



Compras y Abastecimiento

Descripción de proveedores externos

Proveedores Externos

Existen tambien los proveedores mas comunes en nuestro entendimiento, estos son los poveedores externos que son todas aquellas organizaciones u personas que proveen u abastecen cualquier necesidad de productos como materias primas o insumos o aquellos servicios que pueden ser personales como son asesorías, auditorías, estudios específicos o pueden ser actividades que se tercericen como oficios varios o mensajería, entre otros, también podemos clasificar proveedores por su necesidad y según su criticidad en los procesos internos; querido aprendiz, ahondemos un poco más en el tema:

Proveedores según su necesidad

I. Proveedores de Materias primas:



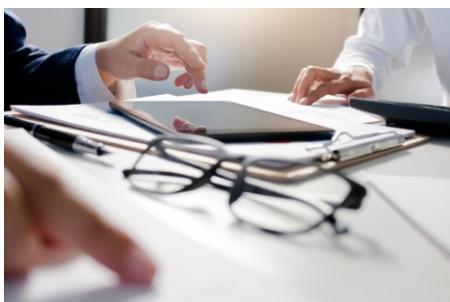
Son todas aquellas empresas que están en la capacidad de proveer de manera constante y consistente en términos de calidad, materias primas que sean necesarias en empresas de transformación o industrial, pudiendo pensar en este caso en commodities (café, madera, leche, carbón, oro, granos, etc.) o materias primas semielaboradas (pellets de polipropileno, alimentos semiprocesados como café tostado, etc).

II. Proveedores de recursos financieros:

Son todas aquellas organizaciones que pueden prestar servicios financieros ya sea facilitando recursos económicos o diversificando los activos de la organización (acciones e inversiones) como por ejemplo: cooperativas, instituciones financieras y bancos de segundo piso.



III. Proveedores de servicios



Estas ofrecen todo tipo de bienes existen entre estos:

- Intangibles (servicios de telecomunicación e internet) de tecnología.
- De tecnología blanda: asesorías, auditorías, servicios especializados.
- De servicios no misionales, tercerizables, como: servicios generales, transporte, mantenimientos.

IV. Proveedores de productos

Estos corresponden a todos aquellos que proveen a la empresa artículos que no son producidos por la organización y necesarios para el normal funcionamiento misional o administrativo dentro de la organización, tales como:

- Proveedores de Maquinarias
- Proveedores de Equipos
- Proveedores de Mobiliarios
- Proveedores de Tecnología



Proveedores según su criticidad



Tambien existe el criterio de criticidad que nos indica cuales son los proveedores que mas requerimos o necesitamos para el normal funcionamiento de nuestra empresa posterior a un estudio interno de análisis de riesgos teniendo en cuenta criterios (de calidad, económicos, de imagen, entre otros.), de ahí podríamos decir que tenemos tres niveles de criticidad que son:

Nivel “A”: Proveedor Crítico - Riesgo Alto:

Nos suministran materias primas o insumos que son indispensables para la actividad misional de la organización y que son a los que debemos crear un stock de seguridad para evitar una rotura de stock que nos genere un paro de producción (perdida de recursos y perdida de imagen, posibles demandas por contratos), para ello es recomendable no colocar los huevos en una sola canasta y otorgar cupos de adquisición a varios proveedores para mantener relaciones comerciales activas que nos permitan reemplazar a cualquiera en casos de contingencias.

Nivel “B”: Proveedor Importante – Riesgo Medio

Son proveedores que según el criterio de criticidad son importantes para la organización, ya que se consideran con buenos estándares de calidad, gracias a la relación comercial que se lleva hasta el momento, pero no son vitales en la producción misional de la empresa, ya sean de bienes o servicios, además deben existir varios proveedores para ser reemplazados y siempre contar con evaluación de posibles proveedores en caso de una contingencia.

Nivel “C”: Proveedor no crítico - Riesgo bajo

Son aquellos que no tienen una trascendencia directa en la actividad misional de la organización y que de una manera sencilla podrán ser reemplazado por otros, sin generar mayores traumas en la organización y que incluso pueden ser cambiados de manera constante, según criterios básicos como lo son: precio en el mercado y disponibilidad del suministro.

Documentos contra la aceptación

El banco del exportador, en nombre del exportador, da instrucciones al banco del importador para que entregue los documentos de la transacción al importador.

Así es como funciona documentos contra aceptación:

- El contrato se negocia y se confirma.
- El exportador envía las mercancías.
- El exportador presenta los documentos de la transacción a su banco.
- El banco del exportador envía los documentos al banco del importador.
- El banco del importador solicita el pago al importador mediante la presentación de los documentos.
- El importador realiza el pago y recibe los documentos y recoge la mercancía.
- El banco del importador paga al banco del exportador y el banco del exportador paga al exportador.

IV. Términos de la cuenta abierta (arriesgado)

Una cuenta abierta es una venta en la que los bienes se envían y entregarán antes de que venza el pago, generalmente en 30, 60 o 90 días. Esta es una de las opciones más ventajosas para el importador, pero es una opción de mayor riesgo para un exportador.

Los compradores extranjeros a menudo quieren que los exportadores ofrezcan cuentas abiertas porque es mucho más común en otros países, y la estructura de pago después del recibo es mejor para el resultado final.

V. Consignación y financiación del comercio (arriesgado)

El envío es similar a una cuenta abierta en algunos aspectos, pero el pago se envía al exportador solo después de que el importador y el distribuidor hayan vendido los bienes al cliente final. El exportador conserva la propiedad de las mercancías hasta que se vendan.

Exportar en consignación es muy riesgoso ya que al exportador no se le garantiza ningún pago, sin embargo, el envío ayuda a los exportadores a ser más competitivos, porque los bienes están disponibles para la venta más rápido. La venta a consignación reduce los costos del exportador de almacenar inventario.