

FORMACIÓN PROFESIONAL · GESTIÓN LOGÍSTICA Y COMERCIAL · UNIDAD 4

# Búsqueda de proveedores y solicitud de ofertas

Lunes 21 de febrero de 2028. La previsión de corteza de pino COR-050 pasa de 1.200 sacos vendidos en pruebas a 4.800 en 2028, y en la libreta de Cipriano hay tres precios de teléfono que no se pueden comparar. Hay que tener proveedor antes de la campaña.

PARA EMPEZAR

# En esta unidad aprenderás a...

- Elegir fuentes de búsqueda de proveedores y comprobar su fiabilidad.
- Mantener un fichero de proveedores con identificador único, sin duplicados y con los datos personales mínimos.
- Redactar un pliego de condiciones con requisitos excluyentes y criterios valorables.
- Preparar solicitudes de oferta claras que obliguen a responder en condiciones comparables.
- Registrar las ofertas recibidas y admitir solo las que cumplen el pliego.

SITUACIÓN DE PARTIDA

# «Con esto no se puede comparar nada»

**Lunes 21 de febrero de 2028** (caso ficticio). En 2027 La Retama vendió en pruebas **1.200 sacos** de corteza de pino de 50 l (COR-050) y los paisajistas quieren más: la previsión de 2028 es de **4.800 sacos**. Hay que tener proveedor antes de la campaña.

Cipriano ya ha llamado a tres y lo tiene en su libreta: «Páramo, 4,40 portes incluidos · Albarral, 79 el metro · Verdemulch, 1.100 el viaje». Fabián: «Con esto no se puede comparar nada. Hay que pedirlo por escrito, y a todos lo mismo». Duván quiere aprovechar la semana para hablar con Haverwinde, un productor de hortensias de los Países Bajos. Hay que preparar el **PS-2028/04** para el viernes 3 de marzo.

❓ **Tres tiendas te dan el precio de un sofá: uno «con montaje», otro «sin portes» y otro «el de exposición». ¿Cuál es más barato?**

❓ **¿Dónde buscarías a un proveedor que no conoces? ¿Cómo sabrías que es de fiar?**

❓ **¿Qué datos de un comercial guardarías en una hoja de proveedores y cuáles no?**

❓ **¿Por qué conviene que todos los proveedores reciban exactamente la misma petición?**

❓ **Una oferta llega tarde, pero es la más barata. ¿La aceptarías?**

MAPA DE LA UNIDAD

# Lo que vamos a ver

**4.1** Fuentes de búsqueda de proveedores

**4.2** El fichero de proveedores

**4.3** Definir la necesidad: el pliego

**4.4** La solicitud de oferta

**4.5** Admisión de ofertas

# La etiqueta del carro



Servimos en carros CC de 60 macetas. Camión completo: 40 carros.

Cada carro lleva su pasaporte fitosanitario; la etiqueta oficial la pone el productor.





Yo esto me lo apunto en la libreta y listo.

Al fichero, con su fuente y su fecha. Y lo demás, por escrito.



**CLAVE**

Lo que se averigua de un proveedor se guarda **una sola vez**, en el fichero, con su fuente y su fecha; y las condiciones se piden **por escrito**.

# Dónde buscar y qué vigilar

Se busca proveedor cuando entra un artículo nuevo o crece mucho (la corteza pasa de 1.200 a 4.800 sacos: cuatro veces más), cuando el actual falla o cuando se depende de uno solo. Primero, un **criterio de búsqueda**: qué, cuánto, dónde y con qué exigencias.

| FUENTE | EJEMPLO EN LA RETAMA | QUÉ APORTA · CUIDADO CON |
|---|---|---|
| **Ferias y jornadas profesionales (*off-line*)** | Feria de jardinería de enero: catálogo de Albarral | Ver el producto y hablar con quien lo fabrica · el precio de feria no es una oferta |
| **Catálogos, visitas comerciales y revistas (*off-line*)** | Garazi presenta la corteza de Páramo | Información de primera mano · es publicidad: hay que contrastarla |
| **Otros clientes, colegas y asociaciones (*off-line*)** | Fortunato recomienda Verdemulch | Experiencia real · una opinión no es una prueba |
| **Webs, directorios y plataformas (*on-line*)** | Directorio en línea de viveros productores: Haverwinde | Muchas opciones y rápido · anuncios, datos sin fecha, empresas que no existen |
| **Registros oficiales (*on-line*)** | Registros mercantiles; registros de operadores de vegetales | Saber que la empresa existe y está inscrita · no dicen nada de la calidad |

Las **fuentes de suministro** son los tipos de empresa que pueden servir el artículo (productores, mayoristas, importadores); las **fuentes de búsqueda**, los medios para encontrarlos.

**CLAVE**

Comprar al productor suele dar mejor precio e información de primera mano, pero exige volúmenes mayores; el mayorista sirve cantidades pequeñas y variadas.

# Antes de dar de alta un candidato



## Que existe

Razón social y NIF, o número de IVA si es de otro país de la Unión.



## Que hace lo que dice y puede

Ficha técnica, muestra, visita; y que tiene capacidad para la cantidad que se necesita.



## Que tiene los papeles en regla

En planta viva, inscripción como operador y pasaporte fitosanitario.



## Que otros lo recomiendan

Otros clientes lo confirman. Cada comprobación deja una **evidencia**: el documento, la página consultada o la nota, con su fecha.

**CLAVE**

«Un número sin unidad, fuente y fecha no es un dato», repite Fabián. Un proveedor sin fuente y sin fecha, tampoco.

# El pasaporte fitosanitario



*El pasaporte fitosanitario «consiste en una etiqueta oficial para el traslado de vegetales, productos vegetales y otros objetos en el territorio de la Unión».*

**Real Decreto 1054/2021, de 30 de noviembre, art. 16.1 · Consulta la versión vigente**

**SUJETO OBLIGADO**

Quien comercializa vegetales que lo necesitan, como La Retama, se inscribe en el Registro de operadores profesionales de vegetales (art. 4.1.b). En el carro de Haverwinde, la etiqueta la pone el productor.

**NO OBLIGA A…**

…solo a la planta que viene de fuera de la Unión: se exige para el traslado dentro de la Unión, también desde los Países Bajos.

**CLAVE**

Candidatos para la corteza: Sustratos del Páramo (ya sirve el sustrato), Cortezas Albarral (catálogo de la feria del jueves 27/01) y Verdemulch Ibérica (recomendación de Fortunato del lunes 14/02).

# Una vez, en un sitio y con un identificador

🔑

## Identificador único

**PV-nn** si es activo y **CA-nn** si es candidato; al activarse, su PV-nn se anota junto al CA-nn en la misma fila. Ofertas, pedidos y facturas se enlazan por él, no por el nombre.

📋

## Los campos

ID y estado; razón social, NIF o número de IVA, país y provincia; qué suministra y condiciones; documentación; fuente y fechas de alta y revisión; contacto de trabajo.

♊

## Sin duplicados

Se busca por NIF antes de dar de alta. Con el NIF en la columna D: `=CONTAR.SI(D:D;D2)>1` da VERDADERO si se repite.

🗄️

## No se borra

Un proveedor que se deja de usar pasa a «baja» con fecha y motivo: sus documentos siguen enlazados. Cada dato se revisa al menos una vez al año.

**CLAVE**

Un proveedor que llega por dos fuentes es **un solo registro con dos fuentes**.

# Cinco registros, ningún duplicado

| ID | PROVEEDOR · NIF | SUMINISTRA | FUENTE Y FECHA DE ALTA | ESTADO |
|---|---|---|---|---|
| **PV-07** | Sustratos del Páramo, S.L. · B99999 983 | Sustrato; oferta de corteza en estudio | Proveedor de sustrato; corteza añadida el 21/02/2028 | Activo |
| **CA-01** | Cortezas Albarral, S.L. · B99999 984 | Corteza de pino | Catálogo de la feria, 27/01/2028 | Candidato |
| **CA-02** | Verdemulch Ibérica, S.L. · B99999 985 | Corteza y acolchados | Recomendación de Fortunato, 14/02/2028 | Candidato |
| **CA-03** | Haverwinde Planten B.V. · NL000099999B81 | Hortensia y planta de temporada | Directorio en línea, 21/02/2028; videollamada, 23/02 | Candidato |
| **CA-04** | Graneles Ribasol, S.L. · B99999 988 | Áridos y corteza a granel | Oferta no solicitada, 02/03/2028 | Candidato |

Datos y NIF ficticios; la columna de contacto no se muestra.

**CLAVE**

Si Gorka diera de alta «Verdemulch Iberica SL» con el NIF B99999 985, el control de duplicados daría **VERDADERO**: ya es CA-02.

# Datos personales, los mínimos



*Se presume lícito tratar «los datos de contacto y en su caso los relativos a la función o puesto desempeñado» de quienes trabajan en una empresa, si se trata «únicamente [de] los datos necesarios para su localización profesional» y la finalidad es «mantener relaciones de cualquier índole con la persona jurídica».*

**Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, art. 19.1; RGPD, art. 5.1.f («integridad y confidencialidad») · Consulta la versión vigente**

**SUJETO OBLIGADO**

La Retama, que guarda en su fichero los datos de contacto de las personas que trabajan en sus proveedores. Los datos de Cortezas Albarral, S.L. no son personales; los de su gerente, sí.

**NO OBLIGA A…**

…a guardar nada más: DNI, móvil o correo personal, fecha de nacimiento u opiniones no entran en el fichero. Solo nombre, cargo, correo y teléfono de trabajo.

**CLAVE**

El fichero lo abre solo quien lo necesita.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

# De Femke, responsable de cuentas de Haverwinde, ¿qué puede ir en el fichero?

A Su móvil personal y su fecha de nacimiento, para cuidar la relación

B Su correo de la empresa y su cargo

C La foto de su perfil personal en una red social

✔ Solo lo necesario para la localización profesional: nombre, cargo, correo y teléfono de trabajo (LOPDGDD, art. 19.1). Nada de móvil personal, fecha de nacimiento ni datos de su vida privada (actividad 6).

# Excluyente o valorable



## Requisito excluyente

Un mínimo: si la oferta no lo cumple, queda fuera aunque sea la más barata. Cada uno con su motivo: palé de 40 sacos, porque así se ubica en el bloque B; entrega en 5 días, porque lo pide el programa de compras (unidad 3).

VS



## Criterio valorable

Sirve después para ordenar las ofertas que han pasado el filtro (unidad 5): coste puesto en almacén, calidad de la muestra (calibre de 10 a 40 mm, finos, humedad…) y servicio, con pesos fijados antes de abrir las ofertas.

**CLAVE**

«Corteza como la de Páramo» no es una especificación: es una **preferencia disfrazada de requisito**. Y el pliego no se cambia para que encaje una oferta: versión nueva para todos, con el mismo plazo.

# Lo mismo para todos, antes de pedir ofertas

| APARTADO | CONDICIÓN | TIPO |
|---|---|---|
| **Producto** | Corteza de pino en saco de 50 l, sin plagas ni hongos visibles | Excluyente |
| **Documentación** | Ficha técnica (calibre, humedad y origen de la madera) y un saco de muestra | Excluyente |
| **Cantidad y calendario** | 4.800 sacos en 2028, en 20 entregas de 240; la primera, en la semana 11 | Informativo |
| **Embalaje** | Palé de 40 sacos retractilado; se valora el saco con lote y fecha | Excluyente el palé; valorable el lote y la fecha |
| **Entrega** | En el almacén de La Retama, como máximo 5 días laborables después de cada pedido | Excluyente |
| **Pago** | A 60 días desde la recepción | Excluyente |
| **Forma de la oferta** | Precio con su unidad y todos los gastos hasta el almacén, desglosados; número, versión, fecha y vigencia | De forma: si falta, se aclara |
| **Valoración** | Coste puesto en almacén, calidad de la muestra y servicio; pesos fijados antes de abrir las ofertas | Valorable |

**CLAVE**

La **especificación técnica** describe el producto con datos comprobables; el **pliego** la completa con cantidad, calendario, entrega, embalaje, pago, documentación y forma de presentar y valorar la oferta.

# Entregas, palés y pago

**20**
entregas al año: 4.800 ÷ 240

**6**
palés por entrega: 240 ÷ 40

**1/8**
del bloque B por entrega: 6 de sus 48 palés

**12/05/2028**
pago máximo de una entrega recibida el lunes 13/03 (60 días naturales)

Ley 3/2004, art. 4.3: los plazos de pago «podrán ser ampliados mediante pacto de las partes sin que, en ningún caso, se pueda acordar un plazo superior a 60 días naturales». Sin pacto, 30 días.

**CLAVE**

**Planta viva**: para la hortensia, el pliego añade la maceta de 19 cm, el estado sanitario, el pasaporte fitosanitario del productor y el carro CC de 60 macetas.

# Información, oferta o pedido

| DOCUMENTO | PARA QUÉ | A QUIÉN COMPROMETE |
|---|---|---|
| **Solicitud de información** | Conocer al proveedor: catálogo, tarifa, condiciones generales | A nadie |
| **Solicitud de oferta (SO)** | Pedir precio y condiciones para una necesidad concreta, con el pliego | A nadie todavía |
| **Oferta** | La respuesta: precio, condiciones, número, versión y vigencia | Al proveedor, mientras esté vigente |
| **Pedido (PP) y confirmación** | La compra | A los dos, con la aceptación |

Después vendrán el albarán y la factura (unidad 7).

**CLAVE**

Pedir a Haverwinde su tarifa de 2028 es una **solicitud de información**; pedir precio a tres alfarerías para 1.650 macetas con un pliego, una **solicitud de oferta** (actividad 11).

# Una petición que se puede contestar

| CAMPO | CONTENIDO |
|---|---|
| **De · a** | Viveros y Suministros La Retama, S.L., Compras y Logística (firma Fabián) · Cortezas Albarral, S.L., CA-01 (Eliseo, gerente) |
| **Fecha y asunto** | Martes 22/02/2028 · Solicitud de oferta SO-2028/0005: corteza de pino de 50 l (COR-050) para 2028 |
| **Qué se pide** | Oferta para 4.800 sacos en 2028, en 20 entregas de 240 sacos (6 palés de 40), según el pliego COR-050 v1 adjunto |
| **Condiciones** | Entrega en el almacén de La Retama en 5 días laborables desde cada pedido; pago a 60 días desde la recepción |
| **Cómo ofertar** | Precio con su unidad y todos los gastos hasta el almacén, desglosados; ficha técnica y un saco de muestra; número, versión, fecha y vigencia |
| **Plazo** | Hasta las 14:00 del viernes 03/03/2028, por correo a Compras |
| **Dudas** | Gorka, administrativo de compras; las respuestas se envían a todos los ofertantes |

Escribir claro: asunto con número y artículo; una frase por petición; cifras con unidad; fecha límite con día y hora.

**CLAVE**

SO-2028/0004 (Páramo), 0005 (Albarral) y 0006 (Verdemulch) salen el martes 22/02 con **8 días laborables** para responder (el 29/02 cuenta): hasta el viernes 03/03.

# La misma pregunta, a cada uno por separado

### La misma unidad de suministro

Una entrega de 240 sacos puesta en el almacén, con los gastos desglosados y con número, versión, fecha y vigencia.

### Un correo para cada uno

Un proveedor no debe ver a quién más se pide. Si uno pregunta una duda, la respuesta se envía a todos; un cambio se hace para todos, por escrito.

### Incoterms® 2020

Con un proveedor de otro país se fija el lugar de entrega: «DAP almacén de La Retama» significa que el vendedor pone la mercancía en el almacén, sin descargar.

### Haverwinde (miércoles 23/02)

Hortensia de 19 cm en carros CC de 60; camión completo de 40 carros = **2.400 macetas**; DAP, 6 días laborables, pago a 30 días. El carro va en depósito: si no vuelve en 30 días, **175,00 €**.

**CLAVE**

Duván deja una nota con fecha en el fichero (CA-03) y Fabián pide **por escrito** la tarifa y la ficha técnica. Tres carros sin devolver: 3 × 175,00 = 525,00 € (actividad 12).

# Registro de ofertas de corteza · viernes 03/03/2028, 14:00

| OFERTA · PROVEEDOR | LLEGADA | VERSIÓN · VIGENCIA | EXCLUYENTES DEL PLIEGO | ADMISIÓN |
|---|---|---|---|---|
| **SP-OF-2028-07 · Páramo (PV-07)** | Miércoles 01/03, 10:15 | v1 · hasta el 30/04/2028 | Ficha y muestra; palé de 40; plazo 4 días; pago a 60 | Admitida |
| **CA-OF-11 · Albarral (CA-01)** | Jueves 02/03, 17:40 | v1 · 30 días (hasta el 01/04/2028) | Ficha y muestra; palé de 40; plazo 5 días; pago a 60 | Admitida |
| **VM-OF-028 · Verdemulch (CA-02)** | Viernes 03/03, 11:20 | v1 · hasta el 31/12/2028 | Ficha y muestra; palé de 40; plazo 5 días; pago a 60 | Admitida |
| **Sin número · Ribasol (CA-04)** | Jueves 02/03, 09:05 | Sin versión · sin vigencia | Sin ficha técnica ni muestra | **Excluida** |

Graneles Ribasol mandó por su cuenta un precio por saco, sin ficha técnica ni muestra. Se registra y se revisa con el mismo pliego: la documentación es excluyente.

**CLAVE**

Ribasol queda **excluida** aunque su precio fuera el más bajo: sin ficha técnica no se puede comprobar el producto.

# Antes de comparar precios, saber qué ofertas cuentan

🕑

## Registrar todas

Proveedor, número, versión, fecha y hora de llegada, vigencia, ficha y muestra, aunque luego se excluya. El correo de Compras guarda la hora exacta.

🔁

## Versiones y plazo

Una versión nueva dentro de plazo sustituye a la anterior y se guardan las dos. Lo que llega fuera de plazo no se admite: los demás no tuvieron ese tiempo.

✅

## Admitir, excluir o aclarar

Al cerrar se revisa cada excluyente con su evidencia. La que falla uno, **excluida**, con el motivo escrito. Un defecto de forma (falta la vigencia, una cifra sin unidad) se **aclara** por escrito si no cambia la oferta.

🧪

## Las muestras

Duván y Marcelino etiquetan los tres sacos con el número de oferta, comprueban a la vista el primer excluyente (sin plagas ni hongos) y los guardan para revisarlos a fondo el lunes 06/03. 240 sacos de 50 l = 12 $m^3$ = un lote.

**CLAVE**

Hasta el cierre, ninguna oferta se comenta con los demás. Aquí **no se puntúa ni se compara el precio**: eso es la unidad 5.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

# De la libreta a tres ofertas comparables



## Olaya y Duván, con Fabián

Lunes 21 de febrero de 2028: el expediente de la corteza COR-050 con lo que hay en la libreta de Cipriano. Caso ficticio.

1. **Lo que había.** «4,40 portes incluidos» (por saco), «79 el metro» (por $m^3$ en su almacén) y «1.100 el viaje» (un camión): sin fecha, número ni vigencia. No se pueden comparar ni citar.

2. **La unidad de suministro.** Una entrega de 240 sacos de 50 l, en 6 palés de 40, puesta en el almacén; 20 entregas al año.

3. **El pliego.** Versión 1 del lunes 21/02, con cinco excluyentes (sin plagas, ficha y muestra, palé de 40 retractilado, entrega en 5 días laborables, pago a 60 días) y los valorables para la unidad 5.

4. **Las solicitudes.** SO-2028/0004, 0005 y 0006, el martes 22/02, en correos separados, con el mismo pliego y el mismo plazo: viernes 03/03 a las 14:00.

5. **Registro y admisión.** Cuatro ofertas antes del cierre; tres cumplen los cinco excluyentes; la de Ribasol, sin ficha técnica ni muestra, queda fuera con su motivo escrito.

6. **Lo que no se hace todavía.** No se ordena por precio ni se elige: primero, el mismo coste puesto en almacén y la revisión de las muestras (unidad 5).

✔ Expediente **PS-2028/04**: fichero con 5 registros sin duplicados, pliego COR-050 v1, tres solicitudes y registro con **3 admitidas** y **1 excluida** con su motivo.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

# Una oferta de corteza llega el **viernes 03/03 a las 15:30**. El plazo cerraba a las 14:00. ¿Qué se hace?

**A** Se admite si es la más barata

**B** Se registra con su fecha y hora, pero no se admite: llegó fuera de plazo

**C** No se registra

✔ Todo lo que llega se anota en el registro, aunque luego no cuente; lo que llega fuera de plazo no se admite porque los demás no tuvieron ese tiempo (actividad 13).

# Fichero de proveedores y solicitud de ofertas

Para tu empresa simulada, con datos ficticios (modelo: la corteza del caso resuelto, PS-2028/04):

1

### Monta el fichero

Al menos seis registros (activos y candidatos), identificador único, fuente y fecha, contacto mínimo y control de duplicados.

→ 2

### Redacta el pliego

De un artículo, con requisitos excluyentes y criterios valorables justificados.

→ 3

### Prepara la solicitud

La solicitud de oferta para tres proveedores.

→ 4

### Registra y admite

Tres ofertas simuladas y su admisión, con motivos.

**CLAVE**

Comprueba tu paso: ningún identificador repetido; cada excluyente con su motivo; cada oferta con **número, versión, fecha y vigencia**.

APRENDE CON LA IA

# El fichero y las solicitudes según un asistente

Duván pregunta a un asistente de IA cómo organizar el fichero y las solicitudes para comprar hortensias a un productor de los Países Bajos. Pulsa cada tarjeta.

### «Guarda su DNI, su móvil y su fecha de nacimiento»

**BULO**

Solo nombre, cargo, correo y teléfono de trabajo (LOPDGDD, art. 19.1).

### «Todos en un correo, con copia»

**BULO**

Un correo para cada proveedor: nadie ve a quién más se pide.

### «Sin pasaporte si viene de la Unión»

**BULO**

Es la etiqueta oficial para el traslado de vegetales dentro de la Unión.

### «Escribe DAP Incoterms 2025»

**BULO**

La versión es Incoterms® 2020.

### «La más barata, aunque sin ficha técnica»

**BULO**

La ficha es excluyente: fuera, como Ribasol.

REPASO

# Ideas clave

- Se busca proveedor con un criterio (qué, cuánto, dónde y con qué exigencias) en fuentes on-line y off-line, y se comprueba antes de pedirle nada.
- El fichero tiene un identificador único (PV-nn activo, CA-nn candidato) que enlaza ofertas, pedidos y facturas.
- Del contacto, solo los datos de trabajo: nombre, cargo, correo y teléfono (LOPDGDD, art. 19.1).
- Pago máximo pactado entre empresas: 60 días naturales (Ley 3/2004); recibido el 13/03, se paga como tarde el 12/05/2028.
- Se registran todas las ofertas; se admiten las que cumplen los excluyentes: 3 admitidas y Ribasol excluida, sin mirar su precio.
- Cada comprobación de fiabilidad deja una evidencia con fecha: un proveedor sin fuente y sin fecha no es un dato.
- Sin duplicados: se busca por NIF (=CONTAR.SI(D:D;D2)>1); un proveedor que se deja de usar pasa a «baja», no se borra.
- El pliego, igual para todos y escrito antes: excluyentes con motivo (palé de 40, 5 días, pago a 60) y valorables para la unidad 5.
- La misma solicitud a cada proveedor, en correos separados, con el mismo plazo y la misma unidad de suministro (240 sacos puestos en el almacén).



# ¡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**