

CFGM ACTIVIDADES COMERCIALES · 1.º · GC · UNIDAD 4

Encontrar proveedores y comparar sus ofertas

Fuentes de proveedores, fichero, criterios y pesos, solicitud de oferta, coste total y matriz ponderada

4

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Reconocer las fuentes donde se buscan proveedores y qué preguntar antes de pedir una oferta.
- Montar y mantener un fichero de proveedores con los datos que hacen falta para comprar y cuidar los datos de las personas de contacto.
- Fijar los criterios de selección y sus pesos antes de ver las ofertas.
- Redactar una solicitud de oferta que obligue a todos los proveedores a responder lo mismo.
- Calcular el coste total de cada oferta, puntuarlas con un baremo ponderado y recomendar una con argumentos.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Jueves 15/10/2026. En el mostrador de Ágora (caso ficticio), Joaquín tiene delante tres ofertas impresas para las 1.200 tazas H02 de la campaña de Navidad. El lunes 05/10 envió la solicitud de oferta SO-2026-001 y han contestado los tres:

Emilio señala la del taller: es la más barata por unidad. Soledad decide mañana, viernes 16/10 (el pedido será el miércoles 21/10), y pide un cuadro comparativo con los pesos de siempre. Tu tarea es ayudar a Joaquín a elegir y a justificar la recomendación.

❓ **Si una oferta cobra 3,95 € por taza y otra 4,50 €, ¿cuál es más barata? ¿Qué más necesitas saber para estar seguro?**

❓ **¿Qué pasa si el pedido llega después de la fecha en que se necesita la mercancía?**

❓ **Si el taller pide el 50 % por adelantado, ¿qué riesgo asume Ágora?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **4.1** Dónde buscar proveedores
- **4.2** El fichero de proveedores
- **4.3** Criterios de selección y pesos
- **4.4** La solicitud de oferta
- **4.5** Comparar el coste total y elegir

De la lista larga a la recomendación

1. **Buscar**
   Fuentes y primeras preguntas.
2. **Ficha**
   Condiciones, fecha y oferta de origen.
3. **Criterios**
   Pesos fijados antes de ver ofertas.
4. **Solicitud**
   La misma pregunta para todos.
5. **Comparar**
   Coste total y puntos.
6. **Recomendar**
   Con el riesgo que queda.

CLAVE
Decide quien autoriza el gasto: Soledad.

Tres ofertas para 1.200 tazas

OFERTA	PRECIO	PORTES	PLAZO	PAGO
A · Casamar	4,50 € − 4 %	Gratis	15 laborables	30 días
B · Central Fénix	4,30 €	96,00 €	20	60 días
C · Meseguer	3,95 € (lote 1.500)	150,00 €	25	50 % anticipado

CLAVE

El precio más bajo no es el coste más bajo.

Coste total sin IVA

Mercancía − descuento + portes.



Ofertas de Ágora (caso ficticio).

CLAVE

C cuesta 5,06 € por cada taza necesaria, no 3,95 €.

Pesos y puntuaciones

Pesos: coste 35, plazo 25, pago 15, calidad 15, servicio 10.

OFERTA	NOTAS	PUNTUACIÓN
A	5 · 4 · 3 · 5 · 4	4,35
B	4 · 3 · 5 · 3 · 3	3,65
C	2 · 1 · 2 · 2 · 2	1,75

CLAVE

Recomendación: A · Casamar, 5.184,00 € y llegada el 11/11.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Caso · Tres ofertas, una recomendación



Joaquín

El 15/10 deja listo el cuadro comparativo.

1. **Coste total** A 5.184,00 €, B 5.256,00 €, C 6.075,00 €.
2. **Plazo** Pedido el 21/10: A llega el 11/11, B el 18/11, C el 25/11.
3. **Puntos** 4,35, 3,65 y 1,75.
4. **Riesgo** A depende del proveedor de siempre y no admite devolución.
5. **Decide** Soledad, el viernes 16/10.

✔ **Se negociará mejorar el 4 % de descuento.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

¿Cuánto cuesta cada taza útil de la oferta C (6.075,00 € por 1.500 tazas, de las que se necesitan 1.200)?

A 3,95 €

B 4,38 €

C 5,06 €

✔️ 6.075,00 ÷ 1.200 = 5,06 €.

REPASO

Ideas clave

- **Dónde buscar proveedores.** Buscar es filtrar. Se parte de una lista larga y se reduce a tres o cuatro candidatos que cumplan lo básico. A esos se les pide oferta; al resto, no.
- **El fichero de proveedores.** Una condición sin fecha no vale. Anota siempre de qué oferta sale cada dato y en qué fecha. Si cambia el precio o el plazo, se cambia la ficha y se conserva la anterior.
- **Criterios de selección y pesos.** Cinco criterios. Ágora compara las ofertas con cinco criterios, cada uno con un peso, que es el porcentaje de importancia que se le da, y todos suman 100:
- **La solicitud de oferta.** La misma pregunta para todos. La solicitud dice cuánta mercancía, para cuándo y qué condiciones quieres que te den. Así, cualquier diferencia entre las ofertas es real y no un malentendido, y todas llegan por escrito y con su validez.
- **Comparar el coste total y elegir.** Recomendar es argumentar. El cuadro comparativo termina en una frase: qué oferta se recomienda, por qué y qué riesgo queda. La decisión final es de quien autoriza el gasto, que en Ágora es Soledad.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Qué criterio pondrías en primer lugar para un producto de campaña y por qué?
2. ¿Qué riesgo queda cuando se elige al proveedor de siempre?
3. ¿Qué pasa si cambias los pesos después de ver las ofertas?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**