientes de ser envasados	Tomate frito ya envasado y etiquetado en frascos de cristal listos para su venta

Empresa de fabricación de mesas escolares	Tableros de madera, tornillos, patas de hierro	Mesas cortadas, sin las patas	Mesas ensambladas con las patas pendientes de barniz	Mesas barnizadas y embaladas dispuestas para su distribución
---	--	-------------------------------	--	--

10. Lee las siguientes características, y escribe en tu cuaderno el modo y medio/s más apropiados para cada una de ellas:

	MODO	MEDIO
Modo más asequible para cualquier tipo de empresa	Terrestre	Camión - furgoneta
Soporta mayor movimiento de mercancías, tanto en contenedor como a granel.	Terrestre	Camión cisterna
Normalmente es el complemento a otros modos de transporte.	Terrestre	Camión
Presenta los costos más bajos de la distribución física	Terrestre	Tren - camión
Generalmente se transportan productos perecederos o farmacéuticos.	Terrestre	Camión refrigerado
Se contrata para transportar carga frágil, sensible a la vibración y a los movimientos bruscos.	Aéreo	Avión
Generalmente, necesita de otros medios o modos para llegar a destino.	Marítimo	Barco

11. Nombra tres ejemplos de políticas que la Administración pública aplica para desarrollar la globalización económica.

Se proponen los siguientes ejemplos:

- Mejora de las infraestructuras (carreteras, plataformas logísticas, etc.)
- Desarrollo de una reglamentación armonizada.
- Naturaleza y características de la mercancía.
- Volumen y el peso de la carga a transportar.

12. Indica dos ventajas y dos inconvenientes de los modos de transporte aéreo y marítimo fluvial.

Se muestran todas las ventajas e inconvenientes que se han explicado, aunque únicamente se ha solicitado que se indiquen dos de cada modo.

Modos de transporte	Ventajas	Inconvenientes
Aéreo	Es el modo más rápido. Llega a lugares difíciles. Documentación sencilla normalizada.	Capacidad restringida en cuanto al peso y el tiempo. Incompatible con cargas a granel. Los productos de bajo valor unitario no pueden asumir el coste. Restricciones de la carga en mercancías peligrosas.
Marítimo y fluvial	Gran capacidad de carga. Tarifas bajas. Transporte de grandes volúmenes. Gran variedad de medios (un tipo de buque para cada carga).	Accesibilidad: los puertos ubicados en puntos lejanos dificultan la movilidad de la carga. Velocidad: es el modo más lento. Baja frecuencia de rutas. Generalmente asociado a otro modo.

13. La empresa Dronven, S. L., ubicada en Ciudad Real, se ha especializado en la comercialización de drones dotados de una aplicación informática que permite la gestión y control de los inventarios en el almacén. Esta automatización permite a las empresas que los utilizan mayor agilidad, rapidez y calidad en la información obtenida. La empresa francesa Fromage, S.A., sita en Burdeos, dedicada a la fabricación de quesos de leche de cabra, está analizando la posibilidad de incorporar este tipo de tecnología, y para ello solicita al responsable del Departamento de Logística que investigue acerca de este tema. Ayúdala a obtener información respondiendo a las siguientes cuestiones:

a) ¿Qué es un dron? ¿A qué tipo de modo de transporte pertenece?

Un dron es una aeronave que vuela sin ser pilotado directamente por un humano, se controla de manera remota.

El modo de transporte al que pertenece es el aéreo.

b) Averigua, navegando en Internet, al menos tres usos que se están dando a los drones en el sector agrícola.

Algunos de los usos para los que se están utilizando los drones en el sector agrícola son: recogida de datos acerca del suelo o del estado del suelo; aplicación de productos agroquímicos; para detección de plagas.

c) Una vez analizadas las ventajas de utilizar los drones en los inventarios de su almacén, la empresa Fromage decide adquirir dos aparatos a la empresa Dronven. Esta le comunica que podrá enviar la mercancía en dos semanas.

- Indica quién es el cliente y quién el proveedor en esta operación comercial.

Cliente: Fromage

Proveedor: Dronven

- Por el tipo de mercancía que son los drones, ¿qué medio de transporte recomendarías teniendo en cuenta que tienen que llegar lo antes posible? Argumenta tu respuesta.

Necesitaríamos conocer desde qué lugar exactamente van a enviar los drones. Supongamos que la fábrica se encuentra en algún país asiático, como existe urgencia en recibir los drones, se propone que se utilice como medio de transporte para transportarlos desde su origen hasta su destino el avión. Si bien este medio es más caro que el barco, el tiempo de transporte es mucho menor.

d) Indica cómo se llaman los siguientes documentos:

- El que la empresa Fromage realiza para que el Departamento de Compras proceda a solicitar el pedido. Requisición

- El documento que acompaña a la mercancía cuando sea enviada por la empresa Dronven. Albarán

- La ficha que Dronven generará en su empresa para recoger los datos de su cliente. Ficha de cliente

- La lista valorada y clasificada de los productos que Fromage tiene en su almacén. Inventario

14. Indica cuáles son los documentos básicos que se generan en una operación de compraventa.

Pedido – Albarán - Factura

15. Explica para qué sirven los siguientes documentos:

a) Factura: documento que justifica legalmente la operación de compraventa. Tiene que ser emitida por el proveedor o vendedor y tomar como referencia los datos del albarán.

b) Ficha de producto: informa sobre el producto. Incluye su descripción, los proveedores habituales, las condiciones habituales de compra, así como las cantidades máximas y mínimas que se deben tener en el almacén.

c) Carta de porte: documento que acredita la existencia de un contrato de transporte entre el remitente de las mercancías y el transportista o la agencia de transportes.

d) Hoja de trabajo de picking: documento en el que se indica la ubicación en las diferentes secciones del almacén de todos los productos que forman parte de un mismo envío.

e) Packing list: lista detallada del contenido de cada uno de los bultos que se expiden.

RETO PROFESIONAL 1 - PÁG. 28

En el siguiente enlace, <https://bit.ly/3r70zPg>, encontrarás un vídeo de la empresa Orlando en el que se explica todo el proceso que lleva a cabo para fabricar y comercializar su conocido tomate frito. Una vez visualizado el vídeo, responde a las siguientes cuestiones:

a) Nombra cuáles son los departamentos que se nombran o se ven en el vídeo.

I+d+i – Producción – Control y laboratorio de calidad

b) ¿Qué tipo de empresa es Orlando teniendo en cuenta la actividad a la que se dedica?

Empresa industrial

c) ¿Es una empresa con fines lucrativos? ¿Por qué?

Sí se trata de una empresa con fines lucrativos ya que su principal objetivo es el de obtener beneficios económicos a partir de las ventas realizadas.

d) Explica qué es un plan logístico. ¿Crees que esta empresa ha desarrollado un plan logístico?

Un plan logístico incluye una planificación estratégica, táctica y operativa de las funciones y de los objetivos que deben alcanzarse, así como las actividades específicas del departamento. Se entiende que esta empresa lo tiene desarrollado, y lo que se habrá tenido que fijar en cada una de las planificaciones es lo siguiente:

- Planificación estratégica: implementación de procesos en la cadena de producción y de la tecnología más puntera en su sector; calidad del producto; adaptación a los gustos de los consumidores y expansión del mercado internacional.
- Planificación táctica: gestión de inventarios; ubicación óptima de los almacenes; planificación de rutas de transporte; contratación y seguimiento de operadores logísticos.
- Planificación operativa: gestión y entrega de pedidos; elaboración de albaranes y packing list; control de inventarios y gestión de devoluciones.

e) Indica cuáles son las materias primas, el producto en curso, el producto semiterminado y el producto terminado que se nombra en el documental.

- Materias primas: tomates, sal, agua o aceite, azúcar, ajos, cebollas.
- Producto en curso: tomates lavados, esterilización del tomate ya frito.
- Producto semiterminado: tomate triturado sin envasar, tomate mezclado y envasado pendiente del corte del papel.
- Producto terminado: tomate triturado, envasado y sellado, listo para su envío

f) Son empresas competidoras Gallina Blanca, Ferrer, Hida o Hero. Busca información acerca del tomate frito que fabrican y venden y escribe las similitudes y diferencias que encuentres respecto al tomate de Orlando.

Para analizar las diferencias se ha tomado como referencia el tomate frito de estilo casero envasado en bote de cristal de 350 grs. Estas diferencias pueden variar en función del comercio en el que se indague (son por lo tanto aproximadas).

Empresas	Similitudes	Diferencias Precio	Otras diferencias
Gallina Blanca https://www.gallinablanca.es/	Todas estas empresas presentan las siguientes similitudes: - Utilizan tomates frescos y locales. - Usan aceite de oliva o de girasol. - Se comercializan en envases de diferentes tamaños, tanto en cristal como en cartón. - Trabajan a nivel internacional. - Desarrollan medidas de sostenibilidad medioambiental.	2,35€	Además de las salsas de tomate frito, elaboran caldos, pastillas, platos preparados y cremas caseras.
Ferrer https://www.c-ferrer.com/		2,15€	Además de las salsas de tomate frito, tienen más de 100 referencias de otros productos (setas, cremas, aceitunas), si bien otra de sus especialidades en la salsa para calçots.
Hida https://hida.es/		2,45€	Especializados en sofritos y salsas caseras.

<p>Hero https://www.hero.es/</p>		<p>2,99€</p>	<p>De todas las empresas analizadas es la que tiene una mayor diversificación de productos, incluyendo mermeladas, snacks saludables, leche y alimentación para bebés.</p>
---	--	--------------	--

g) ¿Qué ventaja o ventajas competitivas puede tener la empresa Orlando respecto a sus competidores?

Ventajas: marca centenaria; elaboración de sus productos con materia prima local; variedad de productos de tomate frito (casero, ecológico, artesano, etc.); marca que se comercializa a nivel internacional.

Inconvenientes: altos precios de los suministros; problemas con el transporte o el incremento de la inflación, entre otros.

RETO PROFESIONAL 2 - PÁG. 28

ÚLTIMO KILÓMETRO (LAST MILE)

Último kilómetro o last mile es un término procedente del sector de las telecomunicaciones y que se ha adaptado al de la logística. Hace referencia a la última fase de la distribución física, es decir, a la entrega efectiva de la mercancía que el consumidor adquiere a través de internet. En esta fase se producen una serie de inconvenientes que dificultan la entrega, como son las dificultades para desplazarse y aparcar en el centro de las ciudades, los atascos e incluso la ausencia del cliente de su domicilio en el horario de reparto. Otro de los inconvenientes es las entregas en zonas remotas o aisladas.

Todo esto ha empujado a las compañías a tener que adaptarse y buscar soluciones para lograr que la mercancía llegue a los clientes en las condiciones acordadas y los plazos establecidos. Algunas de las soluciones que se están aplicando son: recogida de la mercancía en tiendas, en las oficinas de correos o de empresas de reparto, uso de drones. Busca información en internet o en prensa escrita acerca de este tema y realiza las siguientes actividades:

a) Define el concepto de último kilómetro y explica las razones que han motivado su desarrollo.

Es un término que se ha adaptado a la logística, se refiere a la última fase de la distribución física, es decir a la entrega del pedido solicitado por el cliente por Internet. Su desarrollo ha sido motivado por las siguientes causas:

- Dificultad para desplazarse y aparcar en el centro de las ciudades.
- Atascos.
- Ausencia de los clientes en sus hogares durante el horario de reparto.

b) Entra en la web de Correos (<https://www.correos.es>) y explica en qué consisten los servicios HomePaq y CityPaq, así como las ventajas que la empresa ofrece para el consumidor final que los utiliza.

- **HomePaq:** Es un servicio que se instaló en los portales de las comunidades de vecinos que lo solicitaban, y que facilitaba a los vecinos disponer de una “oficina postal en casa” para enviar y recibir paquetes. Ha sido absorbido por CityPaq.
- **CityPaq:** Citypaq es la solución rápida y sencilla de Correos para recoger, enviar o devolver paquetes a través de sus taquillas inteligentes. Se pueden encontrar cerca del domicilio, del trabajo o de lugares de tránsito como supermercados, gasolineras o centros comerciales.

c) Averigua qué son y cómo funcionan los siguientes servicios: Yupick, Kiala y Celeritas.

- **Yupick:** es un sistema de recogida de envíos que permite al usuario elegir el lugar de entrega de la compra que esté realizando, una vez que el paquete está en el punto de entrega avisan al usuario vía SMS o correo electrónico. Existen diferentes puntos de entrega de Yupick, y se

puede seleccionar el que más convenga. Suelen tardar en realizar la entrega entre 48 o 72 horas, si se realiza en la Península.

- **Kiala:** pertenece a la empresa UPS, ha sustituido la entrega en domicilios por comercios, facilitando así al cliente la facilidad y comodidad de recogida de las compras que realiza.
- **Celeritas:** tal y como se indica en su página web ofrecen soluciones logísticas a nivel nacional e internacional con entrega de paquetes a domicilio o en puntos de conveniencia.

RETO PROFESIONAL 3 - PÁG. 29

LAS EXPORTACIONES

En un artículo publicado en julio de 2023 por HuffPost (<https://bit.ly/44P5hQj>) se mostraba un mapa con lo que más exportó cada provincia en España durante el año 2022. Lee el artículo completo y responde las cuestiones que se plantean.

- a) ¿Cuál es la principal provincia exportadora de productos lácteos? Zamora
- b) ¿Cuáles son los tres principales destinos de estas exportaciones? Francia, Portugal y Alemania
- c) ¿Cuál es el producto más exportado y cuáles son las provincias desde las que se exporta?
- d) ¿Qué es lo que más exportan las provincias de Huesca, Girona y Cuenca? Los coches. Las provincias son: Barcelona, Valladolid, Valencia, Palencia, Navarra, Zaragoza y Álava.
- e) ¿Y la provincia de Teruel, el Principado de Asturias y Cantabria? Productos cárnicos
- f) ¿Qué es lo que exportan Alicante y A Coruña respectivamente? Calzado y prendas de vestir, respectivamente

En el enlace (<https://bit.ly/4aAG9is>) de El Economista tienes acceso a información complementaria. Echa un vistazo al apartado de productos exportados por cada provincia española y cumplimenta una tabla con los datos de tu comunidad autónoma.

- a) Información de la provincia en la que tú resides.
- b) Información del resto de las provincias de tu C.A. En caso de que pertenezcas a una C.A. uniprovincial puedes cumplimentar la tabla con los datos de otras CC.AA. uniprovinciales.

CCAA	Provincia	Mercancía	País de destino	Modo de transporte
Andalucía	Almería	Legumbres y hortalizas	Alemania	Carretera
	Cádiz	Combustibles y aceites	Avituallamientos terceros	Marítimo
	Córdoba	Cobre y sus manufacturas	Portugal	Carretera
	Granada	Legumbres y hortalizas	Alemania	Carretera
	Huelva	Combustible y aceites	Italia	Marítimo
	Jaén	Aparatos y material eléctrico	Alemania	Carretera
	Málaga	Frutas y frutos	Francia	Carretera
Aragón	Sevilla	Aeronaves y vehículos espaciales	Francia	Marítimo
	Huesca	Carne	Francia	Carretera
	Teruel	Manufactura de fundición de hierro	Francia	Carretera
Asturias	Zaragoza	Vehículos automóviles	Francia	Carretera
	Asturias	Fundición, hierro y acero	Italia	Marítimo
Baleares	Baleares	Materias plásticas	Alemania	Marítimo
Canarias	Las Palmas	Combustibles y aceites	Avituallamientos a terceros	Marítimo
	Santa Cruz	Combustibles y aceites	Gibraltar	Marítimo
Cantabria	Cantabria	Fundición, hierro y acero	Francia	Carretera
Castilla y León	Ávila	Residuos industria alimentaria	Portugal	Carretera
	Burgos	Productos farmacéuticos	Francia	Carretera
	León	Aparatos y material eléctrico	Portugal	Carretera
	Palencia	Vehículos automóviles	Francia	Ferrocarril

	Salamanca	Máquinas y aparatos mecánicos	Portugal	Carretera
	Segovia	Manufacturas diversas (compresas, tampones, máquinas de escribir, bolígrafos...)	Francia	Carretera
	Soria	Papel y cartón	Alemania	Carretera
	Valladolid	Vehículos automóbiles	Francia	Carretera
	Zamora	Leche y productos lácteos	Portugal	Carretera
Castilla la Mancha	Albacete	Aluminio y sus manufacturas	Francia	Carretera
	Ciudad Real	Bebidas de todo tipo (excepto zumo)	Francia	Carretera
	Cuenca	Carnes	Francia	Carretera
	Guadalajara	Aparatos y material eléctrico	Portugal	Carretera
	Toledo	Productos farmacéuticos	Francia	Carretera
Cataluña	Barcelona	Vehículos automóbiles	Francia	Carretera
	Gerona	Carne	Francia	Carretera
	Lérida	Grasas aceite animal	Francia	Carretera
	Tarragona	Materias plásticas	Francia	Carretera
C. Valenciana	Alicante	Calzado	Francia	Carretera
	Castellón	Productos cerámicos	Francia	Marítimo
	Valencia	Vehículos automóbiles	Alemania	Carretera
Extremadura	Badajoz	Conservas de verdura y fruta	Portugal	Carretera
	Cáceres	Caucho y sus manufacturas	Portugal	Carretera
Galicia	Coruña	Prendas vestir	Francia	Carretera
	Lugo	Productos químicos	Países Bajos	Marítimo
	Orense	Manufacturas de piedra y yeso	Portugal	Carretera
	Pontevedra	Manufacturas de piedra y yeso	Francia	Carretera
Madrid	Madrid	Productos farmacéuticos	Bélgica	Carretera
Murcia	Murcia	Combustibles y aceites	Francia	Marítimo
Navarra	Navarra	Vehículos automóbiles	Francia	Carretera
País Vasco	Álava	Vehículos automóbiles	Alemania	Carretera
	Vizcaya	Combustibles y aceites	Francia	Carretera
	Guipuzcoa	Combustibles y aceites	Francia	Carretera
La Rioja	La Rioja	Bebidas de todo tipo (excepto zumo)	Francia	Carretera
Ceuta	Ceuta	Aparatos y material eléctrico	Portugal	Carretera
Melilla	Melilla	Aparatos y material eléctrico	Marruecos	Carretera

Información obtenida del enlace del Economista.