

	GESTIÓN DE SERVICIOS ACADÉMICOS Y BIBLIOTECARIOS		CÓDIGO	FO-GS-15	
			VERSIÓN	02	
	ESQUEMA HOJA DE RESUMEN			FECHA	03/04/2017
				PÁGINA	1 de 1
ELABORÓ		REVISÓ		APROBÓ	
Jefe División de Biblioteca		Equipo Operativo de Calidad		Líder de Calidad	

RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR(ES): NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS

NOMBRE(S): Andrés Leonardo APELLIDOS: Puentes Peñaloza

FACULTAD: Ciencias Empresariales

PLAN DE ESTUDIOS: Comercio Internacional

DIRECTOR:

NOMBRE(S): Julieth Paola APELLIDOS: Acevedo Meneses

NOMBRE(S): Ana Isabel APELLIDOS: Tamayo Medina

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): ANÁLISIS DE PROVEEDORES POTENCIALES NACIONALES PARA FAVORECER LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO DE LA C.I. EASYEXPORT

La propuesta se plantea en la realización de un análisis con el fin de identificar los posibles proveedores potenciales para la empresa Comercializadora Internacional Easyexport S.A.S empleando metodologías de análisis multicriterio que logre proyectar un grupo de proveedores estandarizados de acuerdo al producto o las categorías que se vayan manejando logrando que de esta manera se busque una eficiencia en los procesos de aprovisionamiento y con esto se logre incrementar la competitividad de la empresa.

PALABRAS CLAVES: (ESCRIBIR MÁXIMO 5)

-Comercializadora. -Análisis. -Internacionalización. -Proveedor. -Competitividad.

CARACTERÍSTICAS:

PÁGINAS: 54

PLANOS: 0

CD ROOM: 0

ILUSTRACIONES: 0

	FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL ACTA DE SUSTENTACIÓN TRABAJO DE GRADO	Versión:	1/2013
		Página	1

SAN JOSÉ DE CÚCUTA, 2 de agosto 2023

Acta N° 09/2023

TÍTULO PLAN DE ESTUDIOS: Comercio Internacional

LUGAR: Laboratorio Empresarial

DEL PROYECTO: "ANÁLISIS DE PROVEEDORES POTENCIALES NACIONALES PARA FAVORECER LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO DE LA C.I EASYEXPORT.

MODALIDAD: PASANTÍA

JURADOS:

Yorley Adriana Mora Urbina
Dayana Alejandra Barrera Verjel
Jorge Javier Burgos Moncada

ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander
ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander
ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

DIRECTOR:

Firma:

Julieth Paola Acevedo Meneses

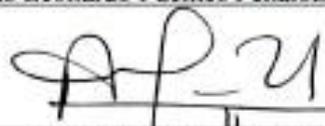


COORDIRECTORA:

Ana Isabel Tamayo Medina



NOMBRE DEL ESTUDIANTE	CODIGO	CALIFICACIÓN		
		LETRA	NÚMERO	A- M -L
<u>Andrés Leonardo Puentes Peñalosa</u>	1261571	Cuatro punto cuatro	<u>4.4</u>	<input checked="" type="checkbox"/>



Yorley Adriana Mora Urbina



Dayana Alejandra Barrera Verjel



Jorge Javier Burgos Moncada

Liliana Marcela Bastos Osorio
LILIANA MARCELA BASTOS OSORIO
Coordinadora de Comité Curricular Comercio Internacional

INFORME FINAL

ANÁLISIS DE PROVEEDORES POTENCIALES NACIONALES PARA FAVORECER LA
GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO DE LA C.I EASYEXPORT

ANDRES LEONARDO PUENTES PEÑALOZA

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CUCUTA, 2023-I

INFORME FINAL

ANÁLISIS DE PROVEEDORES POTENCIALES NACIONALES PARA FAVORECER LA
GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO DE LA C.I EASYEXPORT

ANDRES LEONARDO PUENTES PEÑALOZA

DIRECTORA: JULIETH PAOLA ACEVEVEDO MENESES

COORDIRECTORA: ANA ISABEL TAMAYO

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL

CÚCUTA-I

Contenido

INTRODUCCIÓN	10
RESUMEN	11
ABSTRACT	12
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	13
1.1 Planteamiento del problema.	13
1.2 Formulación del problema	14
1.3 Sistematización del problema	14
2. OBJETIVOS	14
2.1 Objetivo general	14
2.2 Objetivos específicos:	14
3. JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	15
4. MARCO REFERENCIAL	16
4.1 Antecedentes	16
4.1.1 Nacionales	16
4.1.2 Internacionales.	17
4.2 Bases teóricas	18
4.3 Marco conceptual.	20
4.4 Marco legal.	22
4.5 Marco temporal	22
5. DISEÑO METODOLÓGICO	23
5.1 Tipo de investigación	23
5.2 Método de investigación	23

	6
5.3 Tipo de estudio	23
5.4 Población	23
5.5 Muestra	24
5.6 Sistematización de variables	25
5.7 Tratamiento de la información	26
5.7.1 Técnicas para la recolección de información	26
5.7.2 Técnicas para el procesamiento de la información	26
5.7.3 Presentación de la información	26
CAPÍTULO I: CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS ACTUALES DE COMPRAS DE LA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL EASYEXPORT SAS.	27
Tipo de mercancías:	27
Mercancías perecederas.	27
Características de Mercancías Perecederas.	27
Diagrama de trazabilidad logística en los procesos de comercialización y exportación de mercancía perecedera.	28
Mercancía General o no perecedera.	30
Características de Mercancías Generales.	30
Matriz FODA	33
CAPÍTULO II: DEFINICIÓN DE CRITERIOS QUE SE DESARROLLARÁN EN LOS MÉTODOS DE SELECCIÓN Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES PARA LA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL EASYEXPORT. SAS.	34
Selección de proveedores	34
Evaluación de proveedores	34
CAPÍTULO III: IDENTIFICAR LOS POTENCIALES PROVEEDORES A NIVEL NACIONAL	

	7
PARA LA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL EASYEXPORT SAS.	40
Clasificación de Proveedores.	40
Metodología Propuesta para la selección de proveedores	42
Escala de ponderación criterios de selección	42
Aplicación de la metodología de puntos ponderados para selección de proveedores.	43
Análisis de selección proveedores Papelería	43
Análisis de selección proveedores materiales de construcción	46
Evaluación de proveedores potenciales seleccionados	47
Escala de Saaty	48
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	51
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	53
ANEXOS	55
BASE DE PROVEEDORES	55

Tabla de tablas

Tabla 1. Población. Elaboración propia	24
Tabla 2. Muestra. Elaboración propia	24
Tabla 3. Sistematización de variables. Elaboración propia	25
Tabla 4. Mercancía perecedera para exportar. Elaboración propia	27
Tabla 5. Categoría general mercancía C.I	31
Tabla 6. Tabla de productos de exportación ocasional. Elaboración propia	35
Tabla 7. criterios de selección productos perecederos. Elaboración propia	36
Tabla 8. Tabla de productos de exportación regular. Elaboración propia	37
Tabla 9. Criterios de evaluación. Elaboración propia	37
Tabla 10. criterios de selección mercancía perecedera. Elaboración propia	39
Tabla 11. Proveedores de papelería. Elaboración propia	40
Tabla 12. Proveedores de Bovinos para exportación. Elaboración propia	41
Tabla 13. Proveedores aseo general. Elaboración propia	41
Tabla 14. Proveedores materiales de construcción. Elaboración propia	41
Tabla 15. Ponderación criterios mercancía general. Elaboración propia	42
Tabla 16. Ponderación criterios mercancía perecedera. Elaboración propia	42
Tabla 17. Escala de cumplimiento del proveedor. Elaboración propia	43
Tabla 18. Análisis de proveedores papelería. Elaboración propia	43
Tabla 19. Proveedores seleccionados papelería. Elaboración propia	44
Tabla 20. Grafico ponderación proveedores Aseo general	45
Tabla 21. Proveedores seleccionados aseo en general. Elaboración propia	45
Tabla 22. Análisis de selección materiales de construcción. Elaboración propia	46
Tabla 23. Proveedores seleccionados materiales de construcción . Elaboración propia	46
Tabla 24. Análisis de selección de proveedores para carne de Bovinos. Elaboración propia	47
Tabla 25. Criterios de evaluación establecidos. Elaboración propia	48
Tabla 26. Escala de Saaty. Elaboración propia	48
Tabla 27. Proveedores potenciales seleccionados. Elaboración propia	49
Tabla 28. Evaluación proveedores papelería. Elaboración propia	49
Tabla 29. Evaluación proveedores papelería. Elaboración propia	50
Tabla 30. evaluación proveedores materiales de construcción. Elaboración propia	50

Tabla de figuras

Figura 1. Diagrama de trazabilidad productos perecederos. Elaboración propia.	28
Figura 2. Flujograma de Caracterización productos perecederos. Elaboración propia	29
Figura 3. Diagrama de trazabilidad productos de mercancía general	31
Figura 4. Flujograma de mercancía no perecedera	32
Figura 5. Matriz FODA	33
Figura 6. Flujograma de proceso de selección y evaluación de proveedores	34
Figura 7. Grafico ponderación proveedores papelería. Elaboración propia	44
Figura 8. Gráfico ponderación proveedores aseo general	45
Figura 9. Grafico ponderación proveedores materiales de construcción . Elaboración propia	46
Figura 10. Grafico ponderación proveedores de bovinos. Elaboración propia	47

INTRODUCCIÓN

Toda empresa competente ha de contar con una buena gestión de su cadena de aprovisionamiento, donde se establezca cada paso a dar para la adquisición de materiales, bienes y suministros que va a necesitar en todo momento. El departamento de compras es esencial para toda empresa que aspire a la expansión y al correcto funcionamiento, tanto logístico, como financiero, como administrativo.

La gestión de aprovisionamiento constituye el primero de estos eslabones, en el que se establecen las relaciones entre el proveedor y el cliente, donde se aseguran los recursos necesarios para la producción de bienes o la prestación de servicios; y dentro de esta una eficaz y eficiente gestión de compras, garantiza que los insumos sean de calidad, con las mejores condiciones de entrega, plazo, etc., siendo determinante incorporar estrategias para trabajar con los mejores proveedores

Expuesto lo anterior dada la importancia que tiene el proveedor para las organizaciones en la cadena de suministro. Diversos académicos en busca de un entendimiento sistemático de este fenómeno (Weber et al., 1991; De Boer et al., 2001), han desarrollado diversas metodologías, técnicas de evaluación y selección con lo que han determinado que atributos evaluar según el sector al que pertenezcan las empresas. (De Boer et al., 2001): ha establecido cuatro etapas en materia de selección de proveedores que consisten en: la definición del problema, determinación de los atributos a evaluar, evaluación de los proveedores mediante una técnica y la selección final de un proveedor.

Siguiendo la idea planteada por (De Boer et al., 2001): se denota la necesidad de que las empresas empiecen a buscar estrategias o establezcan parámetros en las dinámicas de selección y evaluación de proveedores en busca de optimizar sus procesos de compras.

En síntesis El presente documento tiene como objetivo realizar un análisis de potenciales proveedores nacionales para favorecer la gestión de aprovisionamiento en la comercializadora C I EASYEXPORT, empleando metodologías de análisis multicriterio para la selección y evaluación, Ya que con el modelo operacional actual de la empresa en el manejo de proveedores se evidencian fallas en los procesos de aprovisionamiento lo cual refleja aspectos por mejorar con el propósito de optimizar las actividades de proveeduría, logísticas y de comercialización de la empresa en mención.

RESUMEN

En la actualidad, no de los aspectos que mayor relevancia viene cobrando en la gestión de las cadenas de suministro es el relacionado con la gestión de los proveedores. En este proceso, la selección y evaluación son actividades fundamentales para el desarrollo competitivo de las empresas que son altamente dependientes de agentes externos para la realización de su actividad comercial.

Dicho esto, el caso propuesto se desarrolla en la CI Easyexport sas. comercializadora internacional de la ciudad de Cúcuta. Donde se plantea realizar un análisis de potenciales proveedores para esta empresa empleando metodologías de análisis Multicriterio que permitan establecer un grupo de proveedores estandarizado conforme al producto o categorías que se esté manejando, con el propósito de hacer más eficientes los procesos de aprovisionamiento e incrementar el margen competitivo de la comercializadora internacional.

Palabras claves: Aprovisionamiento, proveedor, metodología, competitividad, criterios.

ABSTRACT

At present One of the most relevant aspects in the management of supply chains is related to the management of suppliers. In this process, selection and evaluation are fundamental activities for the competitive development of companies that are highly dependent on external agents to carry out their commercial activity.

That being said, the proposed case is developed at CI Easyexport sas. international marketer of the city of Cucuta. Where it is proposed to carry out an analysis of potential suppliers for this company based on methodologies and criteria analysis matrices that allow establishing a standardized group of suppliers according to the product or categories that are being handled, with the purpose of making the supply processes more efficient. and increase the competitive edge of the international marketer.

Keywords: Supply, supplier, methodology, competitiveness, criteria.

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema.

La gestión del aprovisionamiento representa un proceso clave para la productividad y margen competitivo de las empresas. Hoy en día la logística, el aprovisionamiento y la gestión de compras han alcanzado un rol protagónico ante un escenario en constante cambio de los mercados y un contexto más competitivo. Ante estas variaciones del entorno toma cada vez más importancia dentro de las empresas el uso de estrategias y metodologías para el análisis y evaluación de proveedores que permitan una dinámica eficiente en los procesos de relación con los proveedores.

En efecto, es Fundamental para toda empresa adquirir los bienes en óptimas condiciones, en aras de cumplir las expectativas del cliente final. La gestión de aprovisionamiento se entiende como el conjunto de actividades a realizar en la empresa para satisfacer esa necesidad de la forma más eficiente.

La C. I Easyexport radicada en la ciudad de Cúcuta viene presentando vicisitudes en la gestión de los procesos de aprovisionamiento donde se evidencian problemáticas en materia de disponibilidad de proveedores y políticas de compras que afectan directamente su margen competitivo al no poder satisfacer el lead time acordado en la negociación.

En consecuencia, la empresa pierde oportunidades de consolidación de nuevos clientes en el mercado venezolano. El cual constituye su mercado potencial impulsado por las condiciones de la demanda y la distancia territorial al ser zona fronteriza.

Ante esta problemática, la C I Easyexport ha presentado un escenario de disminución de sus exportaciones durante el último trimestre lo cual afecta su margen de utilidad al no poder cumplir con la demanda y tiempos estimados del cliente en el exterior. Dentro de los objetivos organizacionales, la empresa plantea incrementar sus transacciones internacionales y diversificar su canasta exportable por la tanto es necesario definir estrategias en materia de aprovisionamiento que permitan dinamizar su cadena logística.

Según lo anterior, la propuesta investigativa tiene como objetivo realizar un análisis de proveedores potenciales nacionales para favorecer la gestión de aprovisionamiento a la C I , donde esta empresa presenta problemas en actividades de: planificación, control de las compras y el manejo de proveedores lo que representa deficiencia en su logística de aprovisionamiento lo cual influye directamente en su margen competitivo al ser una comercializadora internacional.

1.2 Formulación del problema

¿Qué métodos o estrategias se deben implementar para el Análisis de potenciales proveedores para la comercializadora internacional Easyexport S.A.S?

1.3 Sistematización del problema

- ¿Cómo son los procesos actuales de compras de la comercializadora internacional Easyexport sas?
- ¿Qué criterios se deben tener en cuenta en los métodos de selección y evaluación de proveedores para la CI Easyexport sas?
- ¿Cuáles son los potenciales proveedores para la C.I Easyexport S.A.S?

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo general

Analizar potenciales proveedores nacionales para la comercializadora internacional Easyexport SAS.

2.2 Objetivos específicos:

- Caracterizar los procesos actuales de compras de la comercializadora internacional Easyexport sas.
- Definir criterios en los métodos de selección y evaluación de proveedores para la comercializadora internacional Easyexport sas.
- Identificar los potenciales proveedores a nivel nacional para la Comercializadora Internacional Easyexport sas.

3. JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

La motivación de realizar un análisis para identificar proveedores potenciales en la empresa C i Easyexport sas parte de una necesidad al momento de evidenciar las diferentes falencias que existen en el proceso. al no tener establecida una metodología que permita evaluar y definir aliados estratégicos que incrementen el margen competitivo de la C I EASYEXPORT.

Por lo tanto, es de gran importancia que la empresa emplee métodos que permitan evaluar y catalogar el rendimiento de los diferentes proveedores que influyen en su actividad comercial, en aras de dinamizar y simplificar los procesos de compras de la comercializadora internacional. Evitando retrocesos en las operaciones de aprovisionamiento y escenarios críticos como la afectación en la reputación empresarial al no poder cumplir con el lead time dela negociación.

Dicho esto, es de suma importancia que la empresa cuente con un grupo de proveedores de confianza, que agilicen sus procesos de comercialización y exportación que le permitan incrementar sus volúmenes de exportación y participación del mercado venezolano.

En definitiva, la situación planteada es de vital importancia para la empresa, debido a que las actividades de aprovisionamiento requieren de un valor agregado que busque la calidad y eficiencia dentro de los diferentes procesos logísticos la empresa por lo que se hace necesario implementar una metodología de análisis.

4. MARCO REFERENCIAL

Toda empresa independientemente de su estructura, tamaño organizacional o tipo de actividad a la que se dedica, debe tener muy claro los procedimientos y procesos que se llevan a cabo al interior de la compañía en la adquisición de bienes y servicios, teniendo en cuenta el siguiente concepto “La función de compras y aprovisionamientos representa la fase inicial del flujo de adquisiciones en la empresa. Con ellas, se garantiza el abastecimiento de materiales, equipos, productos y servicios que se necesitan, todo ello en las mejores condiciones posibles de cantidad, calidad, tiempo y precio”. (Acosta Garay & González verano, 2008).

4.1 Antecedentes

Con el propósito de apoyar la fundamentación teórica de este estudio se hizo necesaria la realización de una exhaustiva revisión de diferentes trabajos investigativos presentados en años anteriores que han estudiado las variables de análisis de proveedores y gestión de aprovisionamiento.

Dentro del presente texto se expondrán Antecedentes, Nacionales e internacionales que soporten la propuesta investigativa.

4.1.1 Nacionales

Giraldo (2010) presento un trabajo para optar al título de ingeniero mecánico de la Universidad EAFIT llamado “**METODOLOGÍA PARA LA SELECCIÓN Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES EN UNA EMPRESA**” donde el autor propone desarrollar una metodología para la selección y evaluación de nuevos proveedores en una empresa. El documento citado sirve como gran guía para la investigación que se está desarrollando ya que sirve como modelo a seguir a la temática planteada dentro del proyecto que busca analizar potenciales proveedores para una empresa por medio de la aplicación de una metodología.

Loaiza, Peñuela y Pérez (2010) presentaron un trabajo de investigación de la Universidad Jorge Tadeo Lozano de Bogotá llamado “**PROPUESTA DE MEJORAMIENTO EN LAS OPERACIONES DE APROVISIONAMIENTO DE UNA MUESTRA DE PROVEEDORES DE ECOPETROL**”. El objetivo de la investigación fue el de proponer mejoras en las operaciones logísticas de una muestra de proveedores de la empresa Ecopetrol. La investigación se basó en una encuesta preestablecida, que tiene como objetivo identificar por subcategoría las fortalezas y debilidades de cada proveedor y región. Este proyecto aporta una diferenciación de la cadena logística y los procesos de aprovisionamientos entre las empresas

industriales y comerciales importantes para el desarrollo de la presente investigación que busca analizar potenciales proveedores para una empresa comercial.

Tolosa (2017) Desarrollo un artículo de reflexión en la universidad Santo Tomas sede (Tunja, Colombia) llamado “**LA IMPORTANCIA DE LA GESTION DE PROVEEDORES EN EL ÁREA DE COMPRAS DE AJE COLOMBIA**) en este artículo se analiza la importancia de la gestión de proveedores y su impacto en el proceso de compras de la empresa Aje Colombia, la cual se dedica a la elaboración y comercialización de bebidas no alcohólicas y aguas minerales embotelladas. Donde el estudio propone analizar la importancia de la gestión de proveedores a través de diversos estudios realizados. Este artículo reflexivo realiza un aporte significativo a la presente investigación en base a estructura específica de los actores de la cadena de suministro y justifica la importancia de la gestión de proveedores en la contribución de los objetivos organizacionales.

Sarache, Castrillón y Ortiz (2009) Realizaron un artículo de investigación dentro del departamento de ingeniería industrial, Universidad nacional (Manizales, Colombia) llamado “**SELECCIÓN DE PROVEEDORES UNA APROXIMACION AL ESTADO DEL ARTE**” donde los investigadores plantean las diversas teorías, criterios, metodologías y características concernientes a la selección de proveedores “este artículo destaca la evolución y la importancia que representa el área compras-aprovisionamiento dentro de desarrollo productivo y competitivo de las empresas, los autores aportan conceptos y postulados teóricos que abarcan la logística de aprovisionamiento de suma importancia para el desarrollo del presente informe.

4.1.2 Internacionales.

Gil (2018) realizó como trabajo final de master interuniversitario en dirección de proyectos de la universidad de Oviedo (España) una investigación denominada “**LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES ELEMENTO CLAVE EN LA GESTION DEL APROVISIONAMIENTO**”. El objetivo de la investigación fue el de analizar los elementos claves en la selección de proveedores. La investigación se basó en el análisis y el rediseño de procesos de selección de proveedores, basados en la observación y la experiencia por parte de la autora. Este estudio menciona las diferentes metodologías de selección de proveedores postuladas a través del tiempo lo cual aporta al proyecto una aproximación para determinar cual método se acopla más a las características de la empresa y al objetivo del proyecto.

Osorio, Garcia, & Manotas,(2018) Realizaron un estudio practico publicado por la revista espacios denominado.” **AHP TOPSIS PARA LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES CONSIDERANDO EL RIESGO ASOCIADO A LA CALIDAD**” El cual presenta una metodología multicriterio para seleccionar proveedores que integra el riesgo asociado a la calidad, basado en las técnicas AHP difuso y TOPSIS. Este estudio es de alta importancia para el proyecto que se está desarrollando porque ejemplifica la metodología seleccionada para el análisis de proveedores que se va a desarrollar para la Ci Easyexport sas.

4.2 Bases teóricas

El presente trabajo se centra en la necesidad identificar proveedores potenciales dentro de una empresa se hace necesario conocer algunos conceptos o modelos teóricos que permitan respaldar y desarrollar los objetivos del proyecto.

Método analytic hierarchy process (AHP)

Propuesto por Thomas Saaty en 1980 es un método cuantitativo para la toma de decisiones multicriterio que permite generar escalas de prioridades basándose en juicios expertos manifestados a través de comparaciones por pares mediante una escala de preferencia. Esta escala permite incorporar en un modelo de decisión juicios sobre intangibles, representando la dominancia o preferencia de una alternativa frente a otra en relación con un atributo. Según Saaty (2008) el proceso de decisión con AHP se puede descomponer en los siguientes 4 pasos esenciales o básicos:

1. La definición del problema y el tipo de conocimiento que se quiere obtener.
2. La estructuración del problema a través de la descomposición jerárquica en subproblemas (criterios y subcriterios), que deben resolverse para arribar a una solución satisfactoria. Las alternativas se encuentran en el nivel más bajo de dicha jerarquía.
3. La construcción de matrices de comparación, en las que se cargan los juicios expertos mediante el método de comparación uno a uno con la escala sugerida del método.
4. La síntesis de cada una de las matrices y finalmente del modelo completo para obtener la prioridad global de cada alternativa.

Este método tiene la ventaja de permitir analizar y ponderar en un ranking múltiples alternativas en muy poco tiempo, sin la necesidad de compararlas todas entre sí (Saaty, 2008).La

medición absoluta necesita estándares para poder juzgar si la alternativa es aceptable o no. Es útil en casos como la admisión de estudiantes, la permanencia en el cuerpo docente y la promoción, la evaluación de los empleados y en otras áreas donde existe un acuerdo bastante bueno sobre el estándar que luego se usa para calificar las alternativas una por una (Saaty, 1990).

El método AHP exige que cada criterio y alternativa se ponderen relación con otros criterios y alternativas en la forma de comparaciones en parejas. Esto implica que se debe indicar un nivel de preferencia comparando cada elemento uno contra uno para todas las combinaciones posibles.

Método de factores ponderados.

Es un método dentro de la toma de decisiones que se utiliza para elegir entre diferentes opciones, pretendiendo minimizar en cuanto sea posible la influencia de las preferencias personales entre las opciones disponibles. En el caso en que esto no sea posible este método permite alertar al encargado de tomar la decisión sobre las preferencias personales. Para llevar a cabo esta técnica se deben coordinar comités o equipos multidisciplinarios que garanticen resultados óptimos.

Elementos constitutivos.

El método de Factores Ponderados de decisiones consiste en un arreglo matricial donde se ordenan dos elementos constitutivos:

Las opciones; las cuales son simplemente posibilidades de elección. Los factores distintivos; éstos se presentan de dos formas: estos permiten diferenciar una opción de otra a través de las características particulares presentan cada una de ellas.

Los factores limitantes; son aquellos elementos pertinentes a la decisión que pueden obviarse. Son llamadas también restricciones. Permiten descartar algunas áreas de resultados que simplifica la selección. Las áreas de resultados; se pueden definir, que para todo problema hay asociado un conjunto de factores claves sobre los cuales nos interesa compararlas opciones para tomar la decisión final.

Selección de opciones

Se debe comenzar por una preselección, es decir, que cumpla con las condiciones necesarias aceptables al problema. Una vez planteada esta situación se hace el análisis para seleccionar la mejor opción, esto se hace mediante la valoración y jerarquización de las áreas de resultados. Luego se procede a establecer la matriz comparativa entre las opciones y las áreas de

resultados.

Aplicación de la metodología.

1. Recabar toda la información necesaria y preseleccionar la más adecuada.
2. Verificar los factores limitantes y descartar las opciones que no cumplan con esas condiciones que restringen el problema. La finalidad de este primer paso es simplificar un poco el proceso, ya que solo formarán parte del análisis aquellas opciones que posean los requisitos establecidos.
3. Jerarquizar y ponderar las áreas de resultado, asignando los % de acuerdo a la relevancia que presente cada factor. Esto se hace según el criterio de quien toma la decisión. Se recomienda distribuir la ponderación de acuerdo a la relevancia de las áreas de resultado, es decir la jerarquización, y entre los dos o tres primeros factores debería ubicarse la mayor distribución porcentual. Este paso debe desarrollarse de la manera más objetiva posible para garantizar los resultados esperados.
4. Tomar la decisión, para ello hay que realizar una matriz entre las áreas de resultados y las opciones, tomando en consideración para la decisión final la que arroje mayor ponderación. Esta etapa se ejecuta distribuyendo la ponderación correspondiente a cada área de resultado entre las opciones disponibles. En caso de que el factor analizado sea de orden cuantitativo se aplica una regla de tres, tomando en consideración que no debe excederse del valor máximo asignado. Cuando se trata de un factor con características cualitativas, se debe realizar una escala de valores entre las diferentes peculiaridades que presenten las opciones, esto de acuerdo al criterio de quien toma la decisión.

4.3 Marco conceptual.

En esta Sección, se describen los conceptos que sustentan esta investigación. Con la idea anterior, a continuación, se presentan los principales conceptos involucrados en este estudio, siendo estos Cadena de suministros, gestión, aprovisionamiento y procesos de compras etc.

Gestión. Según Frederick W. Taylor (1994), "la gestión es el arte de saber lo que se quiere hacer y a continuación, hacerlo de la mejor manera y por el camino más eficiente" (p.). Esta noción instrumental es propia de la sociedad industrial que, determinada por la productividad y la tecnología, se apoya en disciplinas que le permitan

Métodos. El método es una forma organizada y sistemática de poder alcanzar un

determinado objetivo. (economipedia, s.f.)

Criterio. Como criterio se denomina el principio o norma según el cual se puede conocer la verdad, tomar una determinación, u opinar o juzgar sobre determinado asunto. (significados, s.f.)

Lead time. El lead time –o tiempo de ciclo, de entrega o de suministro– hace referencia al tiempo que discurre desde que se genera una orden de pedido a un proveedor hasta que se entrega la mercancía de ese proveedor al cliente (puede ser un particular o una tienda). (Mecalux, s.f.)

Aprovisionamiento. El término el aprovisionamiento consiste en clasificar y seleccionar al o los proveedores que suministrarán en mejores condiciones sus necesidades, de esta forma otorgará continuidad a los procesos productivos de una empresa (Escudero, 2014)

Gestión de aprovisionamiento. Según el autor Escudero (2014), la gestión de aprovisionamiento es el conjunto de acciones que desarrolla una empresa para abastecerse de bienes o materiales dentro de su proceso productivo o de comercialización, si es utilizado adecuadamente busca cumplir con los objetivos de la empresa.

Cadena de suministro. Conocida en inglés como "Supply Chain", es una cadena de proveedores, fábricas, almacenes, centros de distribución y detallistas a través de los cuales se adquieren las materias primas, se transforman y se envían al cliente (Ganeshan y Harrison, 1997)

Abastecimiento. De acuerdo a Emilio Martínez Moya (1999), Abastecimientos es obtener del exterior a la empresa, los materiales, productos y / o servicios que necesite para su funcionamiento, en las cantidades y plazos establecidos, con los niveles de calidad necesarios y al menor precio que permita el mercado.

Compras. Acción de obtener o adquirir, a cambio de un precio determinado, un producto o un servicio. Pero también se considera “compra” el objeto adquirido, una vez consumado el acto de adquisición. (MADRID, s.f.)

Proveedor. De acuerdo al Diccionario de la real Academia Española un proveedor es una Persona o empresa que provee o abastece de todo lo necesario para un fin a grandes grupos, asociaciones, comunidades, etc.

4.4 Marco legal.

Legalmente este proyecto se sustentará bajo 4 normas decreto y resoluciones, establecidas en materia de proveedores y obligación de las C. I. presentadas en los siguientes enunciados.

Decreto 1165 del 2019 Cap. 5 art. 70. Beneficios para el proveedor nacional

Se presume que el proveedor efectúa la exportación, desde el momento en que la Sociedad de Comercialización Internacional recibe las mercancías y expide el Certificado al Proveedor. (suin-juriscol, s.f.)

Control de proveedores externos. Norma Iso 9001

Según la norma ISO 9001:2015 “la organización debe determinar y aplicar criterios para la evaluación, supervisión del rendimiento y la reevaluación de proveedores externos, en función de su capacidad para proporcionar procesos o productos y servicios de acuerdo a las necesidades”. En resumen, se indica que la gestión de proveedores en ISO 9001:2015 está determinada por un cambio de enfoque, que, a su vez, está relacionado muyde cerca con el contexto de la organización.

Decreto 380 2012. Constitución de las C I

Son aquellas personas jurídicas que tienen por objeto social principal la comercialización y venta de productos colombianos al exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas. En todo caso las demás actividadesque desarrolle la empresa deberán estar siempre relacionadas con la ejecución del objeto social principal y la sostenibilidad económica y financiera de la empresa.

4.5 Marco temporal

El proyecto investigativo tendrá una duración de 4 meses acorde al calendario académico de la universidad (U.F.P.S) Cúcuta, el proyecto tendrá cuatro fases de entrega al comité curricular del programa internacional. La primera fase será la radicación de la propuesta, como segunda, la radicación del anteproyecto, como tercero el proyecto final y por última instancia la sustentación final.

5. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1 Tipo de investigación

Investigación aplicada. Para Murillo (2008), la investigación aplicada recibe el nombre de “investigación prácticao empírica”, que se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos, a la vez que se adquieren otros, después de implementar y sistematizar la práctica basada en investigación. El uso del conocimiento y los resultados de investigación que da como resultado una forma rigurosa, organizada y sistemática de conocer la realidad. (Cordero, 2008).

Expuesto lo anterior la presente problemática se abordará mediante el tipo de investigación aplicada, soportada en el objetivo del trabajo que sugiere un planteamiento práctico en la elaboración de metodologías de análisis para selección y evaluación de proveedores dentro de la empresa C i Easyexport sas.

5.2 Método de investigación

La metodología de investigación que será empleada para el estudio será de carácter cuantitativo centrada en el análisis de proveedores para la C i Easyexport sas, por medio de metodologías de decisión multicriterio. donde se desarrollará el estudio en base a la definición de condiciones de selección conforme a las características y tipo de proveedores que maneja la empresa dentro de sus operaciones.

5.3 Tipo de estudio

El tipo de estudio será de alcance Descriptivo basado en la recolección de información obtenida de diferentes fuentes, así como de la observación realizada dentro del área de compras de la empresa. donde esta información será analizada con el fin de identificar las mejoras que se pueden establecer en pro de fortalecer la logística de aprovisionamiento de la empresa.

5.4 Población

Conforme con la pregunta de investigación y el objetivo del proyecto, la población sujeta de estudio serán un grupo determinado de proveedores a los que se realizaron cotizaciones y prestaron sus servicios a la empresa dada las condiciones de la demanda y exigencias actuales del mercado de la comercializadora, con el fin de identificar el de mayor potencial o beneficio para la empresa.

El conjunto de proveedores que será estudiado dentro del presente estudio está conformado por un total de 28 proveedores de 4 categorías de productos que comercializa y

exporta la empresa especificados en la tabla 1.

Categorías de productos	Número de proveedores
Carne de bovinos	4
Materiales de construcción	8
Papelería	10
Útiles de aseo	7
Total	28

Tabla 1. Población. Elaboración propia

5.5 Muestra

El presente trabajo investigativo planteara analizar potenciales Proveedores para la C.I Easyexport. Según la tendencia actual de la demanda se busca potenciar la gestión del aprovisionamiento en, Bovinos, productos de aseo y papelería.

La siguiente tabla es una muestra desglosada de una categoría de proveedores que será analizada en el presente documento. La selección se hizo de forma no probabilística bajo la técnica de muestreo intencional en la que seleccione bajo mi propio juicio un grupo de proveedores que estarán sujetos a estudio.

Bovinos para Exportación		
Producto	Proveedores Disponibles	Ubicación
Carne de Res en Diferentes Cortes Empacada al Vacío	Camagüey S. A	Galapa-Atlántico
	Coolbeef S. A	Floridablanca-Santander
	Red Cárnica SAS	Montería Córdoba
	Frigorífico Ble SA	Bogotá Colombia

Tabla 2. Muestra. Elaboración propia

5.6 Sistematización de variables

Objetivo general

Análisis de potenciales proveedores para favorecer la gestión de aprovisionamiento de la C.I

Objetivos específicos	Variables	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
Caracterizar los procesos actuales de compras de la comercializadora internacional Easyexport SAS.	Descripción Proceso de compras	Conjunto de etapas que la empresa lleva a cabo para realizar compras.	Manejo de procesos	Política de Compras	Flujogramas Matriz foda
Definir criterios en los métodos de evaluación y selección de proveedores para la comercializadora internacional Easyexport. SAS.	Definición de Criterios de selección y evaluación	Condiciones requisitos o filtros establecidos para la selección y evaluación de proveedores	Legales. Operativas. Económicas Suministro	Evaluación de criterios	Flujogramas Cuadros evaluativos.
Identificar los potenciales proveedores a nivel nacional para la Comercializadora Internacional Easyexport SAS.	Identificación de Potenciales proveedores	Proveedores estratégicos y competentes para una empresa	Condiciones Legales Condiciones económicas. Condiciones Suministro	Aplicación de metodologías de análisis	Métodos de puntos ponderados. Análisis AHP Encuestas

Tabla 3. Sistematización de variables. Elaboración propia

5.7 Tratamiento de la información

Entendemos por tratamiento de la información, las operaciones que hacemos con la información, dentro del marco del presente proyecto la metodología está distribuida en dos partes: primeramente, se realiza una revisión de antecedentes, artículos y proyectos con el propósito de facilitar la comprensión actual del fenómeno en estudio. Seguidamente se contextualiza la información, donde se emplea la observación y el uso de metodologías de análisis para abordar la problemática del estudio.

5.7.1 Técnicas para la recolección de información

La observación es un procedimiento de recolección de datos e información que consiste en utilizar los sentidos para observar hechos y realidades sociales presentes y a la gente donde desarrolla normalmente sus actividades. (Fabbri)

De acuerdo al texto anterior en la investigación se utilizará como técnica de recolección de datos, el método de observación con enfoque mixto, sustentada en la naturaleza de la propuesta investigativa que exige el análisis de variables cuantitativas como cualitativas.

5.7.2 Técnicas para el procesamiento de la información

Para el presente proyecto se usará como técnica de procesamiento de información la tabulación de datos. La información tabulada será analizada por medio herramientas de análisis de los diferentes criterios y variables del objeto de estudio.

5.7.3 Presentación de la información

La información obtenida a través de la revisión de las diferentes fuentes. La estructuración de las variables y criterios, los análisis realizados a los diferentes grupos de proveedores por medio de las metodologías seleccionadas y cuadros evaluativos. Será presentada de forma escrita con el fin de orientar la investigación hacia el cumplimiento de los objetivos propuestos.

CAPÍTULO I: CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS ACTUALES DE COMPRAS DE LA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL EASYEXPORT SAS.

En este capítulo se desarrollará la caracterización del proceso de aprovisionamiento de la comercializadora internacional Easyexport SAS donde se realizará una representación por medio de flujogramas del manejo de estos procesos en base a los tipos de Mercancías que comercializa y exporta la empresa.

Tipo de mercancías:

Mercancías perecederas.

Son productos con una vida útil limitada y susceptibles al deterioro ante determinadas condiciones ambientales.

Características de Mercancías Perecederas.

Es la mercancía que se echa a perder o se deteriora relativamente rápido. Algunos de los factores que afectan a la mercancía perecedera son: la humedad, temperatura, manejo incorrecto de carga y uso de transporte inadecuado.

La mayoría de las cargas perecederas son de la industria alimentaria. Requieren de una logística especializada para garantizar su calidad e inocuidad.

Dentro de las operaciones de la comercializadora internacional se manejan 1 categoría de productos de naturaleza perecedera para exportación especificados en la tabla 4.

TIPOS DE PRODUCTOS	CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	TIPO DE CONTENEDOR	TIPO DE PROVEEDOR.
CARNES REFRIGERADAS	Carnes de res en diferentes cortes empacadas al vacío	CONTENEDOR REEFER CAPACIDAD 29 TON	FRIGORIFICOS

Tabla 4. Mercancía perecedera para exportar. Elaboración propia

Diagrama de trazabilidad logística en los procesos de comercialización y exportación de mercancía perecedera.

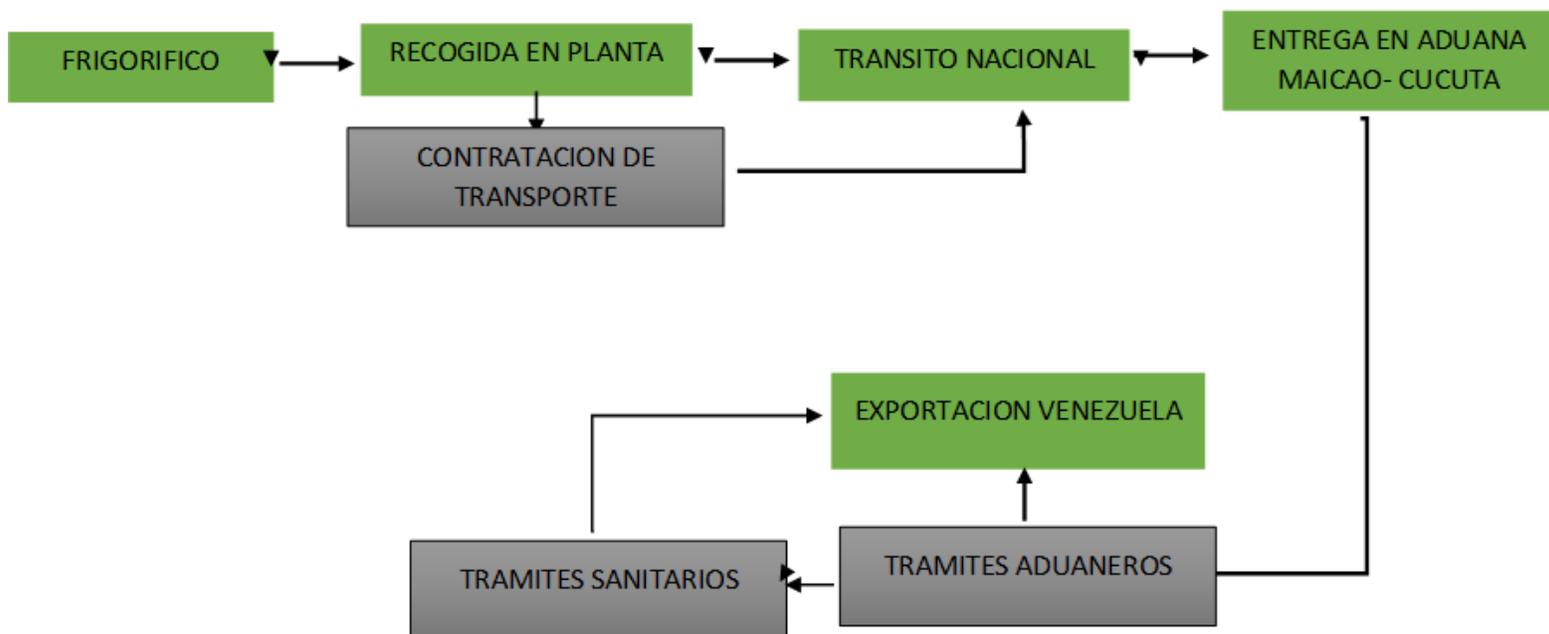


Figura 1. Diagrama de trazabilidad productos perecederos. Elaboración propia.

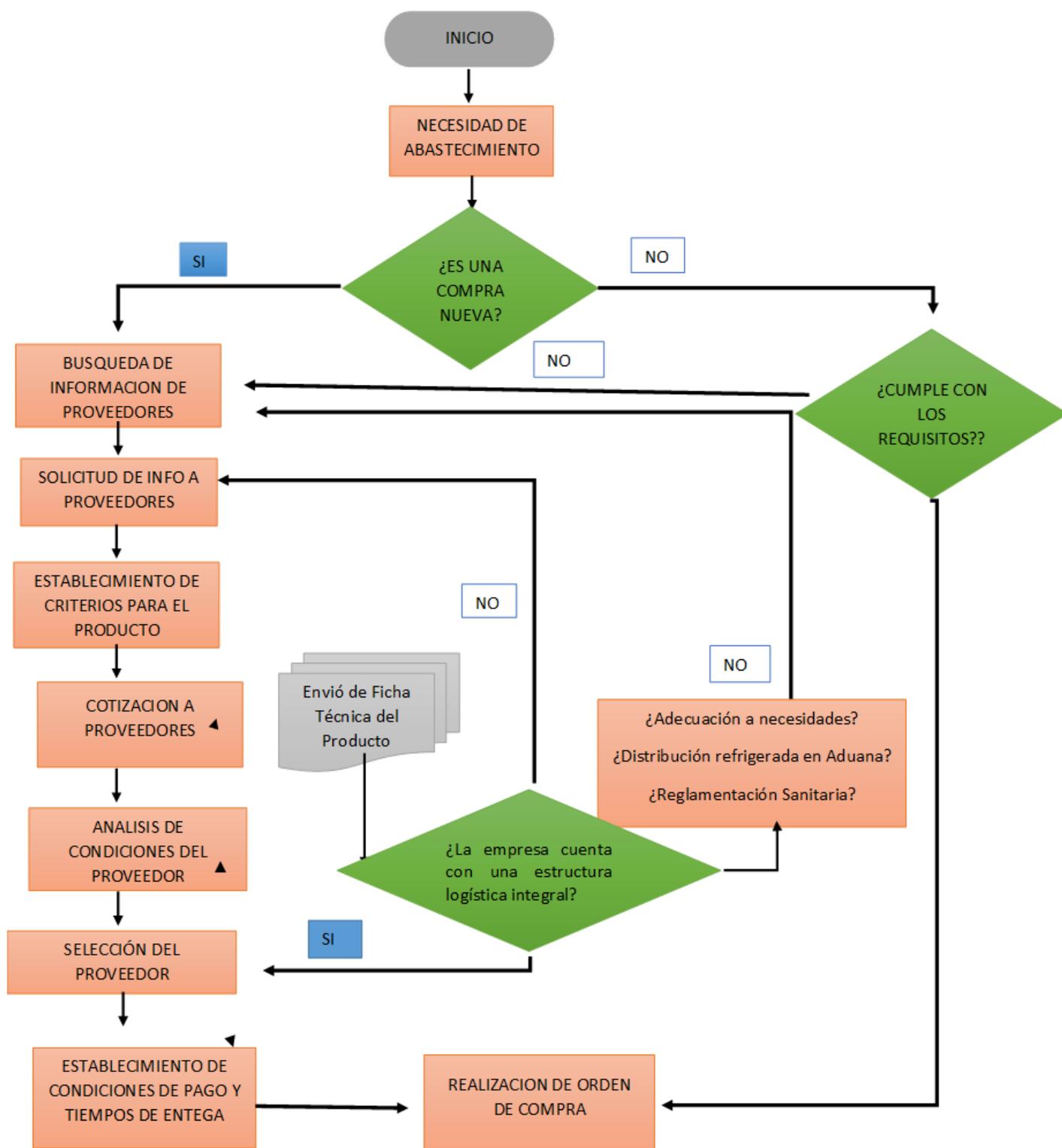


Figura 2. Flujograma de Caracterización productos perecederos. Elaboración propia

Mercancía General o no perecedera.

Características de Mercancías Generales. A rasgos generales, podemos decir que las mercancías no perecederas se caracterizan por ser:

Durables: Son resistentes y pueden soportar el paso del tiempo sin perder su calidad.

De fácil almacenamiento: Pueden ser almacenados durante largos períodos de tiempo sin necesidad de estar bajo condiciones especiales.

Cómodamente transportables: Por sus propiedades, resulta excelente para el transporte y es menos probable que se dañe durante el viaje.

Prescindibles en refrigeración: A diferencia de los productos perecederos, no es necesario mantener la mercancía no perecedera en una temperatura específica para su conservación.

De bajo riesgo de pérdida: Estas mercancías, al no ser factibles de dañarse fácilmente, suponen un bajo riesgo de pérdidas para las empresas.

Dentro de las operaciones de exportación se comercializan los siguientes tipos de Productos de naturaleza no perecedera donde se especifican las características y los Tipos de contenedores para su transporte en la tabla 5.

CATEGORIAS DE PRODUCTOS.	CARACTERÍSTICAS	EMBALAJE	TIPO DE PROVEEDORES
Materiales de construcción	Láminas de EternitSanitarios Tubos PVC Tornillería	CajasCintas	Industrias
útiles de aseo	Detergentes en polvo. Escobas.Traperos.Cepillos. Jabón en Barra.	Cajas Fardos	Distribuidoras
Papelería	Red ma de papel tamañooficio y carta. Papel bond. Az Carta y oficio. Papel Kraft. Correctores. Cajas de Lápiz. Cajas de Borradores. Pegantes.	Cajas	Papelerías

Tabla 5. Categoría general mercancía C.I

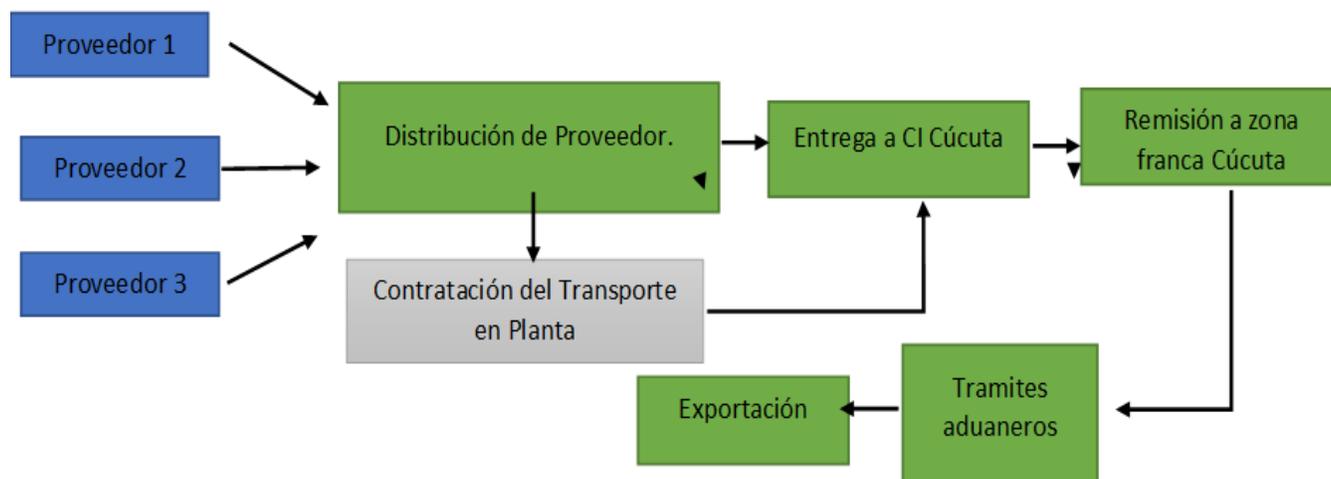


Figura 3. Diagrama de trazabilidad productos de mercancía general

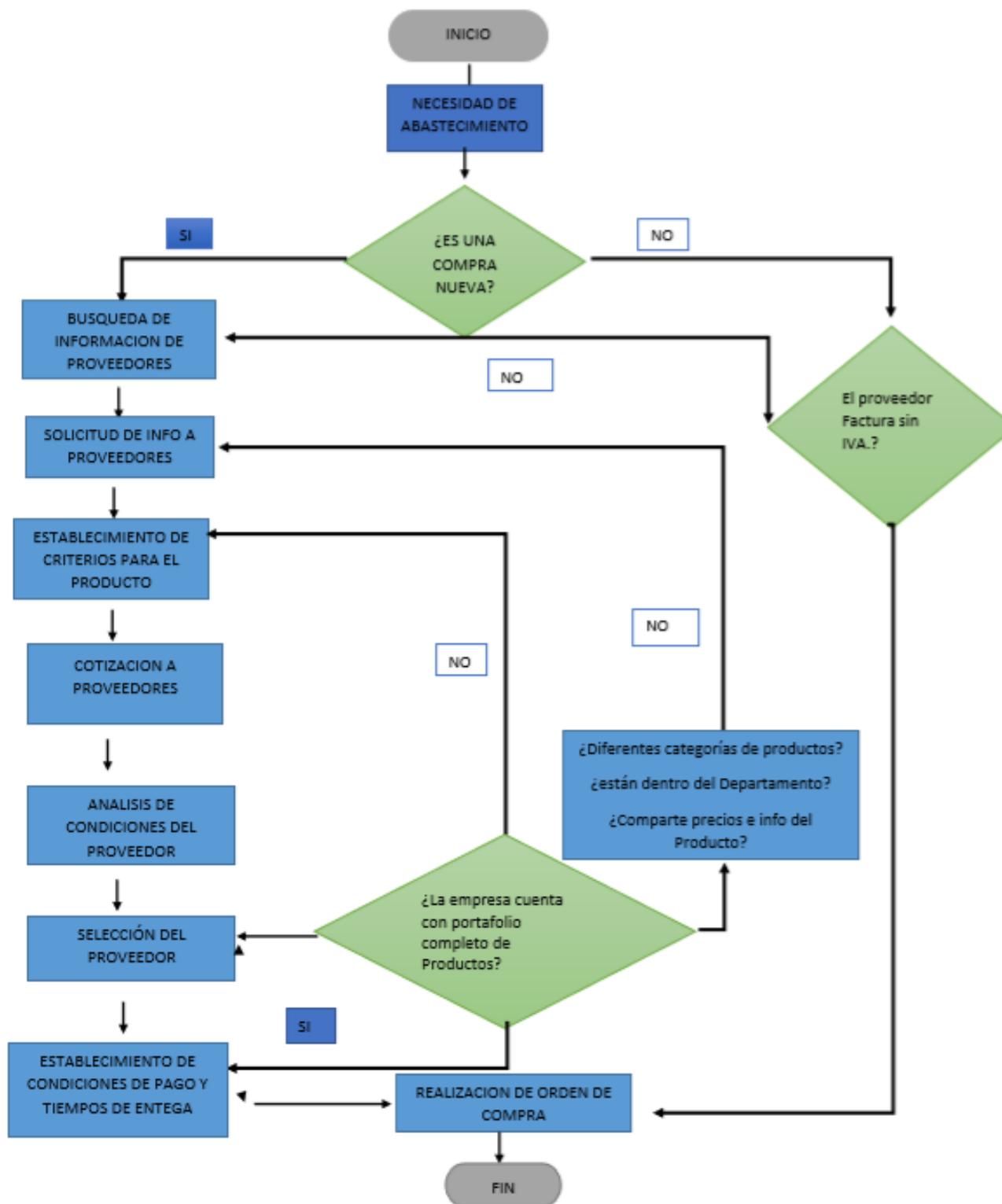


Figura 4. Flujograma de mercancía no perecedera

Matriz FODA

Realizado los flujogramas de Caracterización del proceso de aprovisionamiento acorde al tipo de mercancía se desarrollará una Matriz Foda con el objetivo de sistematizar la dinámica actual de la empresa en este proceso.

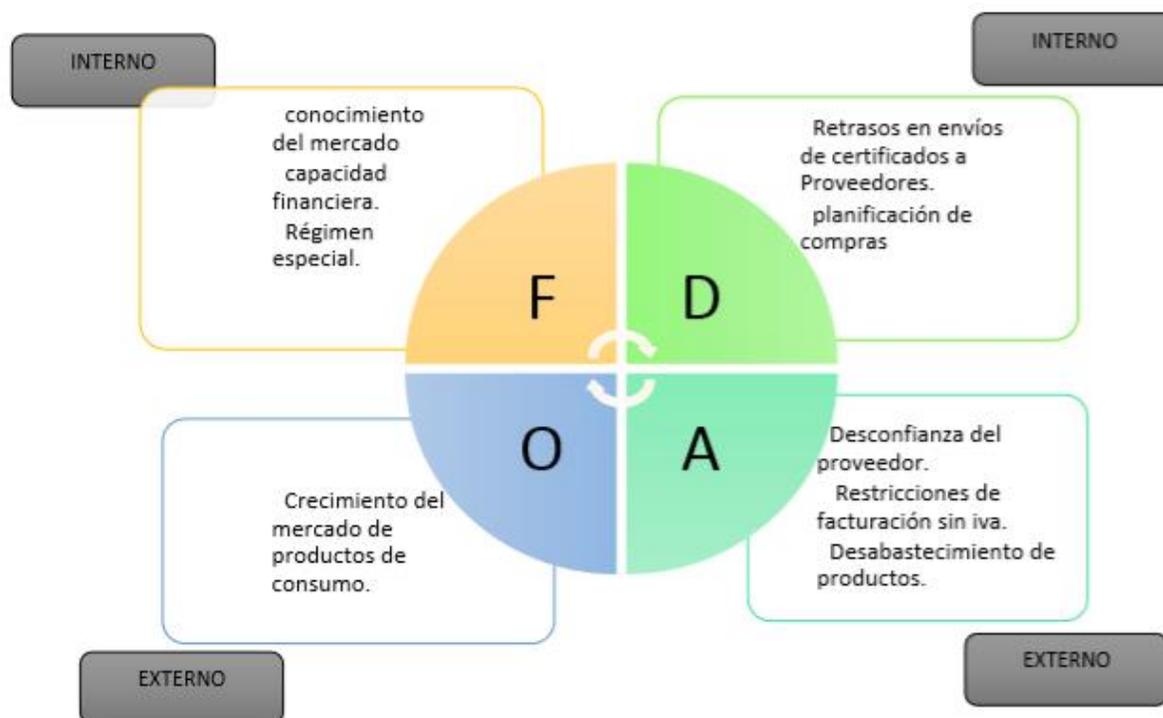


Figura 5. Matriz FODA

El siguiente análisis realizado por medio de la matriz Foda nos permite resumir los aspectos claves en materia actual de aprovisionamiento de la comercializadora internacional. Dentro del análisis se establecieron los aspectos a destacar dentro de los cuatro cuadrantes que componen la matriz Foda con el objetivo de identificar oportunidades de mejora.

CAPÍTULO II: DEFINICIÓN DE CRITERIOS QUE SE DESARROLLARÁN EN LOS MÉTODOS DE SELECCIÓN Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES PARA LA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL EASYEXPORT. SAS.

En este capítulo se definen los criterios que se desarrollarán en los métodos de evaluación y selección de proveedores, se establecerán las condiciones conforme a la importancia del producto dentro de las operaciones de la empresa, así como las características de la mercancía.

Selección de proveedores

“Una Selección de Proveedores tiene por objeto obtener toda la información necesaria para presentar a un Proveedor al órgano decidor que evalúa si el proveedor cumple los requisitos para ser homologado”.

Evaluación de proveedores

La evaluación de proveedores es aquella en la que mides el desempeño periódico del proveedor, es decir, ya lo tienes seleccionado como proveedor aprobado, y ahora evalúas su desempeño en un periodo determinado que tú establezcas.

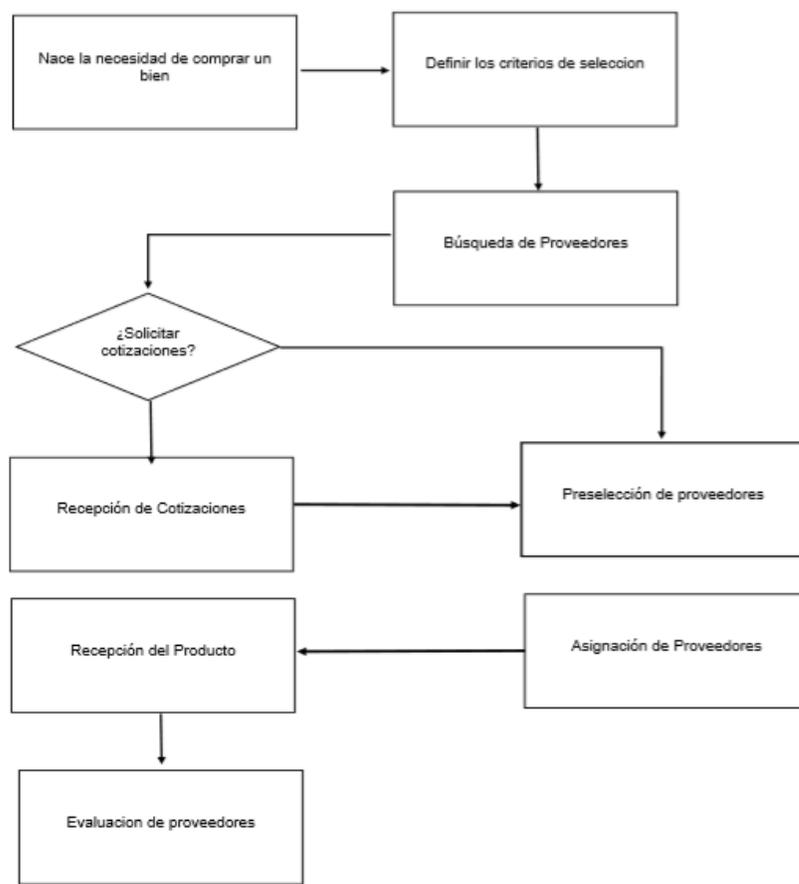


Figura 6. Flujograma de proceso de selección y evaluación de proveedores

Para la aplicación de la metodología de evaluación y selección de proveedores se Clasificarán en tablas en base al tipo de mercancía y al grado de importancia del producto para la empresa en la exportación.

TIPOS DE PRODUCTOS	CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	TIPO DE CONTENEDOR	TIPO DE PROVEEDOR.	TIPO DE EXPORTACION
CARNES REFRIGERADAS	Carnes de res en diferentes cortes empacada al vacío	contenedor reefer capacidad 29 ton	Frigoríficos	Ocasional

Tabla 6. Tabla de productos de exportación ocasional. Elaboración propia

Los productos asociados a las carnes frías forman parte de la gama de productos perecederos que comercializa y exporta de forma ocasional C I, en la tabla 7 se expondrán los criterios que se definieron como primordiales para el desarrollo del análisis de acuerdo a las necesidades de la empresa y la naturaleza del Producto.

<i>Clasificación del criterio</i>	<i>Criterios</i>	<i>Indicadores</i>
Criterios operacionales	<p>Certificación Invima</p> <p>Adecuación a requerimientos.</p> <p>Facturación sin IVA</p>	<p>Frigoríficos con normatividad sanitaria en regla para exportación.</p> <p>Disposición para entregar productos acordes a las exigencias de la empresa.</p> <p>Frigoríficos que dentro de sus políticas empresariales realicen facturación sin IVA</p>

<p>Criterios de la empresa</p>	<p>Barreras de entrada</p> <p>Calidad del producto</p> <p>Precio</p>	<p>Celeridad para entregar información requerida en las cotizaciones.</p> <p>Buena atención en sus canales de comunicación.</p> <p>Celeridad en la atención por canales de comunicación.</p> <p>Productos con estándares de calidad tipoexportación.</p> <p>Descuentos por volumen de compra.</p>
<p>Criterios de suministro</p>	<p>Ubicación Geográfica</p> <p>Capacidad de respuesta</p>	<p>Ubicación cercana a aduanas.</p> <p>Flexibilidad para entregar grandes volúmenes de pedidos</p>

Tabla 7. criterios de selección productos perecederos. Elaboración propia

categorias de productos.	Características	Embalaje	tipo de proveedores	tipo de exportación
Materiales de Construcción	Tubería PVC Láminas de Eternit Sanitarios Tornillería	Cajas	industrias	regular
Aseo en general	Detergentes en polvo. Escobas. Traperos. Cepillos. Jabón en Barra. Jabón de tocador. X3 y x4 Cremas Dentales.	Cajas	distribuidoras	Regular
papelería	Red ma de papel tamaño oficio y carta. Papel bond. Az Carta y oficio. Papel Kraft. Correctores. Cajas de Lápiz. Cajas de Borradores. Pegantes.	Cajas	papelerías	Regular

Tabla 8. Tabla de productos de exportación regular. Elaboración propia

Capacidad técnica	Planificación de procedimientos Transporte propio o subcontratado Disponibilidad
Nivel de servicio	Fiabilidad plazos de entrega Eficiencia en canales de comunicación
Perfil del proveedor	Políticas de garantía Reputación Cumplimiento normativo
Análisis financiero	Situación financiera

Tabla 9. Criterios de evaluación. Elaboración propia

Los productos asociados a los rubros de papelería, útiles de aseo y materiales de construcción forman parte de los productos no perecederos que comercializa y exporta la empresa de forma Regular. Conforme a las características del producto y a las necesidades de la empresa se definieron los siguientes criterios en la tabla 9 para el análisis.

Clasificación del criterio	Criterios	Indicadores
Criterios operacionales	Facturación sin IVA	Disposición a facturar sin Iva
Criterios de la empresa	<p>Capacidad productiva</p> <p>Atención al cliente</p> <p>Tiempos de respuesta</p>	<p>Empresa que maneje altos volúmenes de producción.</p> <p>Celeridad y claridad en la entrega de información solicitada.</p>

	<p>Portafolio completo</p> <p>CalidadPrecio</p>	<p>Flexibilidad para la entrega de pedidos.</p> <p>Manejo de portafolio diversificado por rubro de producto.</p> <p>Productos con altos estándares de calidad</p> <p>Precios competitivos</p>
Criterios de suministro	<p>Ubicación Geográfica</p> <p>Disponibilidad de productos</p>	<p>Empresa que opere en la región.</p> <p>Disponición de productos.</p>

Tabla 10. criterios de selección mercancía perecedera. Elaboración propia

CAPÍTULO III: IDENTIFICAR LOS POTENCIALES PROVEEDORES A NIVEL NACIONAL PARA LA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL EASYEXPORT SAS.

La dinámica del presente capítulo Consiste en complementar la temática de los dos Capítulos anteriores dentro de la cual se va desarrollar el análisis a los proveedores por medio de las metodologías de decisión multicriterio de naturaleza cuantitativa exactamente para selección la matriz de puntos ponderados y para la evaluación la matriz de análisis jerárquico lapara determinar factores competitivos de los agentes externos que prestan sus servicios proveeduría a la empresa

Clasificación de Proveedores.

Se desarrollará la clasificación de la base de proveedores en relación a las categorías de productos que comercializa y exporta la empresa.

	Papelería	
Numero de proveedor	Nombre	Ubicación
Proveedor 1	Suescun papelería	Bucaramanga, Santander
Proveedor 2	Pacarcol Ltda	Bogotá, Dc
Proveedor 3	Papelería alba.	Ibagué, Tolima
Proveedor 4	Dispapeles sas	Bogotá, Dc
Proveedor 5	Papelería el Mayorista	Cali, Valle del Cauca
Proveedor 6	Ashe sas	Bucaramanga, Santander
Proveedor 7	Panafargo sas	Medellín, Antioquia
Proveedor 8	Papelería Kay cosas	Bogotá, Dc
Proveedor 9	Inversiones Vadisa	Bogotá, Dc
Proveedor 10	Macropapeles	Cúcuta N de Santander

Tabla 11. Proveedores de papelería. Elaboración propia

Bovinos Para Exportación		
Numero de Proveedor	Proveedores Disponibles	Ubicación
Proveedor 1	Camagüey S. A	Galapa-Atlántico
Proveedor 2	Coolbeef S. A	Floridablanca-Santander
Proveedor 3	Red Cárnica SAS	Montería Córdoba
Proveedor 4	Frigorífico Ble SA	Bogotá Colombia

Tabla 12. Proveedores de Bovinos para exportación. Elaboración propia

Numero de Proveedor	Nombre	Ubicación
Proveedor 1	Inversiones Axtral	Los patios, Norte Santander
Proveedor 2	Hilanderías sas	Bogotá, Dc
Proveedor 3	Industria Plástico Colombia S. A	Bogotá, Dc
Proveedor 4	Bodega el Canasto	Bucaramanga, Santander
Proveedor 5	Distribuciones Luis francisco DuranSAS	Cúcuta, norte de Santander
Proveedor 6	Plantíllanos de Colombia sas	Cúcuta, norte de Santander
Proveedor 7	Productos de aseo 1 A Ltda.	Cúcuta norte de Santander

Tabla 13. Proveedores aseo general. Elaboración propia

Materiales de Construcción (Tuberías)		
Numero de proveedor	Nombre	Ubicación
Proveedor 1	Homecenter	Cúcuta, N de Santander
Proveedor 2	Eternit colombiana Sa	Sibaté, Cundinamarca
Proveedor 3	Pvc Coracero Sa	Bogotá, Dc
Proveedor 4	Recubrimiento electroestáticosas	Bogotá, Dc
Proveedor 5	Acuametro Sa	Medellín, Antioquia
Proveedor 6	Coval sas	Bogotá, Dc
Proveedor 7	Proarca Colombia sas	Barranquilla, atlántico

Tabla 14. Proveedores materiales de construcción. Elaboración propia

Metodología Propuesta para la selección de proveedores

Desarrollada la clasificación de los proveedores que prestaron los servicios de proveeduría a la Ci Easyexport sas por categoría o rubro de productos. este grupo selecto será analizado mediante la aplicación de la matriz de puntos ponderados con el objetivo de simplificar la base de proveedores en base a los criterios propuestos en las tablas 8y9 de criterios conforme a naturaleza de la mercancía y necesidades propuesta por la empresa.

Escala de ponderación criterios de selección

En la aplicación del método se estableció el siguiente peso porcentual para los criterios desarrollados acorde al tipo de mercancía.

Criterios	Peso%
Facturación sin IVA	10%
Capacidad productiva	10%
Atención al cliente	10%
Tiempos de respuesta	10%
Portafolio completo	25%
Calidad	10%
Precio	10%
Ubicación	5%
Disponibilidad	10%
Total	100%

Tabla 15. Ponderación criterios mercancía general. Elaboración propia

Criterios	Peso%
Certificación Invima	15%
Adecuación a requerimientos.	15%
Facturación sin IVA	10%
Barreras de entrada	10%
Calidad del producto	20%
Precio	15%
Ubicación Geográfica	5%
Capacidad de respuesta	10%
Total	100%

Tabla 16. Ponderación criterios mercancía perecedera. Elaboración propia

ESCALA DE CRITERIOS DE SELECCIÓN		
PUNTAJE	CALIFICACION	RESULTADO
7.6 a 10	Bueno	Cumple
5.6 a 7.5	Bueno	
4 a 5.5	Regular	
Menos de 4pts.	No cumple	Incumple

Tabla 17. Escala de cumplimiento del proveedor. Elaboración propia

Dentro de la definición de la escala de cumplimiento se otorga una puntuación de 1 a 10 al cumplimiento del criterio por parte del proveedor donde clasifique la escala de cumplimiento 3 categorías. La escala del uno al cuatro determina el no cumplimiento del criterio por parte del proveedor lo cual evidencian fallas o discrepancias con relación a lo que establece la empresa.

La escala del 5 al 7 determina un margen satisfactorio lo cual determina una escala de cumplimiento casi perfecta en el desarrollo de los criterios propuestos por la empresa.

La escala del 8 al 10 significa el cumplimiento y factor determinante para la selección del proveedor por parte de la empresa.

Aplicación de la metodología de puntos ponderados para selección de proveedores.

Establecidas las tablas de ponderación de criterios y la escala del cumplimiento del proveedor se realizará el análisis de selección de proveedores por medio de la metodología de puntos ponderados conforme a los rubros de productos clasificados anteriormente.

Análisis de selección proveedores Papelería

Criterios	Peso %	Proveeedor 1	Proveeedor 2	Proveeedor 3	Proveeedor 4	Proveeedor 5	Proveeedor 6	Proveeedor 7	Proveeedor 8	Proveeedor 9	Proveeedor 10
Facturación sin IVA	10%	4	8	5	7	7	7	6	7	6	6
Capacidad productiva	10%	6	8	5	7	5	8	5	7	4	8
Atención al cliente	10%	6	6	5	8	5	5	7	8	6	9
Tiempos de respuesta	10%	7	9	6	6	7	5	4	5	3	5
Portafolio completo	25%	4	8	5	7	5	8	5	4	6	8
Calidad	10%	5	8	5	7	6	7	4	5	5	6
Precio	10%	6	7	6	8	7	5	5	7	6	7
Ubicación	5%	4	7	5	8	5	8	4	7	7	8
Disponibilidad	10%	4	7	5	6	7	7	5	4	3	5
Total	100%	5	7,65	5,2	7,05	5,9	6,8	5,05	5,65	5,15	7

Tabla 18. Análisis de proveedores papelería. Elaboración propia

Papelería		
Numero de proveedor	Nombre	Ubicación
Proveedor 2	Pacarcol Ltda.	Bogotá, Dc
Proveedor 4	Dispapeles sas	Bogotá, Dc
Proveedor 6	Ashe sas	Bucaramanga, Santander
Proveedor 10	Macropapeles	Cúcuta N de Santander

Tabla 19. Proveedores seleccionados papelería. Elaboración propia

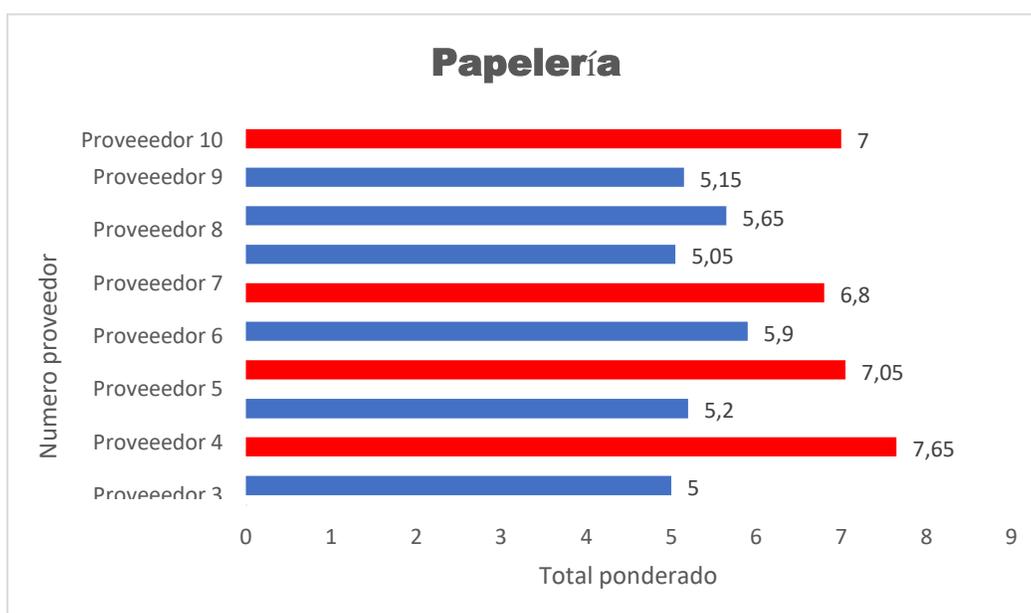


Figura 7. Gráfico ponderación proveedores papelería. Elaboración propia

Conforme al análisis realizado de los proveedores de papelería mediante la matriz de Puntos ponderados se determinaron 4 Proveedores en la selección como potenciales respectivamente conforme a los parámetros de selección de la empresa.

Criterios	Peso%	proveedor 1	proveedor 2	proveedor 3	proveedor 4	proveedor 5	proveedor 6	provee
Facturación sin IVA	10%	7	8	7	7	8	9	
Capacidad productiva	10%	6	7	5	4	3	7	
Atención al cliente	10%	7	8	9	7	6	6	
Tiempos de respuesta	10%	8	7	7	7	7	8	
Portafolio completo	25%	7	7	7	8	8	7	
Calidad	10%	8	7	8	6	7	8	
Precio	10%	7	8	7	8	6	7	
Ubicación	5%	8	6	6	7	8	8	
Disponibilidad	10%	7	7	5	6	8	5	
Total	100%	7,15	7,25	6,85	6,85	6,9	7,15	

Tabla 20. Grafico ponderación proveedores Aseo general

Numero de Proveedor	Nombre	Ubicación
Proveedor 1	Inversiones Axtral	Los patios, Norte Santander
Proveedor 2	Hilanderías sas	Bogotá, Dc
Proveedor 6	Plantíllanos de Colombia sas	Cúcuta, norte de Santander

Tabla 21. Proveedores seleccionados aseo en general. Elaboración propia

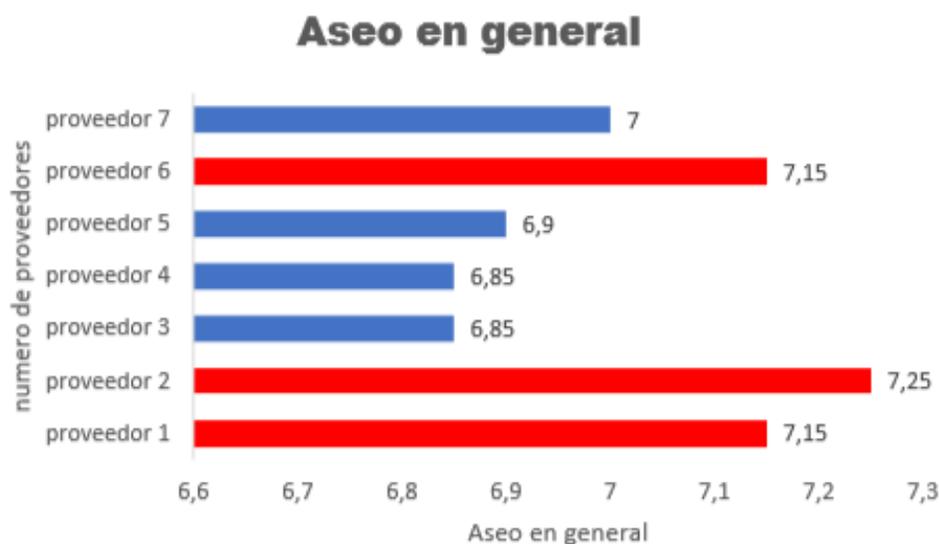


Figura 8. Gráfico ponderación proveedores aseo general

Conforme a la aplicación de la metodología para el rubro de productos de aseo en general se determinaron 3 proveedores como potenciales en relación a los parámetros que establece la empresa en la selección.

Análisis de selección proveedores materiales de construcción

Criterios	Peso%	proveedor 1	proveedor 2	proveedor 3	proveedor 4	proveedor 5	proveedor 6	proveedor 7
Facturación sin IVA	10%	9	6	7	5	9	8	6
Capacidad productiva	10%	8	7	8	9	7	9	8
Atención al cliente	10%	6	7	7	8	4	8	9
Tiempos de respuesta	10%	7	8	7	7	7	7	6
Portafolio completo	25%	8	9	7	6	5	7	6
Calidad	10%	7	7	7	8	7	6	5
Precio	10%	7	6	8	7	6	6	5
Ubicación	5%	10	7	7	8	7	7	9
Disponibilidad	10%	9	7	8	7	8	7	8
Total	100%	7,8	7,4	7,3	7	6,4	7,2	6,65

Tabla 22. Análisis de selección materiales de construcción. Elaboración propia

	Materiales de Construcción, Tuberías	
Numero de proveedor	Nombre	Ubicación
Proveedor 1	Homecenter	Cúcuta, N de Santander
Proveedor 2	Eternit colombiana Sa	Sibaté, Cundinamarca
Proveedor 3	PVC Coracero Sa	Bogotá, Dc

Tabla 23. Proveedores seleccionados materiales de construcción . Elaboración propia



Figura 9. Gráfico ponderación proveedores materiales de construcción . Elaboración propia

En relación a la aplicación de la metodología de puntos ponderados para el rubro de materiales de construcción se determinaron 3 proveedores que pasaron el filtro como potenciales conforme a los parámetros de selección de la empresa.

	Bovinos Para Exportación	
Numero de Proveedor	Proveedores Disponibles	Ubicación
Proveedor 1	Camagüey S. A	Galapa-Atlántico
Proveedor 2	Coolbeef S. A	Floridablanca-Santander

Tabla 24. Análisis de selección de proveedores para carne de Bovinos. Elaboración propia

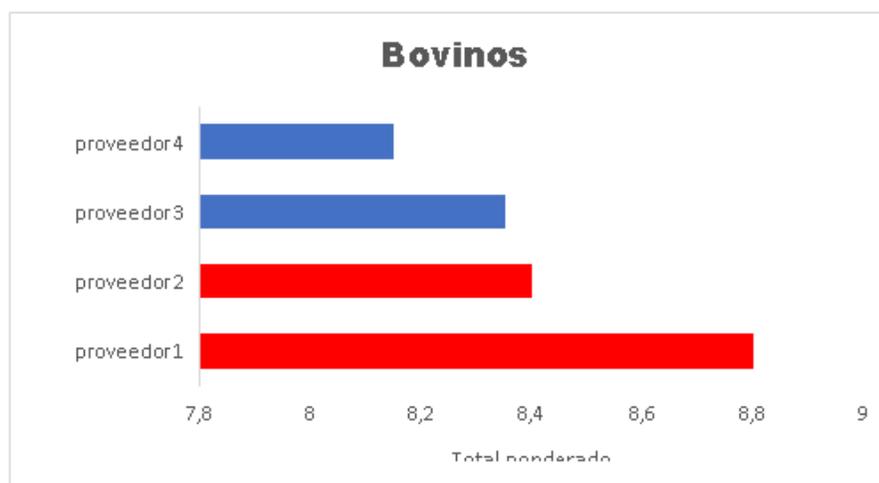


Figura 10. Gráfico ponderación proveedores de bovinos. Elaboración propia

En relación al análisis realizado para la selección de proveedores de bovinos se determinaron 2 proveedores como potenciales de acuerdo a la selección del filtro de elección que determina la empresa.

Evaluación de proveedores potenciales seleccionados

Terminado el filtro de selección de proveedores en base a la clasificación por rubros de mercancías se hará una evaluación en base a criterios de los proveedores previamente seleccionados mediante la metodología de análisis jerárquico AHP con el objetivo de analizar el rendimiento de dichos proveedores seleccionados.

Se tomarán como referencia los siguientes criterios de selección para la evaluación de los proveedores que pasaron el filtro de selección de la empresa.

Criterios	Indicadores
Capacidad técnica	Planificación de procedimientos Transporte propio o subcontratado Disponibilidad
Nivel de servicio	Fiabilidad plazos de entrega Eficiencia en canales de comunicación Políticas de garantía
Perfil del proveedor	Reputación Cumplimiento normativo
Análisis financiero	Situación financiera

Tabla 25. Criterios de evaluación establecidos. Elaboración propia

Escala de Saaty

Para el desarrollo del análisis jerárquico de evaluación se tomará como referencia de ponderación de la escala propuesta por tomas Saaty que sustenta el modelo AHP para la evaluación de proveedores que pasaron el filtro de selección los cuales mantiene vínculos de proveeduría con la empresa por lo tanto son variables sujetas a evaluación.

VALOR	DEFINICIÓN	COMENTARIOS
1	Igual importancia	El criterio A es igual de importante que el criterio B
3	Importancia moderada	La experiencia y el juicio favorecen ligeramente al criterio A sobre el B
5	Importancia grande	La experiencia y el juicio favorecen fuertemente el criterio A sobre el B
7	Importancia muy grande	El criterio A es mucho más importante que el B
9	Importancia extrema	La mayor importancia del criterio A sobre el B está fuera de toda duda
2,4,6 y 8	Valores intermedios entre los anteriores, cuando es necesario matizar	

Tabla 26. Escala de Saaty. Elaboración propia

En relación a la escala propuesta por saaty esta se tomó como referencia en el desarrollo de la matriz de análisis gerargico para la evaluacion de proveedores.

N de proveedor	Nombre	Categoría
Proveedor 1	Pacarcol Ltda.	Papelería
Proveedor 2	Dispapeles sas	
Proveedor 3	Ashe sas	
Proveedor 4	Macropapeles	
Proveedor 1	Inversiones Axtral	Aseo en general
Proveedor 2	Plantíllanos de Colombia	
Proveedor 3	Hilanderías	
Proveedor 1	Homecenter	Materiales de construcción
Proveedor 2	Eternit colombiana Sa	
Proveedor 3	Pvc coracero Sa	
Proveedor 1	Camagüey Sa	Carne de Bovino
Proveedor 2	Coolbeef Sa	

Tabla 27. Proveedores potenciales seleccionados. Elaboración propia

Evaluación AHP papelería					
Alternativa	Capacidad técnica	Nivel de servicio	Perfil del Proveedor	Análisis Financiero	Total
Pacarcol Ltda.	0,34	0,10	0,29	0,40	0,30
Dispapeles sas	0,16	0,59	0,16	0,21	0,29
Ashe sas	0,22	0,26	0,48	0,48	0,37
Macropapeles sas	0,28	0,06	0,07	0,03	0,10
Ponderación	0,22	0,25	0,07	0,46	

Tabla 28. Evaluación proveedores papelería. Elaboración propia

En relación a la evaluación del rendimiento de los proveedores seleccionados que pasaron el filtro de selección por medio de la herramienta de análisis AHP se logra identificar en la tabla 23 que Pacarcol Ltda. y Ashe sas son los proveedores que mejor cumplieron los parámetros de la empresa.

Evaluación AHP Aseo en general					
Alternativa	Capacidad técnica	Nivel de servicio	Perfil del Proveedor	Análisis Financiero	Total
Inversiones axtral	0,21	0,72	0,19	0,34	0,42
Plastillanos sas	2,17	0,06	0,08	0,35	0,85
Hilanderías	0,62	0,22	0,72	0,31	0,39
Ponderación	0,33	0,33	0,03	0,31	

Tabla 29. Evaluación proveedores papelería. Elaboración propia

En relación a la evaluación del rendimiento de los proveedores seleccionados que pasaron el filtro de selección por medio de la herramienta de análisis AHP se logra identificar en la tabla 23 que Plantillanos sas es el proveedor que mejor cumplió con los parámetros de evaluación de la empresa.

Evaluación AHP materiales de construcción					
Alternativa	Capacidad técnica	Nivel de servicio	Perfil del Proveedor	Análisis Financiero	Total
Homecenter	0,80	0,36	0,34	0,11	0,35
Eternit colombiana Sa	0,14	0,36	0,31	0,26	0,21
Eternit coracero	0,05	0,29	0,35	0,63	0,19
Ponderados totales	0,20	0,29	0,26	0,24	

Tabla 30. evaluación proveedores materiales de construcción. Elaboración propia

En relación a la evaluación del rendimiento de los proveedores seleccionados que pasaron el filtro de selección por medio de la herramienta de análisis AHP se logra identificar en la tabla 23 se logró evidenciar que Homecenter como el proveedor que más se ajusta a los parámetros de la empresa.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Realizado el análisis de potenciales proveedores para la C I Easyexport por medio de la matriz de puntos ponderados y el análisis jerárquico se concluyó lo siguiente.

Dentro del grupo de proveedores de papelería se identificaron cuatro proveedores que se ajustan a los parámetros de selección de la empresa. La c i busca unificar o simplificar la base de proveedores en pro de agilizar sus procesos de abastecimientos. Actualmente la empresa maneja 4 proveedores que pasaron el filtro de selección en base a la especialización del producto que manejan donde tenemos a pacarcol proveedor especializado en los rubros delapiceros, lápices, marcadores y colores, al proveedor ashe sas especializado en el área de redma de papel de diferentes tamaños, Az de diferentes referencias artículos de oficina etc., A dispapeles encargado del suministro de materiales de oficina y a macropapeles encargado dela distribución de los diferentes tipos de papeles escolares.

También se identificó como producto potencial de exportación los productos asociada a la papelería por lo tanto la empresa tiene establecidos a este grupo de proveedores como aliados estratégicos en su cadena de suministro.

En el grupo de materiales de construcción se plantea como potencial proveedor a Homecenter esta empresa cuenta con un portafolio completo de artículos en esta área, maneja altos volúmenes de producción cuenta con la experiencia en el manejo de negocios con ci y como valor agregado cuenta con una sucursal dentro de la ciudad lo que hace más eficiente y dinámicos los procesos de comercialización y exportación.

En la categoría de productos de aseo la empresa cuenta con una gama 4 de proveedores debido a que no hay un proveedor que supla todos los artículos que demanda la empresa por lo tanto la empresa está en busca de concretar con un agente externo que manejeun portafolio completo de artículos que le permita simplificar su proceso de compras.

Dentro de la carne de bovinos cabe recalcar que en si es una base reducida de frigoríficos los que están autorizados para exportación en el estudio se diseño una base de 4proveedores en base a los criterios establecidos por lo que se eligió al frigorífico Camagüey como el proveedor que mas se acomoda a los parámetros de la empresa.

Como conclusión del estudio se logró evidenciar que la empresa cuenta con una serie de proveedores establecidos en las áreas de exportación más fuertes de la empresa que son las de papelería y aseo personal. Se maneja una base relativamente amplia dada a la especialización de los proveedores en el suministro de artículos que demanda la empresa, al no haber un agente que logre satisfacer la demanda en base a un portafolio completo de artículos.

En la categoría de materiales de construcción y de bovinos la empresa no cuenta con una base potencial de proveedores al ser productos de exportación ocasionales no se ha consolidado empresas que suministren estos artículos para la exportación. Por lo que se plantea a Homecenter y al frigorífico Camagüey como aliados de proveeduría respectivamente.

Como recomendación sería la aplicación y el uso de la herramienta de análisis propuesta en el documento en el proceso de identificar nuevos proveedores para la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

cordero, (2008) la investigación aplicada: una forma de conocer las realidades con evidencia científica revista educación.

Fabbri M (s/f) Las técnicas de investigación: la observación. Consultado el 20 de marzo del 2023. <http://institutocienciashumanas.com/>

Franco, P (2008) aproximación teórica del concepto logística integral UCPR. Revista Gestión y Gestión No 6. <https://revistas.ucp.edu.co/>.

Gallardo, J (2016) Evaluación de la gestión de proveedores en la Universidad deHolguín revista Recus

gallego, (2011) Revisión de los métodos, modelos y herramientas existentes para la selección de proveedores. Consultado el 5 de mayo del 2023. <https://e-archivo.uc3m.es/>

Giraldo D (2010) Metodología para la selección y evaluación de proveedores en una empresa” Consultado el 5 de junio del 2023. <https://repository.eafit.edu.co/>

LOPEZ R (2001) cadena de suministro. Revista UNAL.Consultado el 16 de marzo del 2023. <http://eprints.uanl.mx/4883/1/1020145686.PDF>

López, A (2004) el aprovisionamiento de empresas como un importante mix de productos. Consultado el 17 de marzo del 2023. <https://themys.sid.uncu.edu.ar/>

(LOPEZ A. M., 2016) López Romero LA, Romero Guevara SL, Parra DI, Rojas Sánchez LZ. Adherencia al tratamiento: Concepto y medición. Hacia promoc. salud. 2016; 21(1): 117-137. DOI: 10.17151/hpsal.2016.21.1.10

(economipedia, s.f.) concepto de metodo. Consultado el 24 de abril del 2023.(sampieri, 2006) métodos mixtos

Loaiza, claudia, & Perez, (2010) propuesta de mejoramiento en las operaciones de aprovisionamiento de una muestra de proveedores de Ecopetrol

(Toloz, 2017) La Importancia de la Gestión de Proveedores en el Área de Compras de Aje Colombia

Sarache Castro, W. A., Castrillón Gómez, Ó. D., & Ortiz Franco, L. F. (2009).

SELECCIÓN DE PROVEEDORES: UNA APROXIMACIÓN AL ESTADO DEL ARTE. Cuadernos de Administración, 22(38), 145-167.

(Gil, 2018) La selección de proveedores elemento clave en la gestión de aprovisionamientos

suin-juriscal (s.f.) disposiciones relativas al Régimen de Aduanas en desarrollo de la Ley 1609 de 2013. Consultado el 8 de junio del 2023. <https://www.suin-juriscal.gov.co/>

ensayosyoutube.com (s.f) Método de ponderación de factores. Consultado el 12 de junio del 2023. <https://www.ensayostube.com/>

ANEXOS

BASE DE PROVEEDORES

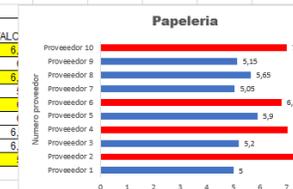
TIPO DE TERCERO	PROVEEDOR	CIUDAD	TODAS			
CLASIFICACION	TODOS					
ZONAS	TODAS					
CTA. DEUDORES	TODAS					
CODIGO	NOMBRE	DIRECCION	CIUDAD	DEPARTAMENTO	TELEFONO	EMAIL
88216042	ARDILA GIL ALONSO	AV 2 1 50 BRR LA VICTORIA	Cucuta	NORTE DE SANTANDER	3172849309	logiexpressyservicios@hotmail.com
890300234	ASHE S.A.S.	CR 33 12 145 2N IND ARROYOHONDO	SIN CIUDAD		5244044	fontal@ashe.com.co
800185306	COLVANES SAS	OFICINA PRINCIPAL CRA. 88 N°17 B- 10	BOGOTA D.C.	BOGOTA D.C.	6017943670	facturacionelectronica@envia.co
860032909	CREDIBANCO S A	AK. 68 # 75# - 50	BOGOTA D.C.	BOGOTA D.C.	3766440	carlos.deluque@credibanco.com
86002398	DISPAPLIS S.A.S.	CL 113 18 53	BOGOTA D.C.	BOGOTA D.C.	602812228	ventas@dispaplis.com
860002302	ETERNIT COLOMBIANA S.A.	CR 7 26 20 P 16	SIBATÉ	CUNDINAMARCA	607306900	gsanchez@elementia.com
19216297	GARZON ACOSTA TARCISIO EUFRACIO	TV 5 30 A 68 URB EL ENCANTO ET 8 CA B 6	FUSAGASUGA	CUNDINAMARCA	3145161915	lencitamar02@hotmail.com
80018302	GARZON SANCHEZ ROBINSON FARLEY	CUCUTA	Cucuta	NORTE DE SANTANDER	5555555	@GMAIL.COM
901228990	GRANCOLOMBIANA DE FIANZAS S.A.S	CRA 13 NO 90 17	BOGOTA D.C.	BOGOTA D.C.	3133736846	grancolombianadefianzas@gmail.com
860064081	HILANDERIAS UNIVERSAL S A S UNIHILLO	CL 11 68 42	BOGOTA D.C.	BOGOTA D.C.	6014473650	ventas@unihilo.com.co
900638634	INVERSIONES AXTRAL S.A.S.	AV 1 #34 - 30 BARRIO 12 OCTUBRE	LOS PATIOS	NORTE DE SANTANDER	6075556128	inversionesaxtral@hotmail.com
800178968	INVERSIONES VADISA SOCIEDAD POR ACCIONES SIN	CL 11 20 61	BOGOTA D.C.	BOGOTA D.C.	3900000	contabilidad@offfisco.com
900526605	MINERALES Y PROCESADOS DEL HUILA S.A.S. 1	CRA 29C # 20-14 SUR	BOGOTA D.C.	BOGOTA D.C.	6017202042	facturacionminhuila@gmail.com
890240396-7	MOUNOS SAN MIGUEL S.A.S.	VIA CAFE MADRID NO 2 - 60 ENT. B VILLA ROSA	SIN CIUDAD		6402245 - 3155560420	
800178873	PALACIOS LTDA	CALLE 85 AN INO ALBINO CIMD VIA BARRIA COTA	BOGOTA D.C.	BOGOTA D.C.	6021172131	contabilidad@panarcol.com
901156125	PLASTILLANOS DE COLOMBIA SAS	AV 7 3 68 BRR LATINO	Cucuta	NORTE DE SANTANDER	75744999	plastillanosdecolombias@gmail.com
900340642	PRODUCTOS DE ASEO LA LTDA	CRA 1 3 52 BG 4 PAR EMPRESARIAL TECPLAS B	SIN CIUDAD		8273212	COMERCIAL@PRODUCTOSDEASEO.LA.COM
901167182	PVC CORACERO SAS	CL 23 17 24	BOGOTA D.C.	BOGOTA D.C.	3103040767	servicioalcliente@coracero.com
830050885	RECUBRIMIENTO ELECTROSTATICO SAS	CRA 69BIS 36 52 SUR	BOGOTA D.C.	BOGOTA D.C.	6012382501	receitda@yahoo.com
71695473	RESTREPO OTALVARO LUIS GUILLERMO	CL 28A 55 56	MEDDELLIN	ANTIOQUIA	2359872	restrepoipm@gmail.com
60276558-0	RODRIGUEZ MALDONADO FLOR MARIELA	AV 0 10 78 OF 301 ED COLEGIO MEDICO BRR LA PLAYA	Cucuta	NORTE DE SANTANDER	3162251592	fmarielar@hotmail.com
88256127	SANCHEZ MORA CARLOS EDUARDO	AV 8 11 68 CENTRO	Cucuta	NORTE DE SANTANDER	75723170	macropapelescucuta@gmail.com

ANÁLISIS DE SELECCIÓN

Criteria	Peso %	proveedor 1	proveedor 2	proveedor 3	proveedor 4	proveedor 5	proveedor 6	proveedor 7	proveedor 8	proveedor 9	proveedor 10	#/VALC
Facturación sin IVA	10%	4	8	5	7	7	7	6	7	6	6	6
Capacidad productiva	10%	6	8	5	7	5	8	5	7	4	8	8
Atención al cliente	10%	6	6	5	8	5	5	7	8	6	9	9
Tiempos de respuesta	10%	7	9	6	6	7	5	4	5	3	5	5
Portafolio completo	25%	4	8	5	7	5	8	5	4	6	8	8
Calidad	10%	5	8	5	7	6	7	4	5	5	6	6
Precio	10%	6	7	6	8	7	5	5	7	6	7	7
Ubicación	5%	4	7	5	8	5	8	4	7	7	8	8
Disponibilidad	10%	4	7	5	6	7	7	5	4	3	5	5
Total	100%	5	7,65	5,2	7,05	5,9	6,8	5,05	5,65	5,15	7	7

Criteria	Peso %	proveedor 1	proveedor 2	proveedor 3	proveedor 4	proveedor 5	proveedor 6	proveedor 7
Facturación sin IVA	10%	9	6	7	5	9	8	6
Capacidad productiva	10%	8	7	8	9	7	9	8
Atención al cliente	10%	6	7	7	8	4	8	9
Tiempos de respuesta	10%	7	8	7	7	7	7	6
Portafolio completo	25%	8	9	7	6	5	7	6
Calidad	10%	7	7	7	8	7	6	5
Precio	10%	7	6	8	7	6	6	5
Ubicación	5%	10	7	7	8	7	7	9
Disponibilidad	10%	9	7	8	7	8	7	8
Total	100%	7,8	7,4	7,3	7	6,4	7,2	6,65

Criteria	Peso %	proveedor 1	proveedor 2	proveedor 3	proveedor 4	proveedor 5	proveedor 6	proveedor 7
Facturación sin IVA	10%	7	8	7	4	8	9	8
Capacidad productiva	10%	6	7	5	4	3	7	8
Atención al cliente	10%	7	8	9	7	6	6	7
Tiempos de respuesta	10%	8	7	7	7	7	8	7
Portafolio completo	25%	7	7	7	8	8	7	7
Calidad	10%	8	7	8	6	7	8	6
Precio	10%	7	8	7	8	6	7	8



ANÁLISIS DE EVALUACIÓN

8 16							Total 1 15 10								
or							Perfil del proveedor								
Proveedor 3	Proveedor 4	Matriz normalizada				Vector promedio	Alternativa	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3					
0,33	7	0,23	0,38	0,18	0,35	0,29	Proveedor 1	1	3	0,20				0,16	
0,14	9	0,05	0,08	0,08	0,45	0,16	Proveedor 2	0,33	1	0,14				0,05	
1	3	0,69	0,53	0,55	0,15	0,48	Proveedor 3	5	7	1				0,79	
0,33	1	0,03	0,01	0,18	0,05	0,07	Total	6	11	1					
1,81	20,00														
o							Análisis financiero								
Proveedor 3	Proveedor 4	Matriz normalizada				Vector Promedio	Alternativa	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3					
7	3	0,08	0,03	0,84	0,17	0,28	Proveedor 1	1	0,14	9				0,12	
0,20	5	0,38	0,16	0,02	0,28	0,21	Proveedor 2	7	1	0,20				0,86	
1	9	0,53	0,78	0,12	0,50	0,48	Proveedor 3	0,11	5	1				0,01	
0,11	1	0,03	0,03	0,01	0,06	0,03	Total	8	6	10					
8,3	18,0														
critérios							Matriz de comparación de criterios								
Perfil del Proveedor	Análisis Financiero	Matriz normalizada				Vector promedio	Alternativas	Capacidad técnica	Nivel de servicio	Perfil del Proveedor	Análisis Financiero				
7	0,20	0,16	0,31	0,40	0,02	0,22	Capacidad técnica	1	0,20	7	5			0,16	
0,33	9	0,03	0,06	0,02	0,87	0,25	Nivel de servicio	5	1	7	0,20			0,79	
1	0,11	0,02	0,19	0,06	0,01	0,07	Perfil del Proveedor	0,14	0,14	1	0,20			0,02	
9	1	0,79	0,44	0,52	0,10	0,46	Análisis Financiero	0,20	5	5	1			0,03	
17,3	10,3						Total	6	6	20	6				

proveedores | puntos ponderados | AHP