**02, APROVISIONAMIENTO 01, Cambios en compras y ventas**

**1.- OBJETIVO**

Utilización de una herramienta informática para un tema logístico

Metodología de análisis logístico

Se trata de medir el impacto en la cuenta de resultados de las variaciones en las compras y en las ventas

**2.- DESCRIPCIÓN**

Al aumentar las ventas se supone que en la misma proporción aumenta el coste de compra de las mercancías.

El resto de elementos de coste son constantes. El supuesto no es del todo exacto, pero es asumible, por simplicidad del ejercicio y para poder medir el impacto de las variaciones en compras y ventas permaneciendo el resto 'caeteris paribus'.

**3.- DATOS ORIGINALES**

**Hoja 'datos iniciales'**

Contiene el cuadro de partida o cuadro base.

**Hoja 'borrador'**

No es necesaria.

**4.- PROCEDIMIENTO**

En la cabecera de la hoja 'datos iniciales' se indican los supuestos de la simulación, que son 4:

* incremento en el costo de compras del 5% y del 10%
* incremento en el volumen de ventas del 5% y del 10%.

**5.- COMENTARIOS**

Se observa que para el mismo % de variación (disminución en costo compras ó aumento ventas), la incidencia en el beneficio es mayor vía compras. De ahí se deduce la importancia de la gestión de compras.

Siempre se ha comentado que las "las grandes superficies tienen buena parte de sus beneficios en las compras".