



Universidad de
La Laguna

Carpintería Orotava SL

Toma de decisiones con desaparición de un centro de almacen. Determinación del pedido óptimo.

© Jose Ignacio González Gómez Revisado : Febrero 2002

Casos

Carpintería OROTAVA SL adquiere una de sus principales materias primas (Tea Canaria) para la fabricación de puertas al mayorista Salazar CB. Las condiciones pactadas con el citado proveedor son las siguientes:

Precio de adquisición. 10 € /unidad.	Fletes: 1 € /unidad (por cuenta del comprador)	Coste de cada pedido soportado por Carpintería Orotava SL 1.125 € fijas
Coste de almacenamiento de la materia prima 4 € por unidad almacenada al mes.	Necesidades de materias primas: 36.000 unidades al mes repartidas uniformemente a lo largo de los 30 días. Esto implica 8 pedidos al mes de 4.500 unidades.	El stock medio mensual en almacén es de 2.250 unidades

Tea Canaria SL ofrece a Carpintería Orotava SL nuevas condiciones en el suministro de dicha materia prima de forma que el mismo sería diario y por la cantidad exacta precisada por Carpintería Orotava para cada día, siendo el precio de adquisición de la citada madera de 11 € por unidad. Los costes de fletes no cambian al igual que el coste por pedido sería el mismo es decir de 1.125 € fijos.

En este caso, Carpintería Orotava no necesitará utilizar el almacén en el que venía depositando la materia prima ya que la materia prima necesaria diariamente será servida.

SE PIDE:

Evaluar las dos ofertas y justificar la más conveniente para Carpintería Orotava.