

CFGS ASISTENCIA A LA DIRECCIÓN · 2.º · OEE · UNIDAD 6

Elegir y negociar proveedores

Requisitos, ofertas comparables, negociación, contrato y pagos, decisión documentada

6

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...



Separar las condiciones imprescindibles de las preferencias puntuables y redactar requisitos que se puedan comprobar.



Homogeneizar ofertas de proveedores (alcance, extras, plazos y condiciones) hasta compararlas sobre la misma base.



Preparar una negociación con objetivo, límite, alternativa y concesiones condicionadas.



Precisar en un contrato o en una oferta aceptada el servicio, la aceptación, la cancelación, los cambios y los vencimientos, y calcular anticipo y saldo.



Justificar por escrito una selección sin ocultar las ofertas excluidas ni confundir precio con cumplimiento.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Martes 2 de febrero de 2027, a dieciséis días del Encuentro Vértice Conecta (caso ficticio). Hugo ha visitado dos recintos y entrega a Mateo la comparación de las dos ofertas recibidas, dos días antes del plazo del jueves 4 de febrero que se fijó en la reunión de organización:

Al terminar la unidad habrás preparado una solicitud de oferta, una comparativa homogénea y una propuesta de adjudicación motivada.

❓ ¿Cuál es el total comparable de la oferta A?

❓ ¿Puede una oferta más barata ganar si no cumple una condición del encargo?

❓ ¿Qué dato falta en la oferta B para poder compararla con A?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **6.1** Necesidades y requisitos
- **6.2** Ofertas comparables
- **6.3** Preparar la negociación
- **6.4** Contrato y pagos
- **6.5** Decisión documentada

Requisitos imprescindibles y puntuables

REQUISITO	TIPO
Fecha libre jueves 18/02/2027	Imprescindible
Capacidad para 178 personas	Imprescindible
Recorrido de acceso sin barreras	Imprescindible
Precio	Puntuable (50)
Horario ampliable a las 14:00	Puntuable (30)
Plazo de pago del saldo	Puntuable (20)

CLAVE

Las preferencias suman 100 puntos.

Oferta A, 75 puntos

Ponderación de las preferencias de Vértice.



Hoja de ponderación del caso (ficticia).

CLAVE

40 + 20 + 15 = 75 puntos.

Comparativa homogénea

CONCEPTO (€, SIN IVA)	OFERTA A	OFERTA B
Sala	1.000,00	incluida
Sonido	250,00	incluido
Limpieza	150,00	incluida
Total comparable	**1.400,00**	**1.350,00**
Acceso sin barreras	Cumple	No cumple

CLAVE

B cuesta 50,00 € menos, pero queda fuera.

Ficha de negociación

Objetivo

Alcance escrito por 1.400,00 €.

Límite

No superar 1.400,00 € ni el 30 %.

Alternativa

B con plano y visita.

Concesión

Confirmar el 05/02 si incluye el ensayo.

CLAVE

Una concesión nunca se regala.

Calendario de pagos

PAGO	%	IMPORTE (€)	CUÁNDO
Anticipo	30	420,00	A la firma
Saldo	70	980,00	15 días tras la aceptación
Total	100	1.400,00	

CLAVE

Antes de pagar: aprobación, contrato, vencimiento y prestación.

Caso · La adjudicación del recinto



Mateo

Hugo propone B «porque es más barata».

1. **Homogeneizar** A suma 1.400,00 €.
2. **Filtro** B no cumple el acceso.
3. **Pago de A** 420,00 € y 980,00 €.
4. **Negociar** Alcance escrito con ensayo.
5. **Decide** Nora, el viernes 05/02.

✔ **El precio no compensa el incumplimiento.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

A suma 1.400,00 € y la oferta B, 1.350,00 €, pero no cumple el acceso. ¿Qué se hace?

A Adjudicar a B por 50,00 € menos

B Excluir B mientras no acredite el acceso

C Dar los mismos puntos a las dos

✔️ Un requisito imprescindible no se compensa con precio.

REPASO

Ideas clave

- **Necesidades y requisitos.** Concreto, medible, verificable. Un requisito sirve si el proveedor entiende qué debe cumplir y Vértice puede comprobar si lo cumple. Lo imprescindible filtra; lo puntuable ordena.
- **Preparar la negociación.** Objetivo, límite y alternativa. Sin alternativa, el límite es solo una intención. La alternativa se prepara antes de la conversación y se comprueba que es viable.
- **Decisión documentada.** El informe de adjudicación. Una adjudicación es la decisión de a quién se encarga el servicio.
- **Ofertas comparables.** Mismo alcance, todos los extras. Compara ofertas con el mismo alcance y sumando todos los extras. Una oferta que no cumple un requisito imprescindible no se compensa con un precio menor.
- **Contrato y pagos.** Qué se revisa antes de pagar. Aprobación de quien autoriza, contrato firmado, vencimiento correcto y prestación prevista. Un anticipo es una obligación de pago: no se ordena por costumbre.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Qué requisito de tu próxima compra es imprescindible y cuál puntuable?
2. ¿Qué partida suele faltar en una oferta «de paquete»?
3. ¿Qué dirías para negociar sin regalar una concesión?



¡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**