



Título del documento			
PLAN DE NEGOCIOS- SELECCIÓN DE PROVEEDORES			
Nombre del docente			
GREGORIA ROSA RODRÍGUEZ GODÍNEZ			
Fecha de producción		Lugar	
18 de marzo de 2023		Querétaro	
Programa educativo (Marque un solo programa con una X):			
<input type="checkbox"/>	P1. TSU en Administración Área Capital Humano - Intensivo	<input type="checkbox"/>	P.6. TSU en Logística Área Cadena de Suministros - Intensivo
<input type="checkbox"/>	P2. TSU en Administración Área Capital Humano - Flexible	<input type="checkbox"/>	P.7 Licenciatura en Gestión del Capital Humano - Intensivo
<input type="checkbox"/>	P3. TSU en Desarrollo de Negocios Área Servicio Posventa - Intensivo	<input checked="" type="checkbox"/>	P.8 Licenciatura en Innovación de Negocios y Mercadotecnia - Intensivo
<input type="checkbox"/>	P4. TSU en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia - Intensivo	<input type="checkbox"/>	P.9 Licenciatura en Diseño y Gestión de Redes Logísticas - Intensivo
<input type="checkbox"/>	P5. TSU en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia - Flexible	<input type="checkbox"/>	
Nombre de la asignatura		Unidad Temática	
Plan de negocios		4	
Propósito			
Didácticos			
Referencia (en formato APA):¹			

¹ Se recomienda consultar: Centro de Escritura Javeriano. (2020). *Normas APA, séptima edición*. Cali, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana. <https://www2.javerianacali.edu.co/centro-escritura/recursos/manual-de-no...>

Licencia Creative Commons: (Conoce más aquí: https://creativecommons.org/licenses/?lang=es)	Pegue aquí la licencia 

PLAN DE NEGOCIOS

SELECCIÓN DE PROVEEDORES

DRA. GREGORIA ROSA RODRIGUEZ GODÍNEZ



Reconocer el proceso de selección de proveedores

- ¿Qué es la selección de un proveedor?.
- ¿Cómo elegir a un proveedor?.
- Pasos y criterios a considerar para tu selección.
- ¿Cómo terminar una relación con un proveedor?.

Dentro de la administración de cualquier empresa, existen personas u otras empresas que dotan de insumos, materia prima o servicios, y hay una relación que es muy importante para el éxito de ambas partes.



PROVEEDORES

Son considerados como “las personas o entidades encargadas de suministrar las materias primas, servicios o productos terminados necesarios para que la empresa pueda desarrollar su actividad normalmente” (Montoya, 2002: 51).



Tipos de proveedores

Proveedores de servicios

Empresas o personas físicas que brindan un servicio intangible, pero que es muy importante para sus cliente, debido que gracias a este servicio la empresa puede funcional de mejor forma.





Tipos de proveedores

Proveedores de bienes

Empresas o personas físicas que fabrican o comercializan productos, orientados a satisfacer las necesidades tangibles del mercado.





Tipos de proveedores

Proveedores de recursos

Empresas que cubren las necesidades de tipo económico como las cooperativas, bancos, gobierno, entre otras.





Características de los proveedores

1. Tus proveedores deben tener control en sus **procesos** y estabilidad financiera.
2. Su trabajo hará que tenga buen prestigio y recomendaciones.
3. Deberán ser capaces de entregar el producto o servicio que le solicitas en el tiempo que establezcas.
4. Concordará con la visión y misión de tu empresa.
5. Mantendrá una actitud parcial y respetuosa para solucionar contigo algún problema que pudiera surgir.

Aspectos que se desean conocer de los proveedores

Condiciones referidas a la calidad	Condiciones Económicas	Otras condiciones
Calidad de los productos	Precio unitario	Periodo de validez de la oferta
Materiales Utilizados	Descuento comercial	Causas de terminación del contrato
Características técnicas	Rappels (Descuentos por volumen de compra)	Circunstancias que pueden dar lugar a revisiones en los precios
Periodo de Garantía	Forma de Pago	Plazo de entrega
Formación de los usuarios, si fuese necesario	Plazo de Pago	Embalajes especiales
Servicio postventa	Precios de envases y embalajes	Cualquier otra información
Servicio de atención al cliente	Pago del transporte	
Otras informaciones que se necesite conocer	Pago del Seguro	
	Recargos por aplazamiento de pago	



Estrategias para elegir proveedores

1. Utiliza alguna metodología para elegir proveedores; por ejemplo, la propuesta por De Boer, que consta de cuatro etapas: definición del problema, determinación de los atributos a evaluar, evaluación de los proveedores mediante una técnica y selección final del proveedor.
2. Evalúa a tus posibles proveedores, una manera sencilla es hacer una lista con tus opciones, da una puntuación de 1 a 10 a cada uno y suma, donde 1 será el puntaje más bajo; con ello, podrás tener un panorama sobre tu mejor y peor alternativa.
3. Cuando ya hagas una elección, divide quiénes serán tus **proveedores tácticos** (son importantes, pero pueden reemplazarse), los **estratégicos** y los **transversales**, para que en determinado momento tengas claro cuáles puedes cambiar con facilidad y cuáles no.
4. Utiliza herramientas tecnológicas que te permitan revisar datos de tus proveedores; así como automatizar y estandarizar el proceso de cuentas por pagar, recibir alertas de pago y guardar documentación.
5. En todo momento crea un ambiente óptimo para la comunicación y la transparencia, para estar al corriente de las obligaciones de ambas partes.



¿CÓMO TENER BUENOS PROVEEDORES?

Información	<p>Investigar fuentes de información internas y externas, ya que es importante contar con fuentes de información fidedigna y saber si hay o tienen un buen respaldo para considerarlos confiables.</p> <p>Se puede obtener información de asociaciones de empresas, cámaras de comercios, bases de datos de empresas de investigación de mercados, federaciones de empresarios ya que estas tienen datos y referencias sobre afiliados y asociados, un aspecto que nos dará seguridad.</p>
Selección	<p>Elegir un servicio o producto en base a la calidad, precio y servicio al cliente</p> <ul style="list-style-type: none">Alta relación calidad-precioPrecio competitivo del productoFacilidad de pago (precios y financiamiento)Plazo de entrega rápido
Estabilidad económica	<p>Ya que un proveedor con capacidad para sostener la oferta que te propone y que es capaz de evitar un desabasto en algún momento, dará la confianza de que el posible proveedor con su experiencia y conocimiento dará un mejor servicio.</p>
Cotización previa	<p>El precio es tan importante para tomar una decisión final, es por lo que se debe solicitar una cotización previa</p>
Comunicación	<p>Mantener una comunicación constante con los proveedores, no demeritar su importancia, aprovechar su conocimiento del producto, si es posible colaborar con sus sistemas de control de calidad, y establecer juntos un sistema o método para evaluar el producto o servicio y estar ambas partes en la disposición de mejorar cada vez que sea necesario.</p>
Empatía	<p>Tener una actitud proactiva y con la mejor disposición para solucionar de manera inteligente aquellos conflictos que se llegaran a presentar. Establecer relaciones basadas, en el compromiso el respeto y la mejor disposición.</p>
Costes de proveedor	<p>Valorar el costo invertido en los proveedores, es importante tener una buena comunicación y procesos funcionales entre estos y tu negocio.</p>
Software para pago	<p>Portal de proveedores.mx Software EGA futura Nextar</p>

Ponderación de Factores para Selección de Proveedores

Factor	Ponderación (P) (%)	Alternativa A		Alternativa B		Alternativa C	
		Calificación ©	(P) x ©	Calificación ©	(P) x ©	Calificación ©	(P) x ©
Precio	40	10	400	6	240	8	320
Calidad	30	7	210	2	60	5	150
Plazo entrega	10	3	30	7	70	9	90
Servicio	20	2	40	10	200	2	40
TOTAL	100		680		570		600

Al analizar cada factor se debe hacer independientemente de los otros factores

Por ejemplo al calificar el precio, si es buen precio se debe calificar bien, si la calidad es pésima se debe calificar como mala calidad.

Este método puede ayudar para justificar ante un superior o dueño de la empresa o quien va a contratar al proveedor, ya que detrás de esta herramienta hay un método científico, del porque la alternativa A es la mejor ante las otras dos.

Otros factores que se pueden utilizar:

Costo unitario

Calidad

Forma de pago

Plazo de entrega

Intereses financieros y comisiones





Métodos de selección de proveedores

Métodos de precalificación o aproximación

Hay una reducción en la base de proveedores hacia un conjunto más pequeño de posibles proveedores, consiste en estructurar procesos de decisión basados en datos de orden cualitativo, los cuales se convierten en el insumo para aplicar métodos de optimización. Entre otros se tienen los siguientes:

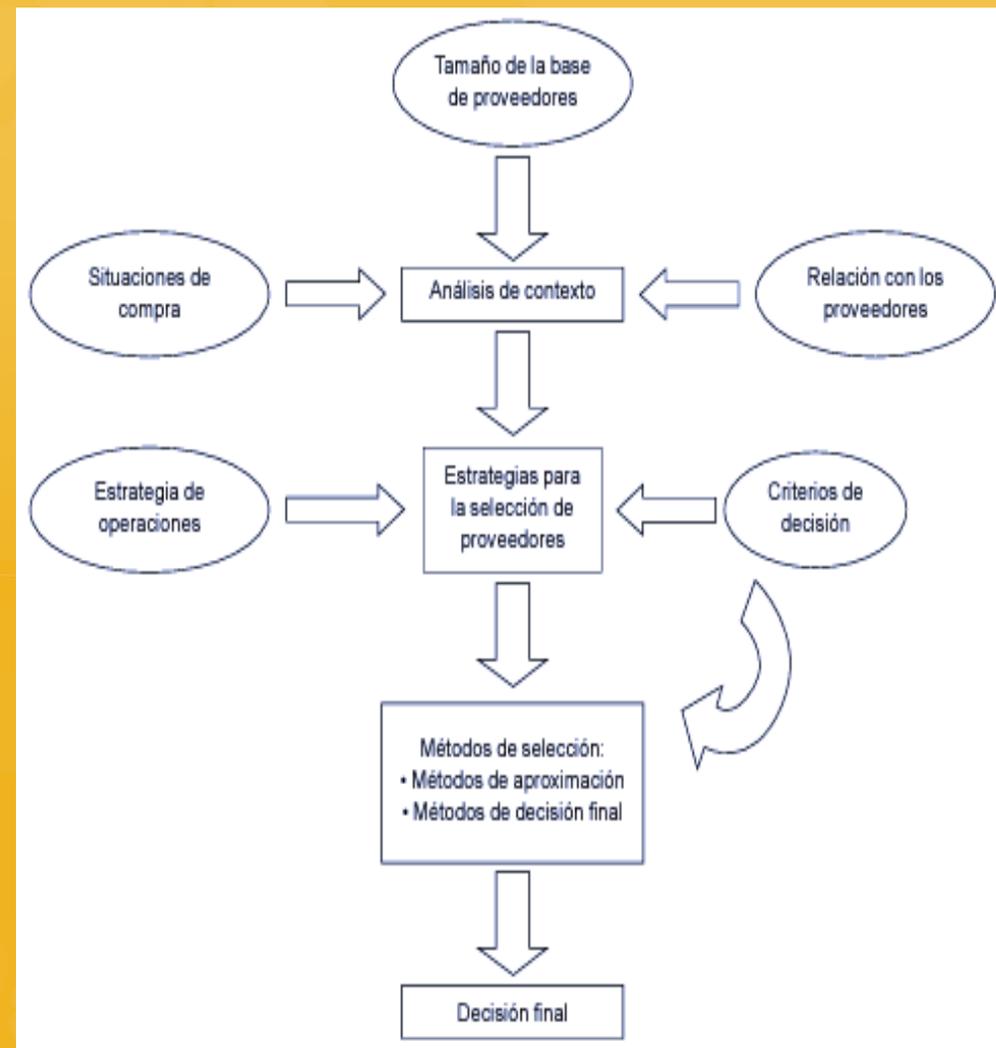
Los métodos categóricos. Categorizan el desempeño de los proveedores y se califica

Los métodos difusos. Técnicas difusas que tratan datos no exactos o información imprecisa, obtenida de situaciones complejas que no se pueden describir razonablemente en expresiones cuantitativas convencionales.

El análisis envolvente de datos. Técnica de programación matemática que calcula la eficiencia relativa de múltiples unidades de toma de decisiones, basándose en múltiples entradas y salidas o resultados.

El razonamiento basado en casos. Sistema de software administrado por una base de datos que recopila información relevante de procesos de decisión y evaluación de situaciones o casos sucedidos con anterioridad. Así el responsable de la toma de decisiones se apoya en información basada en experiencias de situaciones conocidas.

Algunas técnicas multicriterio o multiobjetivo. Método que genera prioridades numéricas a partir de criterios subjetivos y las organiza en matrices de comparación pareada. Lo que permite estructurar jerárquicamente un problema complejo, multiobjetivo y multipersonas, para luego hacer una investigación de cada nivel de jerarquización individual combinando resultados mientras avanza el análisis.



Modelos de optimización en la selección de proveedores

Modelos de programación matemática lineal y no lineal

Modelos de programación entera mixta.

Modelos de programación meta.

Modelos de programación multiobjetivo.

Las ventajas de la aplicación de estos modelos son las siguientes:

Consideran múltiples criterios, como costo, calidad, entregas, entre otras.

El costo total de la compra puede incluirse en el proceso de decisión

El modelo calcula las cantidades económicas de pedido

Permite obtener un cronograma de entregas, el cual señala al comprador cuándo y cuánto debe solicitar a cada proveedor





BIBLIOGRAFÍA

- Bareneche, G. D. (2010). *Metodología para la selección y evaluación de proveedores en una empresa*, UNIVERSIDAD EAFIT, MEDELLÍN. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/425/Daniel_BerrenecheGiraldo_2010.pdf
- GIL, T. M. (2018). *La selección de proveedores, elemento clave en la gestión de aprovisionamiento*, Máster interuniversitario en Dirección de Proyectos, Universidad de Oviedo. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://core.ac.uk/download/pdf/160244468.pdf
- Sarache-Castro, W.A; Castrillón-Gómez, Ó. D y Ortiz-Franco, L. F. (2009). Selección de proveedores: Una aproximación al estado del arte. *Cuadernos de Administración*. Vol. 22, núm. 38, enero-junio, 2009. pp. 145-167. Pontificia Universidad Javeriana. ISSN: 0120-3592. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.redalyc.org/pdf/205/20511730008.pdf
- (s/a y s/f), Capítulo 3. Selección de proveedores
<https://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/Fulltext/ADPS0000636/C3.pdf>