

2.- En una empresa desean renovar 150 sillas de su oficina. Después de un proceso de selección han llegado a una etapa final en la que se han considerado como más interesantes las ofertas que aparecen en esta tabla:

Condiciones económicas			
Características	Fabricante A	Fabricante B	Fabricante C
Precio unitario	60	80	75
Descuento comercial	5%	15%	10%
Transporte	1,70 c/u	1,75 c/u	1,60 c/u
Seguros	incluido en el porte	incluido en el porte	0,75% c/u
Rapels	5% si la compra supera 9 000€	10% si la compra supera 10 000€	8% si la compra supera 10 000€

Condiciones de calidad			
Características	Fabricante A	Fabricante B	Fabricante C
Calidad del producto	Aceptable	Muy buena	Buena
Plazo de entrega	30 días	5 días	30 días
Facilidades de pago	Contado	30, 60, 90, 120 días	30, 60, 90 días sin recargo

Los criterios de selección son por orden prioritario:

- 1) Precio final más bajo.
- 2) Calidad.
- 3) Facilidades de pago.
- 4) Plazo de entrega.

Se elegirá al fabricante que responda a estos criterios de selección, siempre que los productos sean de una calidad aceptable, den unas buenas facilidades de pago y condiciones de entrega adecuadas. Si un producto cumple con las condiciones de calidad y tiene el precio final más bajo, será el elegido, salvo que el siguiente tenga mejores condiciones de calidad y el importe del producto no sea superior al del precio más bajo en un 8 %.

Fabricante A:

Precio:	$60 \cdot 150 =$	9 000 €
Descuento:	5% =	<u>- 450 €</u>
		8 550 €

(No se aplican *rappels* puesto que no llega a 9 000)

Transporte:	$1,70 \cdot 150 =$	255,00 €
Precio total:	=	<u>8 805,00 €</u>

Fabricante B:

Precio:	$80 \cdot 150 =$	12 000,00 €
Descuento:	15% =	<u>- 1 800,00 €</u>
		10 200,00 €
<i>Rappels: 10 %</i>		<u>= - 1 020,00 €</u>
		9 180,00 €
Transporte:	$1,75 \cdot 150 =$	262,50 €
Precio total:	=	<u>9 442,50 €</u>

Fabricante C:

Precio:	$75 \cdot 150 =$	11 250,00 €
Descuento:	10% =	<u>- 1 125,00 €</u>
		10 125,00 €
<i>Rappels:</i>	8% =	<u>- 810,00 €</u>
		9 315,00 €
Transporte:	$1,60 \cdot 150 =$	240,00 €
Seguros:	$0,75 \cdot 150 =$	112,50 €
Precio total:	=	<u>9 667,50 €</u>

El fabricante A es el que ofrece un producto más barato. No obstante, tiene en su contra que la entrega se aplaza 30 días y que el pago es a 30 días.

El segundo precio total más bajo es el del fabricante B. Ofrece muy buena calidad, excelentes condiciones de pago y un plazo de entrega muy corto. Como la calidad del segundo es muy buena, aplicamos la condición del 8 %. Tenemos, por tanto, lo siguiente:

$$\text{Fabricante A: } 8\,805 \cdot 1,08 = 9\,509,40 \text{ €}$$

Esto supone que el fabricante elegido será el B, puesto que con el incremento del 8% el precio final del fabricante B (9 442,50 euros) resulta inferior en 66,90 euros al precio final del Producto A, incrementado en el 8 %.

Resolución de casos prácticos

Caso 1

Juan Martín es el encargado de aprovisionamiento de Zumos Transgénicos, SA.

Esta empresa ha decidido lanzar al mercado una nueva línea de zumos para la temporada de verano en envases de cristal. De momento no cuenta con ningún proveedor para este tipo de envase.

— ¿Cómo puede contactar con empresas que estén interesadas en su venta?

Solución

Existen diferentes fuentes de información a partir de las cuales puede contactar con posibles proveedores:

- En primer lugar, el Sr. Martín envía una carta comercial a sus proveedores para indagar acerca de la posibilidad de que alguno de éstos esté en condiciones de suministrar el nuevo envase.
- Por otra parte, la Cámara de Comercio de su provincia dispone de una base de datos empresarial, en la que posiblemente podrá obtener información sobre empresas productoras de envases, tanto nacionales como extranjeras.
- La guía telefónica es también una fuente de información importante que el Sr. Martín revisará, fundamentalmente si trata de encontrar el proveedor en su provincia.
- También será conveniente disponer de la revista *Envase y Comercio*, que está especializada en este tipo de temas y en la que, con gran probabilidad, hallará direcciones de empresas.
- Por otra parte, existe la posibilidad de contactar con empresas proveedoras a través de Internet, donde existen diversas bases de datos.

Si estas gestiones no dan el resultado esperado, se encargará la confección y publicación de un anuncio en la prensa.

Caso 2

Telescop, SA ha de seleccionar cuál es el proveedor más adecuado para una compra de componentes informáticos. El único factor que considerará es el precio.

Cuenta con cuatro ofertas:

Condiciones Proveedor	Precio	Descuento	Transporte
A	50,50 euros	4%	140 euros
B	51 euros	3,5%	123 euros
C	52 euros	4%	150 euros
D	53 euros	4,5%	0 euros

- a) Si desea comprar 70 unidades, ¿cuál será el proveedor más adecuado?
- b) ¿Y si desea comprar 40 unidades?

Solución

Para llegar a una decisión adecuada calcularemos el coste unitario en cada uno de los casos según el procedimiento que hemos visto en el texto.

En el caso de que se adquieran 70 unidades, será:

	A	B	C	D
Precio (euros)	50,50	51	52	53
Descuento (euros)	2,02	1,79	2,08	2,39
Transporte (euros)	2,00	1,76	2,14	0
Precio final (euros)	50,48	50,97	52,06	50,61

Observa que la elección del proveedor depende del número de unidades que conforman el pedido. Así, el proveedor elegido sería la empresa A.

En el caso de que se compren 40 unidades:

	A	B	C	D
Precio (euros)	50,50	51	52	53
Descuento (euros)	2,02	1,79	2,08	2,39
Transporte (euros)	3,50	3,08	3,75	0
Precio final (euros)	51,98	52,29	53,67	50,61

Si se desean adquirir 40 unidades, el proveedor más conveniente será el D.

Ejercicios

9. La empresa Mazinger, SL ha de adquirir 300 electroválvulas. Por este motivo ha contactado con diferentes proveedores. A partir de las ofertas recibidas, ha elaborado la siguiente tabla:

Proveedor	Godzilla, SA	Mars, SL	Attacks, SA
Condiciones			
2.º Precio unitario	50 euros	47 euros	53 euros
Descuento	6% +47	5% -44,65	2% -51,90
Transporte	A nuestro cargo. +70 euros 117	A nuestro cargo. +120 euros 164,65	A su cargo
1.º Calidad	Alta	Media	Alta
Características del producto	Coincidentes	Deberá hacerse una adaptación con un coste de 6 € por unidad	Coincidentes
Forma y condiciones de pago	Aplazado a 30 días	Aplazado a <u>60 días</u>	Contado
Plazo de entrega	3 días	4 días	1 semana
Servicio pos-venta	6 meses	3 meses	1 año

- Mazinger, SL valorará, antes que nada, la calidad del producto ofrecido por cada proveedor y después el precio. En este sentido, está dispuesta a pagar como máximo 50 euros por unidad, y por un producto de alta calidad.
- 3.º En cuanto a la garantía no aceptaría un plazo inferior a 6 meses. En último lugar considera el pago, que debería ser aplazado a 60 días; y el plazo de entrega, que ha de ser inferior a una semana.
- Elabora una tabla que muestre cuáles son los criterios de esta empresa para la selección de proveedores.
 - Determina cuál es el proveedor más adecuado.
 - Razona sobre qué aspectos se podría entablar la negociación antes de contratar la compra y en qué aspectos Mazinger podría ceder para obtener las compensaciones que permitan que la compra pueda satisfacer, en la mayor medida posible, los criterios de selección establecidos por esta empresa. Explica cuáles son las fases que tendría la negociación.
 - Mazinger, SL y la empresa elegida han de iniciar el proceso de negociación que vais a simular. Para ello, debéis formar diferentes equipos de cinco miembros entre los que se distribuirán los roles por sorteo.
Cada uno de los equipos ha de preparar convenientemente la negociación para obtener los mejores resultados posibles para la empresa representada. Es importante recordar el papel preeminente del líder como el de aquella persona que toma la decisión final.
 - Una vez finalizada la negociación, podéis efectuar un reparto de roles diferente y volver a iniciarla. Compara las conclusiones sacadas de las dos situaciones.

Caso 3

Juan desea inaugurar una empresa dedicada a montajes eléctricos. Por ello decide dirigirse a diversas entidades que pueden proporcionarle parte de los componentes que necesita.

La primera que encuentra en el listín telefónico es Aleccion, SA. Después de una llamada telefónica, acuerda una cita con la Sra. Martínez, jefe de ventas de la empresa.

La misma tarde se celebra la entrevista en la que Juan manifiesta su interés en contar con el producto, ya que éste le es necesario urgentemente para poder abrir al público su negocio.

La Sra. Martínez se compromete a servirlo de forma inmediata y le ofrece firmar un contrato en el que se acuerda el suministro de los componentes que necesita.

El precio es superior al esperado, al parecer debido a la calidad del producto ofrecido.

En cualquier caso, según le informa la jefe de ventas, se trata de una oferta especial que no se podrá mantener durante mucho tiempo, debido a que existen otros clientes que necesitan los mismos materiales.

Ello implica la posibilidad de que en pocos días, quizás en horas, los precios hayan subido sustancialmente o, incluso, que no sea posible suministrar el producto. Por ello, Juan decide firmar el contrato al finalizar la entrevista.

— Argumenta si Juan ha actuado correctamente.

Solución

De acuerdo con la información de que disponemos, caben pocas dudas acerca de que Juan ha llevado a cabo una gestión poco adecuada.

- En primer lugar, la búsqueda de información sobre posibles proveedores ha sido insuficiente. De hecho ni tan siquiera se han agotado las posibilidades que ofrece el listín telefónico. Y es conveniente recordar que existen muchas otras fuentes de información. Naturalmente, ello ha imposibilitado llevar a cabo un proceso de selección de proveedores.
- La escasez de información, y el poco tiempo de que ha dispuesto, han entorpecido, sin duda, su posición a la hora de llevar a cabo la negociación. Juan, por ejemplo, apenas dispone de información sobre Aleccion, SA, más allá de la que le habrá facilitado la jefe de ventas. Además, esta debilidad se ha visto potenciada por el hecho de haber suministrado una información relativa al poco tiempo de que dispone, lo que le sitúa en una posición de inferioridad.
- La actitud de la jefe de ventas de Aleccion, SA, por otra parte, sugiere que ha presionado a Juan para acordar una venta en unos términos que, por lo menos en lo que se refiere al precio, no se adecua a las necesidades de Juan. Ha empleado amenazas veladas acerca de inminentes subidas de precios o una supuesta escasez del producto.

Fijate que, de hecho, es presionado en el punto débil que él mismo ha sugerido.

- Algunas Cámaras de Comercio facilitan a través de su página web el contacto con diferentes proveedores. Accede a la Cámara de Comercio correspondiente a tu provincia y averigua si ofrece este servicio. En caso afirmativo, localiza un proveedor de material informático. Si no lo ofrece, busca la Cámara de Comercio más próxima que sí lo ofrezca.
- Localiza en tu localidad tres proveedores de alguno de los materiales que necesitarás para tu proyecto de empresa.
- Retoma el caso 2 y razona cuál es el motivo por el que el resultado es diferente entre una compra de 70 o de 40 unidades.
- Un constructor desea efectuar una compra de escaleras de aluminio. Dado que la calidad y condiciones de pago de los diferentes proveedores son similares, únicamente considerará el precio. Si dispone de las siguientes ofertas (precios en euros), cuál será el proveedor elegido para una compra de: a) 56 unidades; b) 10 unidades; c) 120 unidades.

Proveedor/Condiciones	Precio	Descuento	Transporte
Alumina, SA	30	4%	100
Staying, SL	32	5%	97
Ska, SA	40	19%	A su cargo
Trail, SL	31	—	120

5. En tu opinión:

- ¿Qué tipo de estilo negociador ha adoptado Juan?
- ¿Y la jefe de ventas de Aleccion?
- Valora su efecto sobre el posible resultado final de la negociación.
- Ponte en el lugar de Juan y argumenta cómo llevarías a cabo la negociación.

56 ~~30~~ b) 1712,8 - 1799,4 - 1814,4 - 1856
 100 a) 388 - 401 - 324 - 430
 120 c) 3556 - 3745 - 4368 - 3840

EJEMPLO DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES:

La empresa ALMACENES PEREZ SL. de Murcia, domicilio c/ Mayor, 27 CP 30000 y NIF: B-1234567, desea ponerse en contacto con proveedores nuevos para solicitarles **ordenadores Pentium IV**. Después de un proceso de selección y de haber recibido las condiciones de todos ellos ha seleccionado a 4 proveedores que en principio son los más interesantes para dicha empresa ya que la calidad de lo fabricado es buena.

Dichos proveedores y sus condiciones son las siguientes:

Conceptos	A	B	C	D
Precio Unitario	650 €	750 €	780 €	700 €
Descuento Comercial	9%	10%	8%	8%
Transporte	5 € por/unidad a cuenta del comprador	Por cuenta del vendedor	3 €/unidad a cuenta de comprador	4 €/unidad por cuenta del comprador.
Seguros	4% s/ precio por cuenta del comprador.	Por cuenta del vendedor	1% s/ el precio por cuenta del comprador	2% s/ precio por cuenta del comprador.
Rappels	5% si la compra supera 21000 €	3% si la compra supera 20000 €	10% si compra superior a 23000 €	No hay descuento por Rappels.
Forma de pago	30 días con recargo del 2%	Contado	30 días sin recargo.	30 días con recargo del 3%.
Plazo entrega	30 días	25 días	20 días	20 días.

La empresa procederá a elegir el proveedor más económico, ya que la calidad de lo fabricado es prácticamente igual de buena.

1. Realiza el cuadro comparativo con las condiciones de los cuatro Proveedores, elige el más adecuado aplicando criterios económicos, para un pedido de 30 ordenadores.
2. Realizar la carta de oferta al proveedor seleccionado. Con fecha 10 de enero de 2007.

Nota: Inventaos los datos personales de dicho proveedor para hacer la carta.