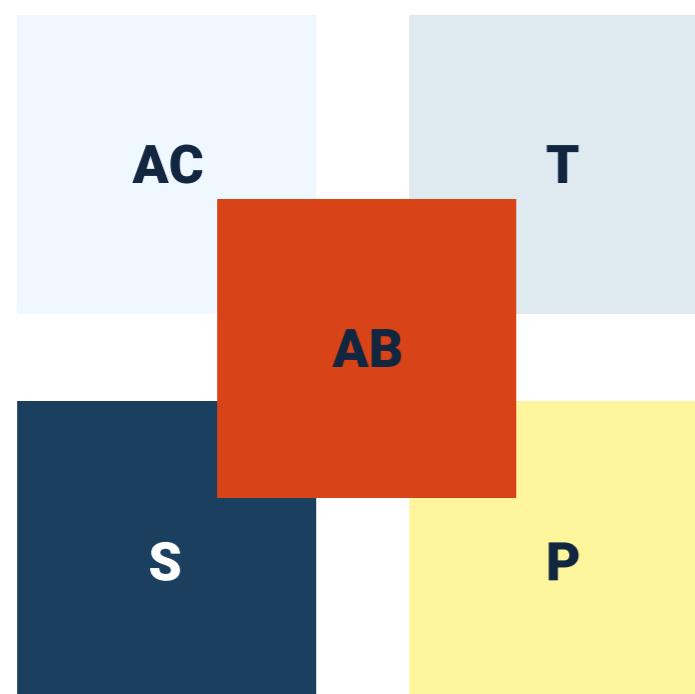


Técnicas de clasificación de proveedores

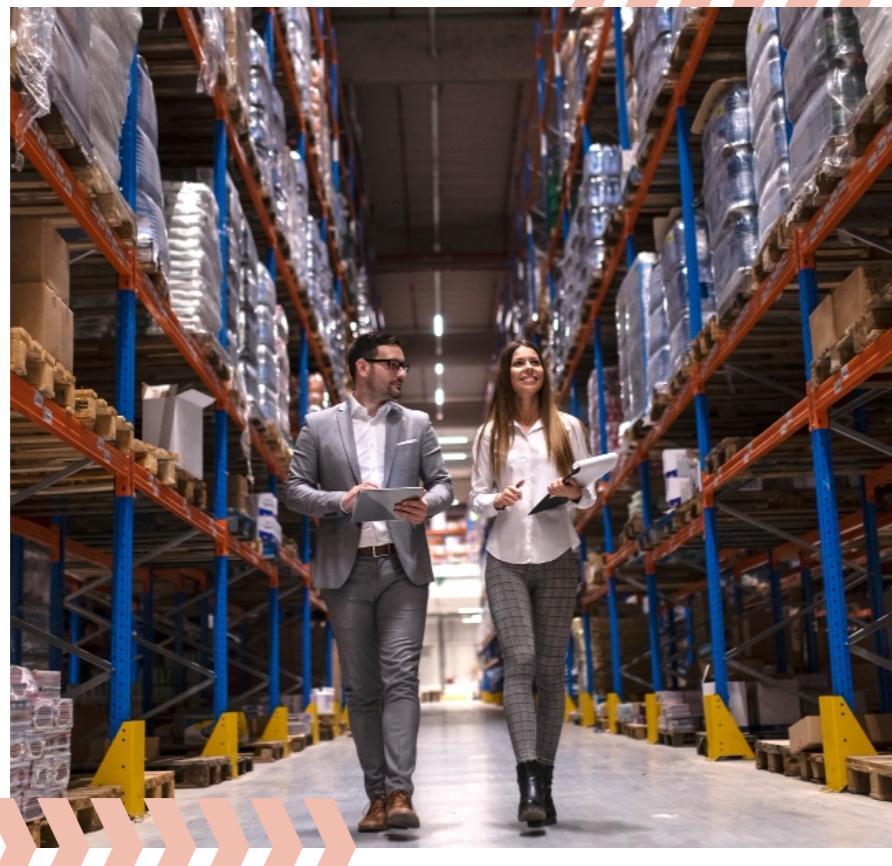
El componente formativo tiene como objetivo que el aprendiz adquiera conocimientos relacionados con las técnicas de clasificación de proveedores y los tipos que existen, para comprender sus características, los métodos para llevarlo a cabo, la importancia de la capacidad financiera en este proceso, los tiempos de respuesta y conocer sobre las buenas prácticas de manufactura.

[Iniciar >](#)

PRIMARIO #FFF59D	ACENTO CONTENIDO #F0F8FF	CB
SECUNDARIO #1B3F5E	ACENTO BOTONES #D84318	
NEUTRAL 1 #EFEFEF	NEUTRAL 2 #F9F7EC	



i Introducción



Estimado aprendiz, en este componente formativo el objetivo es apropiar conocimientos relacionados con el proceso de clasificación de proveedores, evidenciar cada una de sus características, enseñar metodologías para llevar a cabo la ejecución de esta fase, entender la capacidad financiera tanto de la empresa como de su proveedor, siendo este un factor esencial para llevar a cabo los proyectos propuestos. También es necesario que comprenda la importancia del tiempo de respuesta, el cual evitará inconvenientes entre las partes en un futuro, y la trascendencia de manejar siempre unas buenas prácticas de manufactura al interior de la empresa.

Todos estos conocimientos anteriormente mencionados permitirán que, al momento de iniciar su vida laboral, pueda demostrar los saberes obtenidos y ponerlos en función de la organización para la cual está trabajando. Allí podrá desempeñarse en el área logística y de almacenamiento, donde logrará que las negociaciones con proveedores y los productos adquiridos se puedan llevar de una forma estratégica y estructurada, permitiendo que el proceso tenga mejores resultados, lo cual se evidenciará con el producto final.

Para iniciar, se recomienda ver el siguiente video introductorio para conocer de manera general todas las temáticas que estudiará en este componente.

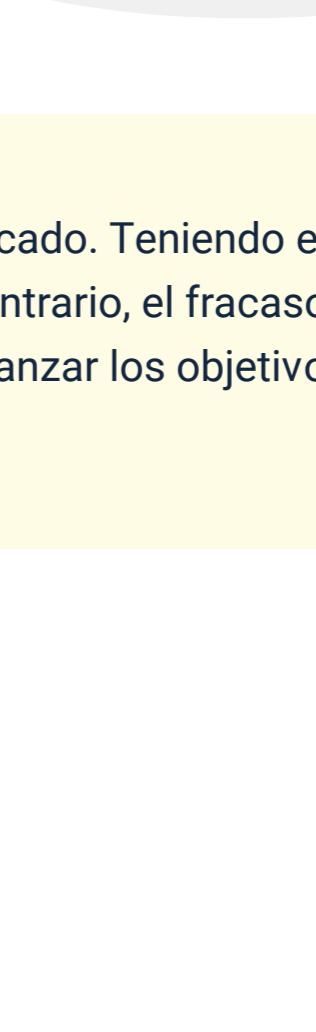


VIDEO

1 Clasificación de proveedores

La clasificación de los proveedores es fundamental en el organigrama de procesos, debido a que estos, ya sea de tipo natural o jurídico, son la fuente de abastecimiento para las empresas, teniendo en cuenta que suministran todos los servicios, productos o materias primas requeridas, las cuales van a permitir que las fases productivas al interior de la compañía se puedan llevar a cabo con gran satisfacción.

La selección de los proveedores debe estar debidamente planificada, con parámetros correctamente estructurados, los cuales permitan reducir los errores que puedan llegar a afectar la producción de la empresa, y por ende, generar incumplimientos a los clientes. Pero además de reducir riesgos, una buena selección permite llegar a cumplir con el objetivo requerido en la administración de una empresa: la adquisición de todos los recursos requeridos en la producción (materias primas, suministros, productos, servicios, etc.) a un menor costo y de buena calidad.



Si se logra ese objetivo, la compañía podrá implementar diferentes estrategias que permitan el crecimiento y posicionamiento en el mercado. Teniendo en cuenta estos factores, se puede notar que una correcta gestión en la clasificación de proveedores permite alcanzar bien sea el éxito, o por el contrario, el fracaso. Es por ello, que realizar el paso a paso para la selección de estos es de vital importancia para cumplir con la misión de la empresa, al poder alcanzar los objetivos y la visión proyectada.

1.1. Características

Para llevar a cabo una buena gestión en la selección de proveedores, se deberá tener en cuenta una serie de características de las personas o empresas que hayan sido postuladas e identificadas por medio de redes personales, empresariales o a través de una investigación en internet.

La clasificación de proveedores comprende aspectos fundamentales al momento de llevar a cabo el proceso de selección, para este deben analizarse cada una de las posibles empresas vendedoras, con el fin de tener un menor margen de error en la elección:



1.2. Métodos

Para realizar una clasificación de los proveedores, se deberán establecer métodos y parámetros que servirán de guía y filtro, buscando que dicha selección se logre ejecutar y finalizar con total éxito. Cada empresa establecerá y creará su método de acuerdo a los requerimientos que se tengan previstos, según sea su actividad comercial y los procesos que han sido planificados estratégicamente.



- **Establecer los productos o servicios requeridos**
La primera etapa consiste en realizar una investigación profunda al interior de la empresa para establecer qué productos, servicios, materias primas o suministros son requeridos para llevar a cabo los procesos productivos y el funcionamiento en general de la organización.
- + **Identificar posibles proveedores**
- + **Instaurar parámetros de selección**
- + **Realizar una preselección**
- + **Entablar conversaciones y reuniones de negocios**
- + **Lograr acuerdos y firma de documentos**

1.3. Capacidad financiera

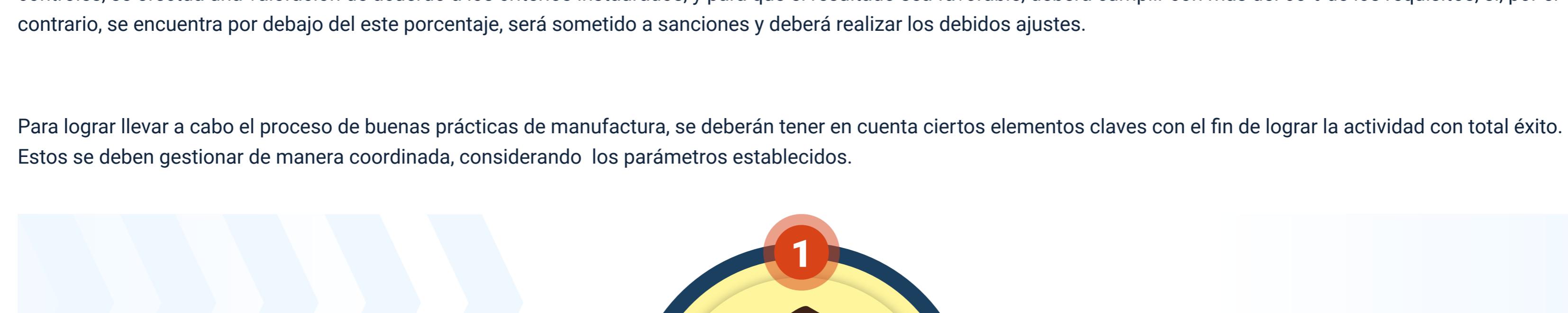
Después de haber estudiado el tema sobre etapas en la selección de proveedores, dentro de las cuales se tiene el ítem de instaurar parámetros de selección, se pasa a la siguiente fase, donde se realiza la investigación y el análisis de la capacidad financiera con la que cuenta el posible proveedor. Es importante hacer énfasis en este punto debido a que el tema económico y financiero es vital en la ejecución de cualquier proyecto o negocio.

Si un proveedor cuenta con una buena capacidad financiera, tendrá alta probabilidad de poder cumplir a sus clientes, generando así confiabilidad y satisfacción en ellos. Al suceder esto, siempre podrá tener la capacidad de abastecimiento, permitiendo solucionar diferentes inconvenientes que se pueden presentar, al aumentar la producción de las empresas. Es ahí donde se evidenciará la capacidad financiera del proveedor, el cual tendrá que ser flexible y adaptable ante estas situaciones, que, si cuenta con el criterio mencionado, va a poder responder económica y productivamente a estos sucesos.



Pero si, por el contrario, el proveedor no cuenta con la capacidad financiera y suceden situaciones similares a las ya mencionadas, no podrá cumplir con lo estipulado a sus clientes, arriesgando por su malestar y desconfianza que opten por otros proveedores. Por esta razón, es necesario que la empresa compradora y proveedora cuente con una buena capacidad financiera, ya que la primera deberá tener el presupuesto para el pago de las mercancías y el segundo la buena liquidez para las situaciones que se presenten con sus clientes.

1.4. Tiempos de respuesta



1 a 5 horas para brindar una respuesta.

1 a 3 días hábiles para atender la solicitud.

8 días hábiles para responder.

1.5. Mejores prácticas de manufactura

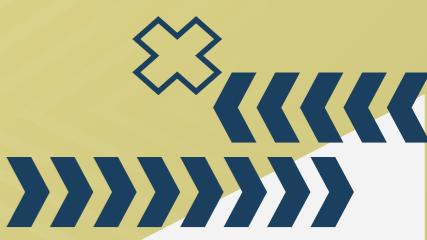
Las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) son los requerimientos generales de higiene en la manipulación, preparación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte y distribución de alimentos para consumo humano, con el objeto de garantizar que los productos en cada una de las operaciones mencionadas cumplan con las condiciones sanitarias adecuadas disminuyendo los riesgos inherentes a la producción. (INVIMA, 2020)



Las empresas que trabajan con productos alimenticios deberán cumplir las normativas establecidas por el Invima en el Decreto 3075 de 1997 y la Resolución 2674 de 2012, con los cuales se busca controlar los procesos productivos en la manipulación de alimentos. Estas normas contribuyen a mejorar sus prácticas y procesos con el fin de ofrecer un mejor producto.

El Invima hará cumplir estos requerimientos mediante visitas a los establecimientos de las empresas o los vehículos de transporte de estos productos alimenticios. Allí se evaluarán una serie de requerimientos estipulados de los cuales tienen conocimiento las organizaciones y emprendimientos. Al momento de realizar estas vigilancias y controles, se efectúa una valoración de acuerdo a los criterios instaurados, y para que el resultado sea favorable, deberá cumplir con más del 60% de los requisitos; si, por el contrario, se encuentra por debajo de este porcentaje, será sometido a sanciones y deberá realizar los debidos ajustes.

Para lograr llevar a cabo el proceso de buenas prácticas de manufactura, se deberán tener en cuenta ciertos elementos claves con el fin de lograr la actividad con total éxito. Estos se deben gestionar de manera coordinada, considerando los parámetros establecidos.



2 Técnicas de clasificación de proveedores

Para llevar a cabo una correcta selección de proveedores, se deben tener en cuenta los parámetros previamente identificados y estructurados, los cuales fueron establecidos de acuerdo con las necesidades y la actividad comercial.

Basados en esos criterios, se procede a realizar la ejecución de los mismos mediante técnicas conforme a las estrategias que se quieran implementar, las cuales garantizarán una evaluación rigurosa y completa con el fin de elegir los mejores proveedores para la empresa, buscando tener procesos correctamente elaborados, dando como resultado un óptimo producto final y un buen servicio a los clientes.



2.1. Tipos



Dentro de los tipos de técnicas se encuentran:

- El categórico.
- AHP (Analytic Hierarchy Process).
- Puntos ponderados.
- ANP (Analytic Network Process).
- Relación de costos.
- TOPSIS (Techniques for Order Preference by Similarity to Ideal Solution).
- Análisis dimensional.
- DEA (Data Envelopment Analysis).
- Carter 10 C's.
- CBR (Case-Based Reasoning).
- Decision Matrix Analysis.

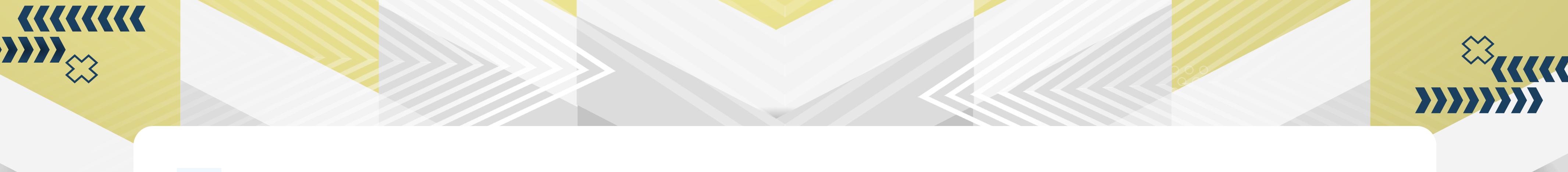
2.2. Características



VIDEO

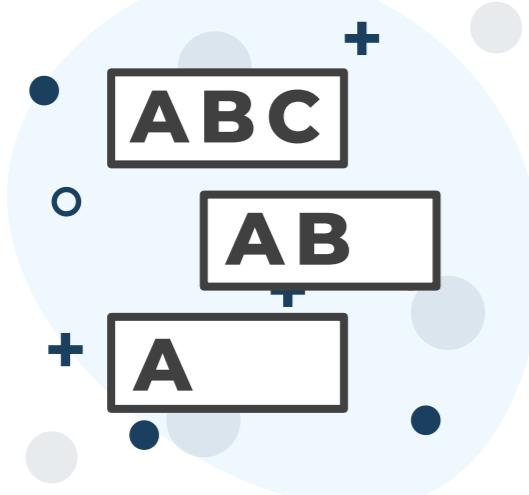


Aprendiz, ha culminado el estudio de este componente formativo. Lo invitamos a desarrollar la actividad didáctica de afianzamiento y observar los materiales complementarios de estudio, para que enriquezca su conocimiento.



Actividad didáctica

Completar la frase

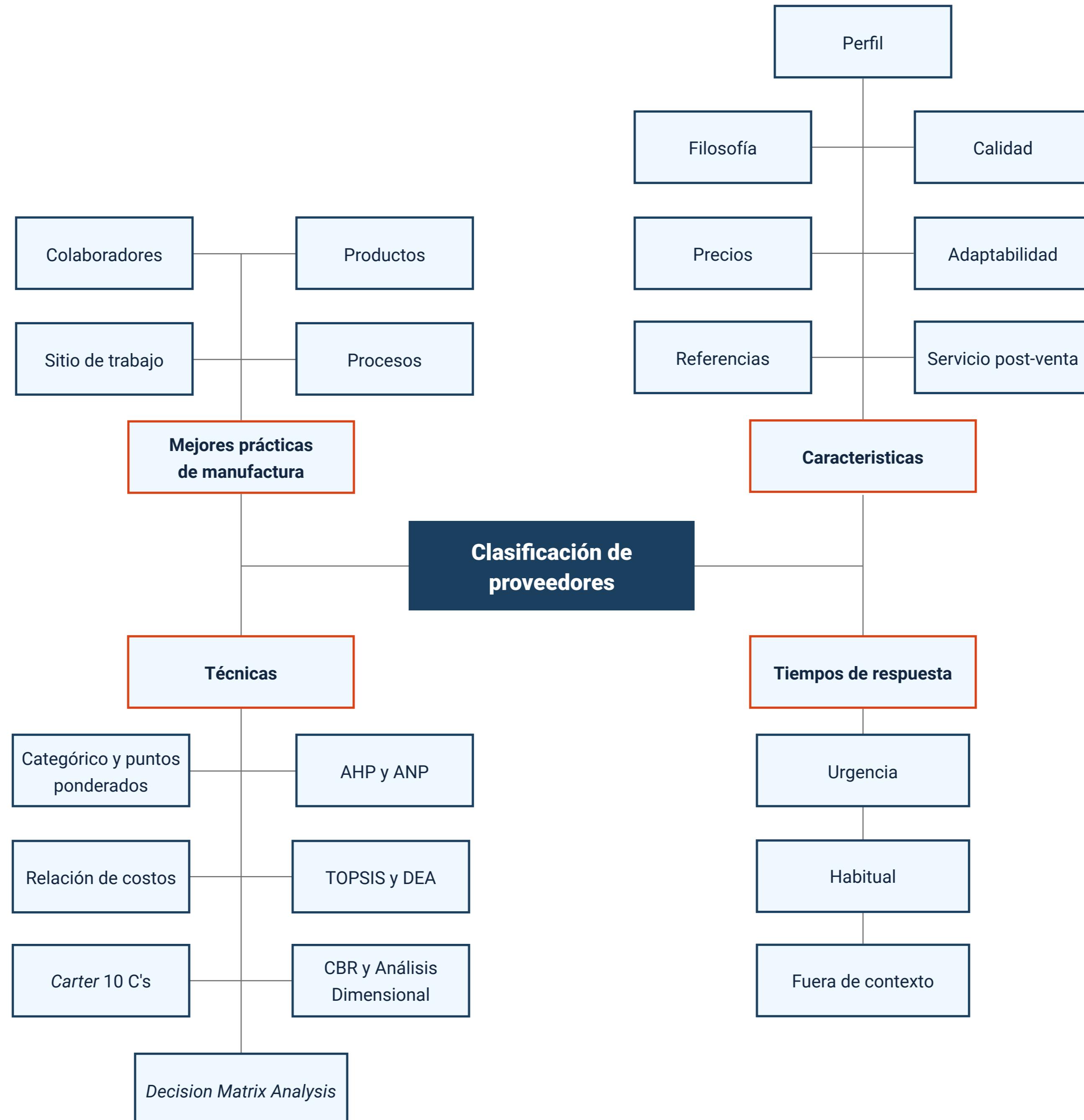


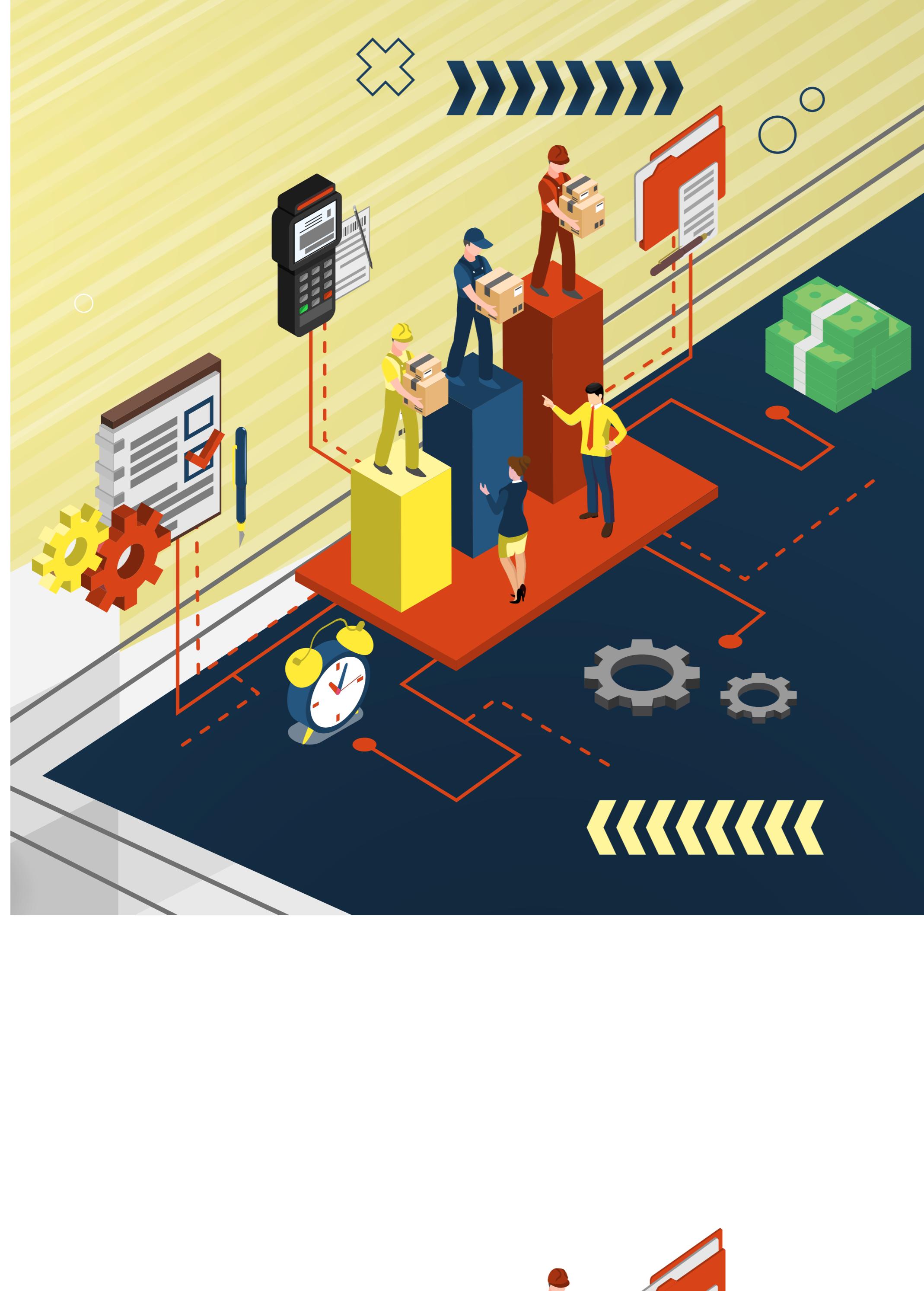
El siguiente cuestionario de técnicas de clasificación de inventarios tendrá como objetivo que el aprendiz se termine de apropiar de los conocimientos adquiridos en el componente formativo.

Completar

Realizar 

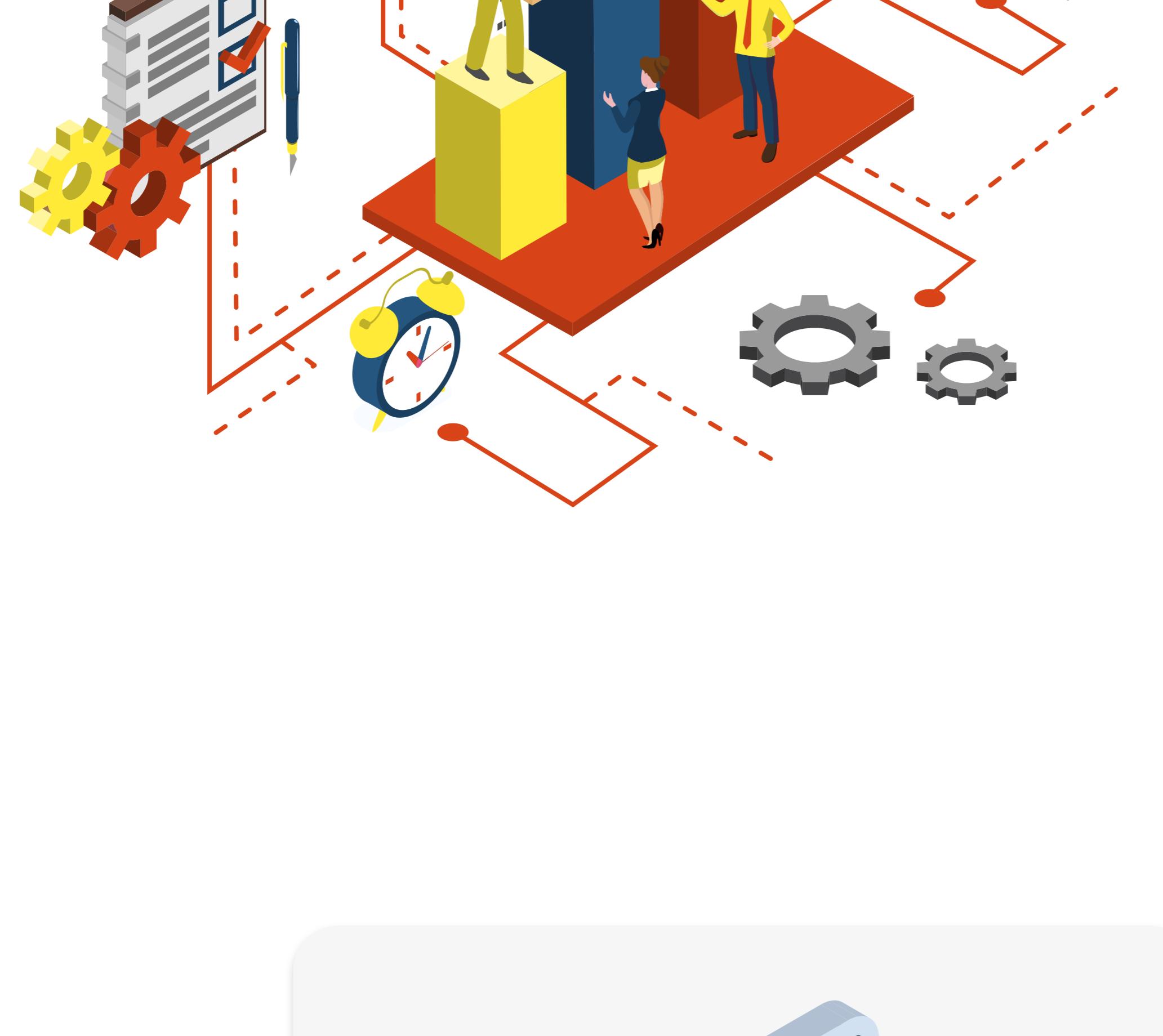
Estimado aprendiz, lo invitamos a ver el mapa conceptual donde encontrará una síntesis de todos los elementos desarrollados en este componente formativo, acerca de las técnicas de clasificación de proveedores.





Portada actividad

800 x 800



Portada actividad
(sin fondo)

800 x 800

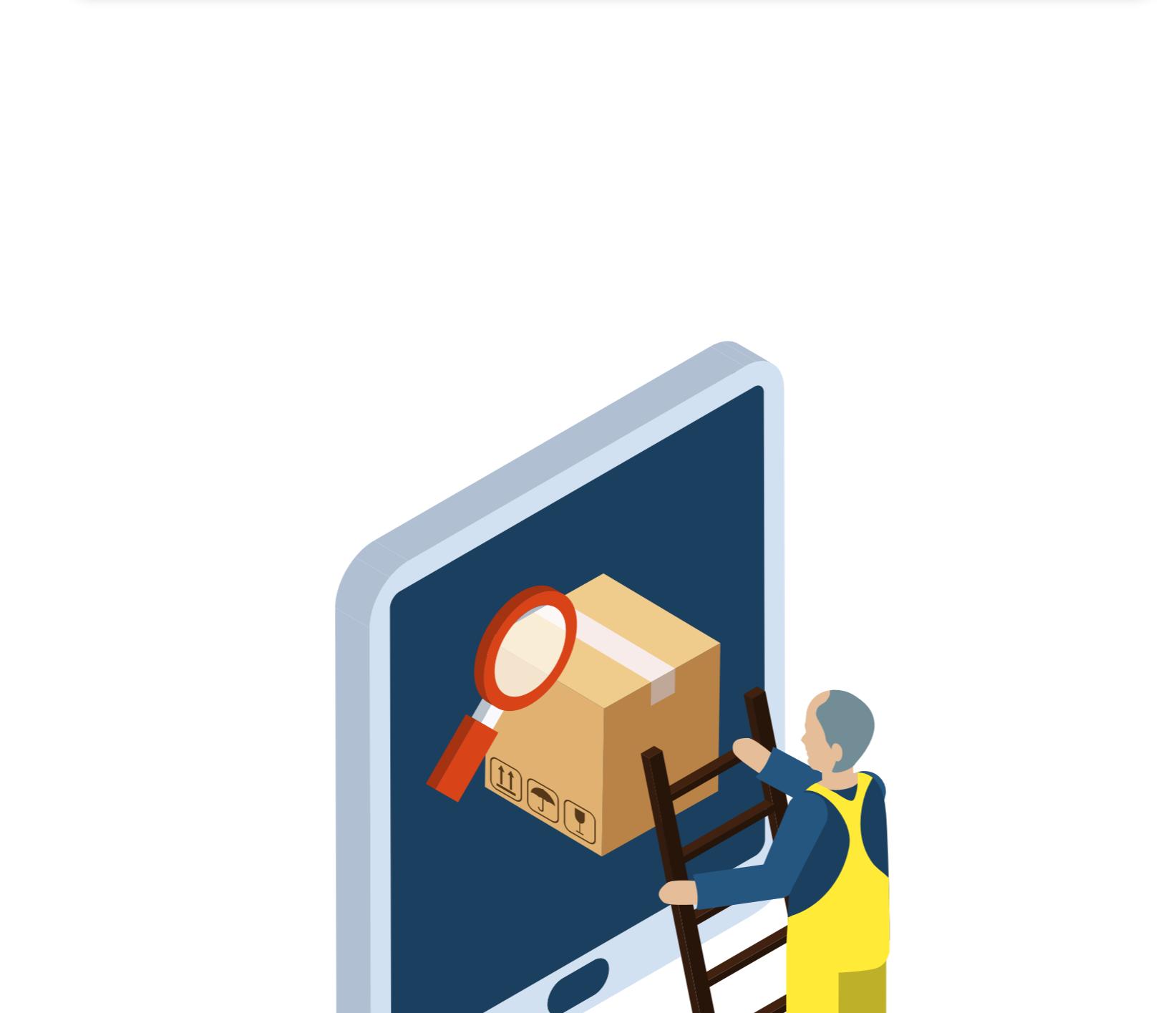


Imagen acompañamiento Actividad

600 x 600



Imagen acompañamiento Actividad
(sin fondo)

600 x 600



Imagen Resultado

900 x 600