



# **LA FUNCIÓN DE COMPRA, LA BÚSQUEDA, SELECCIÓN Y NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES**

**AUTOR: CARLOS MENDOZA O.  
FECHA: 19-10-2020**



**San Marcos**

## Tabla de contenido

<b>CONTROL DEL DOCUMENTO</b> .....	3
<b>PREGUNTA DISPARADORA</b> .....	4
<b>RESUMEN</b> .....	4
<b>PALABRAS CLAVES</b> .....	5
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	5
<b>CONTENIDO</b> .....	6
<b>LA FUNCION DE COMPRA, LA BUSQUEDA, SELECCIÓN Y NEGOCIACION DE PROVEEDORES</b> .....	6
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	8
<b>CONCLUSIONES</b> .....	8
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	8
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	9
<b>APÉNDICES</b> .....	9
<b>BANCO DE PREGUNTAS</b> .....	10

## CONTROL DEL DOCUMENTO

<b>Docente contenidista</b>	Nombre del docente contenidista
<b>Correo electrónico</b>	Dirección de correo electrónico
<b>Número de teléfono</b>	Número de teléfono
<b>Versión del documento</b>	Versión incluye mes y año. Ejemplo ver1-04-2018
<b>Fecha de entrega del documento</b>	Fecha de envío documento
<b>Total de páginas del documento</b>	Cantidad total de páginas del documento
<b>Filólogo que revisa el documento</b>	Nombre del filólogo que revisa el documento
<b>Fecha de revisión del documento</b>	Fecha de revisión por parte del filólogo
<b>Estado del documento</b>	Observaciones del documento
<b>Fecha de aprobación de documento</b>	Fecha de trámite final del documento antes de diseño
<b>Diseñador del documento</b>	Nombre del diseñador
<b>Fecha diseño documento</b>	Fecha de diseño de documento
<b>Director Académico</b>	Nombre del director académico a cargo de la carrera
<b>Fecha de aprobación Director Académico</b>	Fecha de aprobación de lectura por parte del director académico

## PREGUNTA DISPARADORA

¿Qué beneficios obtengo de gestionar correctamente la búsqueda y selección de proveedores?

## RESUMEN

Una eficiente gestión de Compras y de los inventarios de mercancías puede generar un incremento de las ganancias y de la rentabilidad de la organización. En la mayoría de las empresas industriales, con algunas variaciones dependiendo de la empresa que se analice y el sector al que pertenece las ventas pueden llegar a tener un valor del 50% del producto vendido, razón por la cual realizar una búsqueda adecuada del proveedor que nos suministre el producto es esencial para el éxito de la organización.

¿Que nos permite obtener una correcta gestión de compra?

Un factor sumamente importante es que permite aumentar los beneficios de la empresa, ya que las compras representan unas cantidades importantes para la empresa.

Las actividades del departamento de compra están fuertemente relacionadas con la calidad del producto final, ya que deben adquirirse las materias primas y auxiliares adecuadas para que el proceso de producción se realice con eficacia.

Se debe de notar que la calidad de los productos comprados es otro de los requisitos necesarios para que la compra se realice de forma eficiente. En este ultimo aspecto es importante considerar que es necesario una coordinación entre el departamento de compras y el departamento de producción.

## PALABRAS CLAVES

Compras  
Calidad  
Departamento de compras  
Utilidad  
Producto final  
proveedor

## INTRODUCCIÓN

La búsqueda de proveedores en uno de los factores trasendentales dentro de la administración logística y comercial de cualquier compañía.

Con anterioridad cultura organizacional entendía la definición de proveedor como una figura relativamente externa a nuestra compañía, el proceso de digitalización al que se han introducido las corporaciones sumado a un mercado donde las necesidades de los consumidores son mas cambiantes que nunca han hecho entender la gestión de proveedores como uno de los pilares básicos para el desarrollo de cualquier compañía.

El concepto de proveedor ha variado de manera progresiva hasta ser entendida como una externa de importancia relevancia con objetivos deben quedar alineados con los establecidos por nuestra compañía con anterioridad.

Y aunque muchas empresas siguen viendo la selección del proveedor como una problemática habitual dentro de la actividad de su compañía, otras muchas no han dudado en utilizar la búsqueda y evaluación de proveedores como una oportunidad para hacer crecer su negocio, haciendo del problema un reto que superar testando así sus posibilidades de crecimiento empresarial.

## Contenido

### LA FUNCION DE COMPRA, LA BUSQUEDA, SELECCIÓN Y NEGOCIACION DE PROVEEDORES

Las compras estrategicas desarrollan y administran las relaciones globales con proveedores para adquirir bienes y servicios de modo que ayude a satisfacer las necesidades inmediatas del negocio.

**EL ALCANZAR LA SATISFACCION DE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE LA ORGANIZACIÓN SE DEBE REALIZAR CON NUESTRO PROVEEDOR, NUNCA CONTRA ÉL.**

En tiempos anteriores el concepto adquisicion era solo sinónimo de compras, función corporativa que desde el punto de vista financiero era importante pero estratégicamente no era el centro de atención. Hoy en día, como resultado de la globalización y la poco costosa tecnología de las comunicaciones, la base para competir está cambiando. Una organización ya no está limitada por su capacidad; lo realmente importante es su habilidad para disponer de la mayor parte de las capacidades disponibles en el mundo, sean o no de su propiedad. La subcontratación conptualmente ha cambiado tanto que incluso funciones esenciales como ingeniería, investigación y desarrollo, manufactura, tecnología de información y marketing pueden trasladarse fuera de la empresa.

Cuando lo que obtenemos son bienes comunes se compran mediante un proceso relativamente sencillo. Para mercancías baratas y de poco volumen, compradas rutinariamente, una empresa puede ordenarlas desde un catálogo en línea. A veces, estos catálogos en línea están personalizados para un cliente específico.

Se desarrollan Perfiles especiales de usuario para autorizar a empleados del cliente acomprar ciertos grupos de artículos con límites de gasto. Sin embargo, existen otro tipo de compras un poco mas complejas.

### Inventario administrado por vendedor:

Para comprender el inventario administrado por vendedor podemos decir que es cuando el proveedor toma plena responsabilidad para manejar un artículo o grupo de artículos para el cliente. Cuando esto sucede el proveedor tiene la libertad de reponer el artículo según lo considere adecuado. En estas condiciones, en ocasiones existen restricciones relacionadas con el máximo que el cliente está dispuesto a llevar, niveles de servicio requerido y otros procesos propios de facturar una transacción. El establecimiento de los procesos adecuados depende de equilibrar al mínimo entre los costos entregados del proveedor del artículo en un periodo determinado, por ejemplo, un año, y los costos del cliente por administrar el inventario.

Para poder desarrollar sus actividades por lo tanto las organizaciones necesitan adquirir productos y servicios (materias primas, componentes, seguros, servicios de comunicación, etc), anteriormente se definió por lo tanto que las personas que suministran estos tipos de servicios o bienes se denominan proveedores.

Gracias a todo lo anterior las empresas realizan actividades de búsqueda de los proveedores de bienes y servicios más adecuados de acuerdo a sus necesidades. Normalmente realizado por el departamento de compras y tiene como objetivo establecer un listado de proveedores que fabrican los productos que nos interesan y suplen nuestras necesidades con el fin de poder solicitar información para luego elegir el de mayor interés para la empresa. Sin embargo, antes de decidir si se va a contar con un proveedor se debe estudiar si los proveedores ofrecen la materia prima ofrecida va a tener un impacto positivo en la productividad, calidad y competitividad de la organización.

Todos estos factores anteriormente descritos necesitan un desarrollo adecuado de la negociación con proveedores con el fin de escoger el óptimo. Para introducirnos en el mundo de la negociación de proveedores deben de ingresar al capítulo 1 los procesos de compra y negociación con proveedor de Silvia, P. y capítulo 2 del libro Gestión de proveedores.

Lectura 1:

Silvia, P. (2016). Los procesos de compra y la negociación con proveedores: una nueva forma de relación basada en la cooperación. FC Editorial.

<https://elibro.net/es/ereader/ulatinacr/114216?>

Lectura 2:

Dueñas Nogueras, J. (2017). Gestión de proveedores. MF1004\_3. IC Editorial. <https://elibro.net/es/ereader/ulatinacr/59187?>

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

Los procesos de adquisiciones y compras, con procesos complejos de gran importancia para las organizaciones ya que influyen en la rentabilidad de la empresa, por lo que es de suma importancia conocer cuales son los productos que se necesitan adquirir, de que calidad y qen que cantidad para que la selección se realice comprando productos entre un gran abanico de proveedores.

Cual es el proveedor a quien se compra y de qué manera se hace, es uno de de los parámetros más importantes a la hora de reducir costes en una empresa. Por eso la negociación con proveedores es un tema fundamental para tratar y en el que se tiene que hacer un esfuerzo especial en que se cumplan unos requisitos para asegurar la rentabilidad de las compras.

Las organizaciones estan en busqueda constante de proveedores para cubrir ciertas necesidades de la forma mas eficiente. Podrian buscar consultoría, personal experto, colaboradores, software, equipo, etc. El proceso de selección de proveedores no es difícil, pero puede consumir bastante tiempo. Para necesidades mas complejas de adquisiciones debes considerar comenzar un plan de administración de compras.

### Recomendaciones:

Para negociar con el proveedor, el responsable de la gestión de compras debe organizarse y anticiparse a éste, por lo que se recomienda que la persona encargada de negociar con los proveedores se una persona con experiencia en los procesos de adquisicion de



productos para la empresa.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Silvia, P. (2016). Los procesos de compra y la negociación con proveedores: una nueva forma de relación basada en la cooperación. FC Editorial.

<https://elibro.net/es/ereader/ulatinacr/114216?>

Dueñas Noguerras, J. (2017). Gestión de proveedores. MF1004\_3. IC Editorial.

<https://elibro.net/es/ereader/ulatinacr/59187>

## APÉNDICES

## BANCO DE PREGUNTAS

**Nota:** Coloque las respuestas correctas en las primeras líneas. Por ejemplo, si la pregunta solo tiene una respuesta correcta esta debe estar en la línea A, si tiene más respuestas correctas estas van en la opción B, C.

### Ejemplo:

1	<b>El departamento de compras deberá enfrentarse a conflictos internos en la negociación, 2 de los cuales son:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 1, Silvia p, pag.18
*A.	Falta de comunicación entre Departamentos, solicitudes confusas
B.	Falta de motivación, procesos complejos de compra
C.	Requerimiento de un manual de procesos, baja oferta de proveedores
D.	Desconocimiento de los bienes a comprar y sus características
E.	Productos nos ofrecidos en el mercado y precios elevados.

2	<b>De las siguientes opciones cual es un conflicto que puede estar presente entre el departamento de compras y el proveedor</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 1, Silvia p, pag. 23
*A.	Retrasos en los pagos
B.	Retrasos en las reuniones
C.	Requisitos del producto son adecuados
D.	Pocas opciones de financiamiento
E.	Opción E

3	<b>En las fases de la negociación existen, 3 etapas, las cuales son:</b>
@	<b>La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 1, Silvia p, pag. 27</b>
*A.	Planificación, desarrollo, cierre
B.	Planificación, desarrollo, compromiso
C.	Planificación, objeciones, desarrollo
D.	Compromiso, preparación y cierre
E.	Desarrollo, exposición, compromiso

4.	La etapa clave en el proceso de negociación, se establecen objetivos y motivo de la negociación se denomina:
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 1, Silvia p, pag. 27
A.	Planificación
B.	Desarrollo

C.	Cierre
D.	Compromiso
E.	ExposicionExposicion

5	<b>Es el momento central del proceso negociacion, se inician a poner sobre la mesa los intereses, nos referimos a la etapa de:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 1, Silvia p, pag.32
*A.	Desarrollo
B.	Planificacion
C.	Modificacion
D.	Cierre
E.	exposicion

6	<b>Es la etapa en la cual se resume la información para llegar a un acuerdo, esta se denomina:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 1, Silvia p, pag.32
*A.	Cierre
B.	Planificación
C.	Desarrollo
D.	Exposición
E.	Liderazgo

7	<b>Cual de los siguientes enunciados es verdadero:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 1, Silvia p, pag.35
*A.	Los acuerdos que deben cumplirse al corto plazo son mas faciles de conseguir.
B.	Los acuerdos que deben cumplirse al corto plazo son mas dificiles de conseguir.
C.	Los acuerdos que deben cumplirse al corto plazo son peor pagados en general
D.	Los acuerdos que deben cumplirse al corto plazo enfrían el espíritu de negociación.
E.	Los acuerdos que deben cumplirse al corto plazo son mas sencillos de cumplir.

8.	<b>Para evitar disparidad sobre lo acordado es recomendable:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 1, Silvia p, pag.35
*A.	Acordar por escrito los acuerdos
B.	Un Buen apretón de manos será suficiente
C.	Una persona que se imponga en el acuerdo

D.	Utilizar las palabras adecuadas
E.	Recordadr continuamente la penalizacion

<b>9</b>	<b>En la planificación se pueden dar 3 situaciones que podrían afectar la negociación:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 1, Silvia p, pag.27
*A	Establecer objetivos demasiado optimistas
B.	Exigencias muy altas sobre los requisitos del producto
*C.	Establecer Objetivos muy modestos
D.	Tener muy pocos proveedores
*E.	No tener muy claros los objetivos

<b>10.</b>	<b>Las 2 variables que van a incidir en la selección de proveedores que van a satisfacer son:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 2, Dueñas nogueras.pag 94
*A.	Situación inicial de la empresa
*B.	El costo de la compra
C.	El tipo de compra
D.	La experiencia negociando
E.	El tipo de empresa

<b>11</b>	<b>Podemos mencionar algunos criterios básicos para seleccionar el proveedor, estos son:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 2, Dueñas nogueras.pag 95
*A.	Plazos de aprovisionamiento
*B.	Calidad de productos y servicios
*C.	La atención al cliente posventa
D.	Regalías a la empresa
E.	Cantidad de producto que se puede transportar

<b>12</b>	<b>En la búsqueda de proveedores Online, los motores de búsqueda existentes son:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 2, Dueñas nogueras.pag 96
*A.	Motores Genericos
*B.	Motores Verticales
C.	Motores de búsqueda multiples
D.	Motores Horizontales de busqueda

E.	Motores simétricos de informacion
----	-----------------------------------

13	<b>Las 2 variables que van a incidir en la selección de proveedores que van a satisfacer son:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 2, Dueñas nogueras.pag 96
*A.	Situación inicial de la empresa
*B.	El costo de la compra
C.	El tipo de compra
D.	La experiencia negociando
E.	El tipo de empresa

14.	<b>La búsqueda de proveedores offline se puede dar por medio de:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 2, Dueñas nogueras.pag 97
A.	Prensa radio y television
B.	Ferias expocisiones
C.	Publicaciones especializadas
D.	Recomendaciones de un agente de ventas

15	<b>Es el momento central del proceso negociacion, se inician a poner sobre la mesa los intereses, nos refermimos ala estapa de:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 1, Silvia p, pag.32
*A.	Desarrollo
B.	Planificacion
C.	Modificacion
D.	Cierre
E.	expocision
*E.	El producto o servicio es perfectamente sustituto entre una empresa y otra.

16.	<b>Características de los mercados en competencia imperfecta son:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 2, Dueñas nogueras.pag 100
*A.	El precio puede ser controlado por los vendedores
*B.	Los compradores no tendrán información total del mercado.
*C.	Existen diferencias en el mismo producto o servicio
D.	NO existen diferencias en el mismo producto o servicio
E.	El precio puede ser controlado por los vendedores

<b>17</b>	<b>En la búsqueda de proveedores Online, los motores de búsqueda existentes son:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 2, Dueñas nogueras.pag 96
*A.	Motores Genericos
*B.	Motores Verticales
C.	Motores de búsqueda multiples
D.	Motores Horizontales de busqueda
E.	Motores simétricos de informacion

<b>18</b>	<b>Cual de los siguientes enunciados es verdadero:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 1, Silvia p, pag.35
*A.	Los acuerdos que deben cumplirse al corto plazo son mas faciles de conseguir.
B.	Los acuerdos que deben cumplirse al corto plazo son mas dificiles de conseguir.
C.	Los acuerdos que deben cumplirse al corto plazo son peor pagados en general
D.	Los acuerdos que deben cumplirse al corto plazo enfrían el espíritu de negociación.
E.	Los acuerdos que deben cumplirse al corto plazo son mas sencillos de incumplir.

<b>19</b>	<b>En la planificación se pueden dar 3 situaciones que podrían afectar la negociación:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 1, Silvia p, pag.27
*A	Establecer objetivos demasiado optimistas
B.	Exigencias muy altas sobre los requisitos del producto
*C.	Establecer Objetivos muy modestos
D.	Tener muy pocos proveedores
*E.	No tener muy claros los objetivos

<b>20</b>	<b>Es la e etapa en la cual se resume la información para llegar aun acuerdo, esta se denomina:</b>
@	La respuesta se localiza en el módulo 1, lectura 1, Silvia p, pag.32
*A.	Cierre
B.	Planificación
C.	Desaroollo
D.	Exposición
E.	Liderazgo

