

- A) NOMBRE
- B) DIRECCION
- C) GIRO
- D) SI ES FABRICANTE O DISTRIBUIDOR
- E) REPUTACION
- F) CONDICIONES DE PAGO
- G) CONDICIONES DE ENTREGA
- H) DESCUENTOS ETC.

SE PUEDE FORMAR UN EXEDIENTE A CADA PROVEEDOR, QUE SE ARCHIVARA EN ORDEN ALFABETICO Y QUE DEBERA CONTENER:

- A) LISTAS DE PRECIOS
- B) CATALOGOS
- C) COPIAS DE ORDENES DE COMPRA
- D) COTIZACIONES
- E) COPIA DE FACTURAS
- F) COPIAS DE REQUISICIONES
- G) SEGUIMIENTO DE ORDENES DE COMPRA
- H) TODA CORRESPONDENCIA RELACIONADA CON EL PROVEEDOR

LLEVAR UNA RELACION DE LAS OPERACIONES CONSUMADAS CON LOS PROVEEDORES, QUE DEBERA CONTENER:

- A) FECHA DE LA ORDEN DE COMPRA
- B) CONDICIONES DE EMBARQUE
- C) CLASE Y CANTIDAD DE MATERIAL REQUERIDO
- D) PRECIOS CONCERTADOS
- E) FECHA DE ENTREGA
- F) CONDICIONES DE PAGO

LA CLASIFICACION O REGISTRO DE PROVEEDORES PUEDE HACERSE POR ORDEN:

- A) ALFABETICO
- B) CRONOLOGICO
- C) GEOGRAFICO
- D) DE ASUNTOS
- E) NUMERICO

PREGUNTAS DE LA UNIDAD ✓

1. - SEGUN CRUZ MECINAS CUALES PUNTOS DEBEN CONSIDERARSE EN LA SELECCION DE PROVEEDORES

- R. - \* CAPACIDAD TECNICA
- \* CAPACIDAD FINANCIERA

\* CAPACIDAD DE PRODUCCION

2.- CONDICIONES IDEALES QUE SE BUSCA QUE OFREZCA UN

PROVEEDOR

R.- \* CALIDAD

\* PRECIO

\* MEJORES CONDICIONES DE ENTREGA

\* MEJORES CONDICIONES DE PAGO

3.- COMO PUEDE HACERSE LA CLASIFICACION EN EL REGISTRO DE PROVEEDORES

R.- \* ALFABETICO

\* CRONOLOGICO

\* GEOGRAFICO

\* DE ASUNTOS

\* NUMERICO

CONCLUSIONES UNIDAD V

EN EL PRIMER TEMA LOS PUNTOS BASICOS A TRATAR SON TRES:

\* CAPACIDAD FINANCIERA DE LOS PROVEEDORES

\* CAPACIDAD TECNICA

\* CAPACIDAD DE PRODUCCION

ESTAS CARACTERISTICAS SEGUN EL LIC. CRUZ MECINAS SON IMPORTANTES , PERO NOSOTROS ANADIREMOS OTROS QUE A NUESTRA CONSIDERACION SON TAMBIEN DE IMPORTANCIA:

- ANOS DE EXPERIENCIA : SABER DEL CURRICULUM QUE TIENE UN PROVEEDOR CON OTROS COMPARADORES, PREGUNTARLES O INFORMARNOS SI LES HAN QUEDADO MAL , QUE TAN FLEXIBLES SON A UN RETRASO EN NUESTRA CAPACIDAD DE PAGO , PROBLEMAS CON LOS PRODUCTOS O SERVICIOS RECIBIDOS DURANTE LOS ANOS, SI SE A DECAIDO SU ATENCION Y CAPACIDAD PARA CON LOS CLIENTES ETC. TAMBIEN CUANTOS ANOS TIENE EN EL NEGOCIO SON LIDERES O NO LO SON , VANGUARDISTAS ETC.

- LUGAR EN EL MERCADO : QUE POSICION OCUPAN FRENTE A SUS COMPETIDORES , SON PRODUCTORES O DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS, SU DESARROLLO Y EL DE SU PRODUCTO EN EL MERCADO DURANTE LOS ANOS.

CON RESPECTO AL YTEMA DOS DE ESTA UNIDAD , EL COMPRADOR SE VE OBLIGADO A NEGOCIAR Y CONCILIAR CON EL PROVEEDOR LO 4 PUNTOS QUE SON :

CONDICIONES DE PAGO

TIEMPO DE ENTESA

CAPACIDAD

PRACIO

CLARO ASTA QUE EL COMPRADOR REALISE SU TABLA COMPARATIVA DE PROVEEDORES PARA SELECCIONAR EL QUE MAS NOS FAVORESCA Y CUMPLIR CON LAS ESPESIFICACIONES.

EL TEMA 3 QUE SE REFIERE AL CATALOGO , NOS INDICA QUE PARA FACILITAR COMPRAS ES NECESARIO UN CATALOGO PROPIO , ESTE SERIA DE GRAN UTILIDAD Y COMO DOCUMENTO HISTORICO DE DATOS DE LOS PROVEEDORES POR EJEMPLO:

- RAZON SOCIAL Y CAMBIOS EN ESTA
- IMAGEN DEL PROVEEDOR PARA CON NOSOTROS

SI LES HAN QUEDADO MAL , QUE TAN FLEXIBLES SON A UN RETRASO EN NUESTRA CAPACIDAD DE PAGO , PROBLEMAS CON LOS PRODUCTOS O SERVICIOS RECIBIDOS DURANTE LOS AÑOS, SI SE ASEGURA SU ATENCION Y CAPACIDAD PARA CON LOS CLIENTES ETC.

TAMBIEN CUANTOS AÑOS TIENE EN EL NEGOCIO SON LIDERES O NO. LO SON , VANGUARDISTAS ETC.

\* ALFABETICO

- LUGAR EN EL MERCADO : QUE POSICION OCUPAN EN EL MERCADO, SON PRODUCTORES O DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS, SU DESARROLLO Y EL DE SU PRODUCTO EN EL MERCADO DURANTE LOS AÑOS.

\* NUMERICO

CON RESPECTO AL YTEMA DOS DE ESTA UNIDAD , EL COMPRADOR SE VE OBLIGADO A NEGOCIAR Y CONCILIAR CON EL PROVEEDOR LO A PUNTO QUE SON :

CONDICIONES DE PAGO  
V. DADINU SEMISALNDO

TIEMPO DE ENTREGA

CAPACIDAD

EN EL PRIMER TEMA LOS PUNTOS BASICOS A TRATAR SON TRES: CLARO ESTA QUE EL COMPRADOR REALIZE SU TABLA COMPARATIVA DE

PROVEEDORES PARA SELECCIONAR EL QUE MAS BENEFICIA A LA EMPRESA Y

CUMPLIR CON LAS ESPECIFICACIONES. ACINIST DADICAPAS \*

\* CAPACIDAD DE PRODUCCION

TEMA I

REALMENTE HACER USO DEL MATERIAL EN CASO DE QUE LLEGUE ANTES DE LA FECHA ESTIPULADA, O EN CASO DE QUE LLEGUE AL PROVEEDOR UN

UNIDAD VI

BENEFICIO POR CADA DIA QUE EL MATERIAL LLEGUE ANTES DE LO PROGRAMADO, PERO LE IMPONE UNA SANCION POR CADA DIA DE RETRASO SOBRE LA FECHA CONVENIDA.

LA NEGOCIACION

SEGUN MESSNER, EN EL COMERCIO EXISTE UNA PREGUNTA FUNDAMENTAL: QUE DEBE NEGOCIARSE?

INTRODUCCION

UN FACTOR ES DESDE LUEGO EL PRECIO, PERO ESTE PUEDE SER UNA COSA MULTIFASICA Y RELATIVA. NO SE TIENE PORQUE ACEPTAR LA PALABRA DEL PROVEEDOR RESPECTO DE QUE EL PRECIO COTIZADO ES

LA NEGOCIACION PUEDE SER: EL ARTE DE LA CONCILIACION DE INTERESES MUTUOS Y ADVERSOS, PERO LOGRANDO LA SATISFACCION DE LAS PARTES INVOLUCRADAS. LA NEGOCIACION ES UNA PARTE MEDULAR DE LOS PROCESOS Y FUNCIONES DE COMPRAS, EN UNA ORGANIZACION, MEDIANTE ESTA SE OBTIENEN LAS CONDICIONES MAS FAVORABLES EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE POR PARTE DE LOS PROVEEDORES CON RESPECTO A SERVICIOS O PRODUCTOS A PRESTAR.

\* TIEMPO DE ENTREGA

LA ENTREGA SE DEBE NEGOCIAR TAMBIEN CUANDO ESTA CONSTITUYA UN FACTOR CRITICO Y EL PROVEEDOR ESTE PROPONIENDO UN PLAZO MAS LARGO DEL QUE SE PUEDA ACEPTAR, O SI PARECE ENCONTRAR UN PUNTO OPTIMO EN LA CONCILIACION. DUDOSO SE PUEDE LLEGAR A UN ACUERDO CON SANCION PECUNIARIA. TAMBIEN SE PUEDE PROPONER UN PLAN DE ESTIMULOS Y BUENA NEGOCIACION. AL LOGRAR CONCILIAR ESTAS CIRCUNSTANCIAS, PERO SINO SI LA GENTE DE LA ORGANIZACION PUEDE EL COMPRADOR A FAVOR DE SUS INTERESES Y DEJANDO AL PROVEEDOR, VENDRIA SIENDO LA CULMINACION FINAL DE UNA COMPRA.

EL TEMA 3 QUE SE REFIERE AL CATALOGO, NOS INDICA QUE PARA FACILITAR COMPRAS ES NECESARIO UN CATALOGO PROPIO, ESTE SERIA DE GRAN UTILIDAD Y COMO DOCUMENTO HISTORICO DE DATOS DE LOS PROVEEDORES POR EJEMPLO:

TEMA 1

OBJETO DE INTERCAMBIO

SEGUN MESSNER, EN NEGOCIACIONES FORMALES EXISTE UNA PREGUNTA FUNDAMENTAL: QUE DEBE NEGOCIARSE? UN FACTOR ES DESDE LUEGO EL PRECIO, PERO ESTE PUEDE SER UNA COSA MULTIFASERICA Y RELATIVA. NO SE TIENE PORQUE ACEPTAR LA PALABRA DEL PROVEEDOR RESPECTO DE QUE EL PRECIO COTIZADO ES JUSTO, HAY QUE HACER UN ANALISIS DE CIFRAS. CUALES SON LOS COSTOS Y LAS TARIFAS LABORALES? SE PODRIA COMPARAR LOS COSTOS DEL PROVEEDOR CON LOS DE NUESTRA ORGANIZACION EN AREAS SIMILARES. SE PUEDEN PONER EN TELA DE JUICIO LOS COSTOS QUE NOS DAN NO PORQUE SEAN INCORRECTOS, SINO PORQUE SON SUCEPTIBLES A MEJORAR.

LA ENTREGA SE DEBE NEGOCIAR TAMBIEN. CUANDO ESTA CONSTITUYA UN FACTOR CRITICO Y EL PROVEEDOR ESTE PROPONIENDO UN PLAZO MAS LARGO DEL QUE SE PUEDA ACEPTAR, O SI PARECE DUDOSO, SE PUEDE LLEGAR A UN ACUERDO CON SANCION PECUNIARIA.

TAMBIEN SE PUEDE PROPONER UN PLAN DE ESTIMULOS Y DESESTIMULOS, PERO SOLO SI LA GENTE DE LA ORGANIZACION PUEDE

A) NECESIDAD DEL PRODUCTO

PARA INICIAR TODO PROCESO DE COMPRA Y NEGOCIACION, DEBE REALMENTE HACER USO DEL MATERIAL EN CASO DE QUE LLEGUE ANTES DE LA FRCHA ESTIPULADA, O SEA, LE DA AL PROVEEDOR UN BENEFICIO POR CADA DIA QUE EL MATERIAL LLEGUE ANTES DE LO PROGRAMADO, PERO LE IMPONE UNA SANCION POR CADA DIA DE RETRASO SOBRE LA FECHA CONVENIDA.

B) SELECCION DE PROVEEDORES

DEPENDIENDO DEL ARTICULO O SERVICIO NECESITADO, SE SELECCIONAN UN GRUPO DE PROVEEDORES DEL RAMO O GRUPO EN VISTA DEL NIVEL DE CALIDAD DE LOS PRODUCTOS

CONCLUSIONES

DESPUES DE LO VISTO EN ESTE TEMA ENCONTRAMOS 4 FACTORES COMO OBJETO DE INTERCAMBIO PARA NEGOCIAR QUE SON:

- \* PRECIO
- \* CALIDAD
- \* TIEMPO DE ENTREGA
- \* TIEMPO DE PAGO

D) ACUERDO

ENCONTRAR UN PUNTO OPTIMO EN LA COMBINACION DE ESTOS CUATRO FACTORES SERIA EL FIN MAXIMO U OBJETIVO FINAL DE UNA BUENA NEGOCIACION. AL LOGRAR CONCILIAR ESTAS CARACTERISTICAS, EL COMPRADOR A FAVOR DE SUS INTERESES Y DEJANDO SATISFECHO AL PROVEEDOR, VENDRIA SIENDO LA CULMINACION FELIZ DE UNA COMPRA.

## TEMA 2

## PROCESO

## INTRODUCCION

EN VISTA DEL NULO MATERIAL ENCONTRADO EN LOS AUTORES PARA ESTE TEMA NOS PERMITIMOS DESARROLLARLO CONFORME A LOS APUNTES DADOS POR NUESTRO MAESTRO EN CLASE.

NEGOCIACION :ES MEDIO DE RELACION ENTRE UN COMPRADOR Y UN VENDEDOR POR MEDIO DE LA CUAL SE LLEGA A UN ACUERDO POR AMBAS PARTES PARA PODER COMPRAR ESE SERVICIO O PRODUCTO, ESTANDO CONFORME AMBAS PARTES CON LAS CONDICIONES REQUERIDAS POR LOS QUE INTERVIENEN.

## COMO HACER UNA NEGOCIACION:

- \* NECESIDAD DE UN PRODUCTO
- \* SELECCION DE PROVEEDORES
- \* ELECCION DEL PROVEEDOR
- \* ACUERDO ( CALIDAD, TIEMPO DE ENTREGA ETC.)
- \* CERRAR EL TRATO

## A) NECESIDAD DEL PRODUCTO

PARA INICIAR TODO PROCESO DE COMPRAS Y NEGOCIACION, DEBE DE NECESITARSE ALGO, YA SEA PRODUCTO O SERVICIO REQUERIDO POR ALGUN USUARIO, BAJO ALGUNOS ESTANDARES, ESPECIFICACIONES Y CARACTERISTICAS PARTICULARES QUE DEBEN CUMPLIRSE PARA LA SATISFACCION DE LA NECESIDAD.

## B) SELECCION DE PROVEEDORES

DEPENDIENDO DEL ARTICULO O SERVICIO NECESITADO, SE SELECCIONARA UN GPO. DE PROVEEDORES DEL RAMO O GIRO INDICADO, TOMANDOLOS DE NUESTRO CATALOGO, DEL DIRECTORIO O DE OTRAS FUENTES.

## C) ELECCION DEL PROVEEDOR

AL RECIBIR COTIZACIONES DE PROVEEDORES ( YA SEA POR ESCRITO, TELEFONICA O PERSONALMENTE ), VEMOS LA MEJOR

OPCION MONETARIAMENTE HABLANDO, PERO TAMBIEN EN TERMINOS CUALITATIVOS.

## D) ACUERDO

YA CON EL PROVEEDOR ELEGIDO SE NEGOCIAN EL TIEMPO DE ENTREGA, LA FORMA Y TIEMPO DE PAGO, LA CALIDAD OFRECIDA EN EL PRODUCTO O SERVICIO QUE PRESTA.