



TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE APIZACO

NOMBRE DEL PROYECTO

“DESARROLLO DE PROVEEDORES”

OPCIÓN QUE CORRESPONDA

TITULACIÓN INTEGRAL INFORME DE RESIDENCIA PROFESIONAL

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE

INGENIERIA EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA

AMZI AHAM HERNÁNDEZ SÁNCHEZ

NOMBRE DEL ASESOR:

EDGAR ACOLTZI NAVA

APIZACO, TLAX., (MAYO /2025)



Apizaco, Tlax., 24/Febrero/2025

ASUNTO: Liberación de Proyecto para Titulación Integral.

ISRAEL JORGE SANCHEZ SANCHEZ
JEFE DE LA DIVISIÓN DE ESTUDIOS PROFESIONALES
P R E S E N T E.

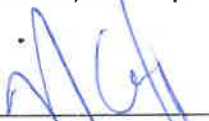
Por este medio le informo que ha sido liberado el siguiente proyecto para la Titulación Integral:

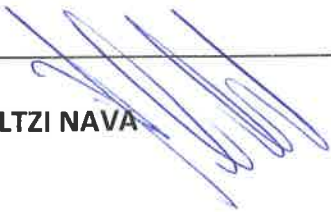
a) Nombre del Egresado:	AMZI AHIAM HERNÁNDEZ SÁNCHEZ
b) Carrera:	INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN
c) Número de Control:	20371076
d) Nombre del proyecto:	DESARROLLO DE PROVEEDORES.
e) Producto	TITULACIÓN INTEGRAL INFORME DE RESIDENCIA PROFESIONAL

Agradezco de antemano su valioso apoyo en esta importante actividad para la formación profesional de nuestros egresados.

A T E N T A M E N T E

Excelencia en Educación Tecnológica®
Pensar para Servir, Servir para Triunfar®


NORMA ANGELICA AGUIÑAGA SÁNCHEZ
JEFA DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS
ECONÓMICO-ADMINISTRATIVAS.


ASESOR
EDGAR ACOLTZI NAVA

NAAS/mcvh

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN
TECNOLÓGICA
INSTITUTO TECNOLÓGICO
DE APIZACO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS
ECONÓMICO-ADMINISTRATIVAS



2025
Año de
La Mujer
Indígena

Av. Instituto Tecnológico No. 418, San Andrés Ahuashuatepec,
Municipio de Tzompantepec, Tlaxcala, Mex. C.P. 90491 Tels. (241)
4172010 Ext. 105, e-mail: cea@apizaco.tecnm.mx |





Educación
Secretaría de Educación Pública



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO



Instituto Tecnológico de Apizaco
División de Estudios Profesionales

Tzompantepec, Tlaxcala **07/octubre/2025**

HERNÁNDEZ SÁNCHEZ AMZI AHAM
EGRESADO(A) DE LA CARRERA DE INGENIERÍA
EN ADMINISTRACIÓN
CON NÚMERO DE CONTROL 20371076.
P R E S E N T E.

Por este medio, me permito informar a usted que por aprobación de la comisión revisora asignada para valorar el trabajo que mediante la opción **TITULACIÓN INTEGRAL INFORME DE RESIDENCIA PROFESIONAL** y cuyo tema es: **"DESARROLLO DE PROVEEDORES"**, conforme a lo establecido en el procedimiento para la obtención del Título Profesional en el Instituto Tecnológico, la División de Estudios Profesionales a mi cargo le otorga la:

AUTORIZACIÓN DE IMPRESIÓN

Debiendo entregar **2 USB** del mismo, apropiadamente empastados, a la brevedad, para presentar su Acto de Recepción Profesional.

Sin otro particular por el momento me despido.

ATENTAMENTE

Excelencia en Educación Tecnológica®
Pensar para Servir, Servir para Triunfar®



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
TECNOLÓGICO NACIONAL
DE MÉXICO
INSTITUTO TECNOLÓGICO DE APIZACO

CECILIA YARELY ARREGUÍN LARA
JEFA DE LA DIVISIÓN DE ESTUDIOS PROFESIONALES

ccp. Archivo

CYAL/rrc



2025
Año de
La Mujer
Indígena

Av. Instituto Tecnológico No. 418, San Andrés Ahuashuatepec,
Municipio de Tzompantepec, Tlaxcala, Mex. C.P. 90491 Tel. (241) 4172010
Ext. 304, e-mail: dep_titulacion@apizaco.tecnim.mx | apizaco.tecnim.mx



Agradecimientos.

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a Dios, porque gracias a Él y por Él todo podemos, somos gracias a Él. Al ADJ Nasón Joaquín García, que con su ejemplo único y honorable, ha sido mi motivo para continuar y concluir una carrera, Dios le pague por siempre llevarnos presentes.

A las personas que han confiado en mí para lograrlo, a mi padre y mi madre que con su esfuerzo tan grande, hicieron posible este sueño de siempre ser mejor, gracias por su comprensión, por su apoyo paciencia, por acompañarme en los momentos más difíciles. A mis hermanos de los cuales nunca faltó un consejo de aliento, de ánimo para seguir esforzándome, a mis sobrinos que siempre con su presencia me daban aliento, a mi novio, que en el tiempo presente ha mostrado su apoyo incondicional, a mi familia, aquellos que siempre estuvieron presentes en las dificultades y que nunca faltó una palabra de ánimo y de confianza.

A los profesores, mi asesor, que siendo de los pocos maestros de verdad comprometidos con la enseñanza de los alumnos, nos han motivado a tomar nuevos caminos que nos han llenado de aprendizajes.

Gracias a Dios, por este logro.

Mi profesión al servicio de la iglesia.

Resumen

Actualmente la tecnología tan avanzada y los procesos tan desarrollados en la industria nos han llevado a buscar crecer como empresa, comenzando por los procesos de producción, dentro de este departamento existen formas de ahorrar tiempo y materiales si llevamos un proceso estandarizado, como actualmente se ve, manejar procesos que reduzcan el consumo de tiempo, personal y recursos, usar las herramientas y maquinaria con la que contamos, evitar procesos manuales y poner en uso las maquinas que facilitan el trabajo. Comenzar por aquí nos lleva a manejar un sistema que nos permita saber cómo controlamos el almacén, hoy en día existen distintos programas que con facilidad nos permiten mantener al día las entradas y salidas de almacén, manejar nuestros máximos y mínimos, así formar una cadena de comunicación donde se canalice a compras que materiales tenemos que agilizar y comprar para esperar su llegada sin perder de vista que es para abastecer el stock y tenerlo al día con las necesidades, de la mano va el departamento de contabilidad ya que ellos son quienes con el pago dan la pauta para dar la confirmación a los proveedores y agilizar el suministro de materiales. Este proceso se puede ver retrasado a la hora de esperar las modificaciones del área de proyectos ya que son ellos quien da las especificaciones (dimensiones, materiales, requisitos) de las necesidades, en la espera de que los gerentes de la empresa autoricen firmando la orden de compra, también podemos perder tiempo si no se hace mención de que existe esa necesidad, por eso es importante saber de inmediato cuando surge la necesidad, así poder trabajar sin contingencias y evitar retrasos.

Esto ya mencionado nos lleva a tener al proveedor en espera de la confirmación para suministrar, nuestro objetivo fundamental es establecer una relación con los proveedores que nos permita tener un proceso de

compra agilizado desde el momento en el que surge la necesidad, aminorando costos, tiempos de entrega, gastos de recolección, mejorando la calidad del servicio, la calidad de los materiales y sobre todo la comunicación entre involucrados. Buscamos estrategias clave que nos permitan posicionarnos como una empresa competitiva en busca de mejoras en las cadenas de suministro y que sean más estables, garantizando un beneficio mutuo para el comprador y el vendedor por medio de negociaciones que nos permitan llegar a acuerdos en los precios y las políticas, mejorar el rendimiento, reducir riesgos, identificar procesos y recursos son el objetivo principal de este proyecto.

En este proceso es muy importante la planificación de los servicios, fechas y tiempos de entrega, así como rutas, ubicación y rastreabilidad para estar al tanto en tiempo real y poder monitorear las entregas con rapidez. Las nuevas herramientas nos permiten un mejor control absoluto para mantener todo en tiempo y forma, así como mantener en orden la situación.

Índice

Capítulo I

Introducción

1.1 Descripción de la empresa

1.2 Planteamiento del problema

1.3 Objetivo general

1.3.1 Objetivos específicos

1.4 Justificación

Capítulo II

Marco Teórico

2.1 Indicadores clave del rendimiento.

2.2 Definición desarrollo de proveedores

2.3 Conceptos clave

2.4 Clasificación de los KPI's

Capítulo III

Metodología

3.1 Tipo de investigación

3.2 Recolección de datos

3.3 Delimitación

Capítulo IV

Desarrollo del proyecto

4.1 Búsqueda y selección de proveedores

4.2 Aplicación de evaluación

4.3 Establecer KPI's

Capítulo V

Resultados

5.1 Cambios en el mercado

5.2 Conclusiones

5.2 Competencias desarrolladas

5.4 Referencias bibliográficas

*Anexos

INTRODUCCION

1.1 Descripción de la empresa.

Mecatrónica, ingeniería y fabricación

“El respeto al derecho ajeno es la paz” Benito Juárez, 1867”

Esta frase celebré llevo a determinar el lema de MIF, dentro de los valores que más resaltan está el respeto a todos y a todo el trabajo que aquí se efectúa.

-El respeto a la comunidad, la generosidad con el personal y la lealtad con los clientes, los compromisos asumidos con responsabilidad.

Mecatrónica se forma por ingenieros mecánicos provenientes de CLEMEX S.A. Iniciando actividades como mecatrónica en 1995, contando con una gran experiencia en la fabricación de equipos y componentes para los sectores siderúrgico, energético, papelerero, cementero, petroquímico, químico e industria en general, bajo normas y especificaciones nacionales e internacionales de acuerdo con las necesidades del cliente, empresa mexicana orientada a la ingeniería, fabricación, mantenimiento y refaccionamiento de la industria pesada, cumpliendo con las exigencias del mercado.

El alto desempeño permite cumplir con los más exigentes requerimientos de calidad y los tiempos de entrega que necesitan los clientes, mecatrónica está comprometida con tener personal certificado, que pueda cumplir con los estándares de calidad, se tiene el cuidado de capacitar al personal para poder realizar distintas pruebas por las que tienen que pasar los dispositivos, y en la parte de reducir nuestros costos consideramos que capacitar al personal es esencial, porque nos da la facultad y el respaldado por la norma ASME, específicamente en el capítulo IX, ya que aquí se detallan los requisitos de procedimientos de soldadura, calificación de soldadores, así

como nos da los aspectos de los materiales, posiciones, procedimientos y pruebas, las cuales el capital humano, está familiarizado, ya que mecatrónica es reconocida por la calidad de sus soldadores , evitando así la rotación de personal, el compromiso de MIF con la calidad es buscar siempre la mejora continua en los procesos que lleva a cabo, la empresa cuenta con personal calificado en normas ISO, ASME, SAE, AISI, AWS, ASTM, entre otras, desarrollando actividades desde la ingeniería del diseño, la adaptación de materiales, la manufactura y el aseguramiento de la calidad.

Para las fabricaciones de MIF, específicamente se basa en el apartado VIII-Tanques a presión del código ASME donde nos especifica bajo que lineamientos y diseños se tiene que fabricar, nos exige estar certificados para poder estampar con los datos de fabricación, y así es como empresa confirmamos el cumplimiento del código. Nuestras certificaciones implican, inspecciones realizadas por un inspector autorizado, pruebas (radiografías, pruebas hidrostáticas, ultrasonidos, entre otras), pruebas no destructivas, procedimientos de soldadura, todo esto se registra en un dossier de calidad el cual se entrega al cliente y se queda una copia en la empresa como evidencia.

Este proyecto se llevará acabo para seguir fortaleciendo el alto rendimiento de MIF, con el correcto desarrollo de proveedores, en colaboración de este proceso buscamos la mejora continua, obteniendo un mejor beneficio en el suministro de productos y servicios, es una empresa que realiza la fabricación, reparación y mantenimiento de tanques a presión para la industria, no es una fabricación de línea, nosotros nos ajustamos a las necesidades de cada cliente, tratando de mantener y adquirir clientes satisfechos con nuestro trabajo, nunca se ha trabajado bajo un sistema de productos de línea, la empresa se ajusta a las necesidades, durante el proceso de fabricación, normalmente surgen más cosas por reparar o

aspectos nuevos por considerar y conforme la marcha se va actualizando el área de cotizaciones para dar un alcance específico conforme va surgiendo en las reparaciones, por eso mecatrónica está comprometida con el cliente ya que esto se negocia y se llegan a acuerdos donde el trabajo final de MIF es 100% de calidad. Por esto y muchos aspectos más siguen confiando en la capacidad de la empresa para responder, en más de una ocasión surgen trabajos para realizar en menos de tres semanas y MIF siempre afronta la situación cumpliendo con los tiempos de entrega, ya que se trabaja en equipo, producción, almacén, gerencia, compras, cotizaciones entre más departamentos, para seguir siendo una empresa reconocida por su cumplimiento.

Misión

Ser una empresa de vanguardia, líder en la manufactura de bienes de capital y sustentada en la optimización de sus recursos materiales, el desarrollo profesional de su personal y buscando siempre la satisfacción plena del cliente.

Visión

Aplicar y desarrollar los sistemas de calidad en los productos manufacturados con la capacitación permanente del personal para ofrecer al cliente confiabilidad y ser siempre considerados como su mejor opción, el perfeccionamiento en los procesos productivos y la mejora continua de los mismos distinguirán a la compañía.

Valores

Responsabilidad, compromiso, lealtad, respeto, generosidad, comunicación.

Política de calidad

Mecatrónica ingeniería y fabricación, S.A. de C.V. y el personal que integramos esta empresa, tenemos el compromiso de satisfacer los requerimientos de nuestros clientes y de sus productos, cumpliendo permanentemente con las normas y/o especificaciones establecidas contractualmente.

En mecatrónica, estamos comprometidos con la calidad, buscando siempre la mejora continua en nuestra organización, en nuestros procesos y en los servicios suministrados.

Política de seguridad, higiene y medio ambiente

Mecatrónica ingeniería y fabricación, S.A. de C.V. y el personal que integramos esta empresa, tenemos el compromiso de involucrarnos en los procedimientos y acciones que nos conduzcan a mantener nuestra integridad física, mental y ambiental en óptimas condiciones, cumpliendo permanentemente con las normas y/o especificaciones establecidas.

Estamos comprometidos con la seguridad, higiene y medio ambiente, buscando siempre la mejora continua en nuestra organización, en nuestros procesos y en nuestro personal.

En MIF estamos comprometidos con nuestra comunidad y nuestro entorno social, aplicando las medidas necesarias para la conservación de este.

Dentro de las actividades que se realizan diariamente en el departamento de compras están:

- Cotización para ventas y compras
- Negociaciones con los proveedores
- Realización de órdenes de compra
- Fijar prioridades
- Realización de reportes de compras por medio de terceros
- Gestión de pedidos
- Análisis del mercado
- Aseguramiento de la calidad

En las cuales surgen problemáticas de las cuales abordaremos para resolver por medio del desarrollo de proveedores.

1.2 Problemática y situación actual

Cuando surge una necesidad el procedimiento indica que se haga el requerimiento, sin embargo, estos requerimientos no son manejados a tiempo porque entre sus actividades diarias lo dejan al último momento y no le dan seguimiento a la confirmación de esa necesidad, cuando son proporcionados al departamento de compras es muy tarde y surge la urgencia del material por no haber atendido esa necesidad con anticipación, mientras el usuario entrega el requerimiento, hasta que se verifica la necesidad en almacén y lo autorizan se pierde mucho tiempo, mientras se cotiza y se espera la respuesta del proveedor y la autorización de la orden de compra quien es la mandataria avanzan los días y así este problema genera que muchas veces la necesidad se supla de manera inadecuada, porque quedan a medias los trabajos, no con las

especificaciones de material que debería llevar, estas urgencias son manejadas con rapidez, pero en ocasiones no hay tiempo para esperar los materiales.

Los proyectos se manejan por OF's (Ordenes de Fabricación) que se manejan con tiempos determinados de entrega, cuando existen las necesidades en el tiempo adecuado, existe el problema de tomar ese material surtido para otra OF, provocando que cuando se va a utilizar en lo correspondiente no haya material disponible, dejando que surjan las necesidades de urgencia haciendo que la adquisición de materiales sea más costosa por la premura del tiempo.

Así como los problemas de comunicación entre áreas, porque cuando se confirma un trabajo nuevo a un cliente no se les informa a todas las áreas de la empresa el periodo que tenemos establecido, ya que este se define conforma a las necesidades del cliente y la negociación, establecido eso, la empresa empieza a trabajar, pero la información que llega a los departamentos de servicios no es la misma que llega al área de producción, siendo información relevante de procesos, entrega de materiales y servicios, se deberían de manejar las mismas necesidades en toda la empresa, pero por la falta de información no todos conocen la situación actual de las necesidades.

Por esto hay diferencias de tiempo entre la cotización, periodo de pago y fecha de entrada a almacén, porque los departamentos no pasan la información a tiempo, contabilidad no reporta lo que ya se pagó, compras no confirma la entrega, almacén no entrega las facturas que recibe y menos selladas confirmando la recepción en la empresa, y así podemos mantener las cotizaciones detenidas provocan un retraso en el tiempo de entrega, lo cual da como consecuencia un retraso en la finalización de los proyectos, ya habiendo estimado fecha de conclusión, buscamos la mejora

para brindar un mejor servicio a nuestros clientes, la detención de las compras se hacen a la hora de no realizar el pago en tiempo y forma o no darle seguimiento a las órdenes de compra y este retraso provoca mantener la producción parada, ya que al retomarla con tiempo después, se tiene que hacer el proceso de cotización nuevamente alargando el tiempo desde que surgió la necesidad.

1.3 Objetivo general

Mejorar la calidad del servicio, la eficiencia y confiabilidad de los proveedores por medio de un procedimiento de adquisición de materiales, el cual se les dé a conocer a los departamentos y a los proveedores, para saber cuál es proceso de una compra dentro de la empresa, creando estrategias que permitan que la información fluya, esto mismo para fortalecer el vínculo entre proveedores y departamentos involucrados, así como identificar y desarrollar nuevos proveedores que cumplan con los estándares y requisitos de la empresa.

Alcanzar la reducción de costos en nuestras adquisiciones (productos y servicios) por medio de las negociaciones efectivas con los proveedores, entregas justo a tiempo, cumpliendo con todas las normatividades tanto de proveedores, como internas, así en busca de una colaboración de más durabilidad con los proveedores, aumentar la capacidad de respuesta a la hora de cotizar, fortaleciendo la comunicación entre comprador-vendedor, y tener un catálogo más abierto, proveedores para recurrir a situaciones de emergencia o imprevistos.

1.3.1 Objetivos Específicos

1. Establecer indicadores de desempeño, que permita evaluar el desempeño de los proveedores (KPI'S).
2. Mejorar la eficiencia y la calidad de los suministros (Justo a tiempo).
3. Eliminar riesgos y/o evitar imprevistos.
4. Fomentar la integración entre los procesos de los proveedores y el equipo de trabajo.
5. Crear lazos estables con los proveedores.
6. Proporcionar asistencia técnica, oportuna y constante con el proveedor.
7. Mejorar costos de adquisición: Negociar precios competitivos sin comprometer la calidad del material o servicio.

1.4 Justificación

Este proyecto se desarrolla en búsqueda de la mejora de tiempos de entrega estableciendo tiempos reales, como compradores sabemos que un tiempo excelente sería de 4 a 6 días, que es lo que se pretende establecer, precios competitivos que a la hora de cotizar negociamos para así obtener precios justos, calidad en los productos y servicios, al buscar un desarrollo en los proveedores para trabajar por medio de estándares de calidad que nos aseguran el cumplimiento de las especificaciones fortaleciendo estos conceptos como beneficios mutuos para el proveedor y la empresa. Así nosotros y el proveedor buscamos trabajar en busca de oportunidades que beneficien nuestros procesos y acuerdos, logrando negociaciones más favorables.

Asegurando así mismo una logística más confiable y estable, mejorando la capacidad de respuesta y evitando retrasos e imprevistos.

La comunicación con los proveedores viene día a día, estos resultados esperamos tenerlos a partir de un mes, después de poder hablar y presentarles las necesidades, para que ellos puedan ajustarse a todos sus clientes, así de esta manera creando un vínculo de lealtad al proveedor, promoviendo que se adapte a las necesidades y cambios del mercado.

Se busca el beneficio de la empresa en términos de calidad y costos, así mismo contribuyendo a la sostenibilidad de toda la cadena de suministros. Es importante crear una red confiable, estratégica y eficiente que nos posiciones en el mercado competitivo a largo plazo tanto a comprador como a proveedor.

MARCO TEORICO

2.1 Indicadores clave del rendimiento.

El desarrollo de proveedores es un proceso estratégico que busca mejorar la capacidad, eficiencia y rendimiento de los proveedores de una organización con el fin de generar relaciones sostenibles y beneficios mutuos. Este proceso es fundamental para garantizar la competitividad, reducir costos, mejorar la calidad de productos o servicios y fomentar la innovación en la cadena de suministro, fomentar el desarrollo de procesos y mejorar las relaciones por medio de indicadores clave (KPI's) los cuales nos establecen de donde partiremos para evaluar a los proveedores y que aspectos son los más importantes y relevantes a considerar.

Peter Ducker, menciona que los KPI's son indicadores clave del rendimiento que miden el desempeño de una organización en función con sus objetivos, los cuales abordaremos en este periodo de aplicación, por medio de indicadores que nos ayuden a fijar objetivos en base a esos criterios.

Son herramientas que nos dan oportunidad de evaluar el impacto que ha tenido y estos indicadores tienen que ser:

- Específicos
- Medibles
- Alcanzables

Detectar indicadores con estas características es importante, porque nos proporciona una visión clara y objetiva sobre la relación de calidad y cumplimiento.

Como área de compras es esencial considerar estos KPI's:

- Cumplimiento de plazos de entrega
- Calidad de productos o servicios
- Costos
- Riesgo de suministro

Estos entre los más importantes, ya que estos estándares podrían evitarnos conflictos con la planeación y ejecución de la cadena de suministros y así evitar generar insatisfacción. Con estos indicadores nos permitimos tener una planificación estructurada, para tomar decisiones informadas y a tiempo.

Nuestra implementación de indicadores KPI's procede de la siguiente manera.

Identificación de proveedores clave: Seleccionar a aquellos proveedores que han tenido un alto impacto en sus suministros, aquellos que con su buen desempeño han colaborado en ser parte un producto final para satisfacer a nuestros clientes, esto nos da un indicador; **la satisfacción del cliente.**

Definición de **objetivos:** establecer metas claras para mejorar las **capacidades** internas y externas así apoyando a un correcto desarrollo.

Diseño de estrategias: creando procesos personalizados donde se pueda apoyar y orientar a los proveedores de como lograr un **buen desempeño** para el **cumplimiento de objetivos**.

Retroalimentación y mejora continua: realizar ajustes en función de los **resultados** que hemos obtenido y así **retroalimentar** para tener un desarrollo efectivo y una **mejora continua**.

Esto nos lleva a la satisfacción del cliente.

2.2 Definición desarrollo de proveedores

El desarrollo de proveedores ha tenido un grande desarrollo en el mercado con diferentes contextos y enfoques, por lo cual exige un proceso más elaborado, al ser una herramienta de trabajo cotidiano, es necesario adaptarnos a las necesidades que surgen con los nuevos procesos, como lo menciona Handfield "Cualquier actividad que lleve a cabo la empresa compradora para mejorar el desempeño o la capacidad del proveedor a fin de cumplir con las necesidades de corto y largo plazo de la propia empresa compradora"

Hablamos de la mejora y nos enfocamos en el desarrollo de proveedores:

- Mejora de la calidad: al trabajar con proveedores para estandarizar y optimizar procesos, se asegura de una mejor calidad en los productos y servicios.
- Reducción de costos: la eficiencia operativa y logística disminuye los costos asociados a los insumos y servicios.
- Relaciones a largo plazo: fomentar las relaciones de confianza y colaboración genera estabilidad en la cadena de suministro.

Jacob Robert (2009) nos dice que "Una cadena de suministro está formada por todas aquellas partes involucradas, que juegan diferentes roles en correspondencia con la función que posean, de manera directa o indirecta

en la satisfacción de las necesidades y expectativas de un cliente. La cadena de suministro incluye no solamente al fabricante y al proveedor, sino también a la logística (transportistas), almacenistas y clientes", por lo tanto, Comprendemos que el desarrollo de la industria es en conjunto con todas las áreas, como empresa MIF se encarga de dar a sus clientes las facilidades para seguir trabajando conjuntamente, nos adaptamos a sus necesidades.

Como empresa siempre buscamos estar unidos para trabajar bajo un ambiente laboral ameno, en equipo para lograr los objetivos de la empresa, y así obtener resultados favorables, Talamantes en 2016 cita "Formación de una red de miembros, internos y externos que administran en colaboración con procesos intra e interorganizacionales con la finalidad de obtener resultados y beneficios mutuamente aceptables".

Dentro de la organización encontramos la manera de avanzar, tener un desarrollo, en los procesos, en el personal y como empresa, siempre vamos en busca de una mejora, para ser competitivos en el mercado.

La gestión de compras asume un rol importante para conseguir una buena negociación y llevar a cabo el desarrollo de proveedores, es esencial para lograr una diferencia en el mercado y la que elección hecha traiga más beneficios.

Para una correcta negociación con proveedores hay que centrarse en identificar las necesidades buscando cubrirlas con el proveedor más capaz, así como clasificar a cada proveedor conforme a las necesidades. Siempre existe la oportunidad de mejora en la organización por eso es importante definir prioridades, logrando la satisfacción de un cliente.

Es muy importante contar con proveedores honestos que busquen satisfacer al cliente, lo cual los motivara a dar un mejor resultado de su trabajo, su transparencia permitirá hacer clientes de confianza los cuales buscaran

mantener una relación estable, tomando nuestra decisión en base a información documentada acerca de que proveedores están en la disposición de favorecer su desarrollo, permitiendo así mejorar en todas las áreas involucradas.

2.3 Conceptos clave

Suministro:

En MIF llevamos procesos de transformación de la materia, convertidos en dispositivos para la industria que satisface sus necesidades, Pulido nos menciona que “Se inicia la fabricación de Actividades relacionadas con la transformación de un bien, desde la materia prima, hasta el consumidor final, tal como es satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

El fin a todo un proceso de producción es llevarlo al mercado y este llega por medio de la logística , la empresa ya lo lleva específicamente para cada cliente, pero Krajewskui narra que “parte esencial es una Red de servicios, materiales y flujos de información que vinculan los procesos de relaciones con los clientes, surtido de pedidos, relaciones con los clientes y proveedores de una empresa, incluyendo actividades asociadas desde la obtención de los materiales para la transformación a producto y su colocación en el mercado”. (2008)

“Acción de gestionar y administrar una actividad profesional destinada a establecer objetivos, medios y sistema para su realización con el fin de elaborar una estrategia de desarrollo y ejecución, que incluye la administración de los recursos organizacionales desde lo humano, hasta lo económico”. López (2008) Todo proceso tiene que tener la administración en este caso va desde realizar una oferta, cotizar, comprar pagar, recibir en almacén, manufacturar y entregar, es un proceso de gestión con un fin en común.

Planeación:

“La planeación implica definir objetivos y la elaboración de un plan estratégico, donde se lleve a cabo un proceso continuo y dinámico, que se adapta a los cambios empresariales, coordinando los diferentes departamentos para establecer un sistema de control, progreso y resultados”. Henry Fayol (1916). La planeación en MIF comienza desde que iniciamos un proceso de cotización porque empezamos a considerar tiempo de producción, de recepción de materiales, fecha de estimación en la entrega y esto no lleva a seguir un proceso organizado donde se coordinan las áreas para cumplir este plan. Es parte esencial para un proceso efectivo, “Es una herramienta de la organización, en busca de objetivos a largo plazo, no es un proceso estático, sino dinámico y aceptable a los cambios del entorno, por eso requiere de manera periódica que se ajuste en función de las nuevas circunstancias”. Peter Drucker (1909).

Proveedor:

Este proyecto se basa principalmente en el desarrollo de proveedores, buscamos tener relaciones estables, que nos sean de beneficio para la mejora de proceso, como proveedores y clientes, buscamos quien pueda suplir estas necesidades eficazmente teniendo negociaciones justas, como clientes nosotros dependemos de sus servicios ya que ellos nos proporcionan recursos para la transformación de la materia, es una parte importante porque si bien sin ellos no podría existir este proceso. Diana Frederick en 2019 hace mención de que un proveedor es “Persona o empresa que provee o abastece de todo lo necesario para un fin a grandes grupos, asociaciones, comunidades, para la comercialización o transformación en un proceso productivo”.

Capacidad de respuesta:

Cohen y Levinthal (1990) Mencionan que la capacidad de respuesta es la "Adquisición, asimilación y explotación del conocimiento del entorno, combinado con el previamente adquirido, conducen al desarrollo de la innovación. El reto de la empresa es desarrollar habilidades para responder a un entorno cambiante y desafiante, donde la estrategia direcciona el esfuerzo a los resultados deseados". Nuestra selección se basa en los resultados ya obtenidos, porque son quienes han cumplido con todas las expectativas y requisitos durante su trato, aquellos que han demostrado ser capaces de responder a las emergencias, capacidad de adaptarse al mercado nuevo, a la innovación y el desarrollo.

Mejora continua:

Como empresa siempre buscamos quien nos proporcione un mejor servicio, más beneficioso para así poder desarrollarnos y poder seguir colaborando con proveedores eficientes, como menciona Eduardo Deming (1996) la mejora continua requiere de un proceso constante, donde la perfección nunca se logra, pero siempre se busca.

James Harrington (1993) nos dice que la mejora continua se trata de mejorar un proceso, cambiarlo para hacerlo mas efectivo, eficiente y adaptable, que y como cambian para adaptarse a un cambio de mejora. Dentro y fuera del ámbito laboral se busca mejorar en lo que hacemos, dar siempre el mejor servicio para así satisfacer al cliente y mantenernos en un desarrollo continuo.

2.4 Clasificación de los KPI's según nuestros indicadores a considerar.

- **KPI's de la calidad**

Índice de defectos: Porcentaje de productos defectuosos entregados y entregas que cumplen con los requisitos acordados.

Evaluación de la satisfacción: puntuación de calidad otorgada por la organización del cliente.

- **KPI's de entrega**

Cumplimiento de entregas: pedidos entregados en tiempo y forma

Tiempo de respuesta: contabilidad de día a partir de la recepción del pedido y la entrega

Precisión de las entregas: porcentaje de ordenes entregadas sin errores en cantidad o especificación.

- **KPI's de costos**

Reducción de costos: porcentaje de disminución en el precio de los productos y servicios.

Ahorro por desarrollo: Mejorando el desempeño y desarrollando al proveedor, podremos reducir los costos de traslado.

- **KPI's de relación y gestión**

Retención de proveedores: proveedores que continúan laborando con la organización a lo largo del tiempo.

Comunicación: fluidez de la comunicación y buena relación

Evaluaciones periódicas: porcentaje de proveedores auditados y evaluados constantemente para tener una mejora continua.

METODOLOGIA

3.1 Tipo de investigación

Descriptiva

Describe las características de la realidad a analizar con el fin de comprender de manera más exacta el comportamiento y la adaptación de los proveedores al mercado y la necesidad de sus clientes.

Logrando así por medio de esta recopilación de información el proveedor tenga en consideración los puntos a mejorar.

A continuación, se presenta una relación de lo que buscamos específicamente en los proveedores.

Como compradores buscamos siempre en beneficio de la empresa, el mejor costo, mejor tiempo de entrega y muy importante la calidad de lo que vamos a recibir por ello a la hora de cotizar, para fincar órdenes de compra consideramos:

- 1.- Tiempo en responder a la cotización de la necesidad
- 2.- Precios competitivos
- 3.- Cumple con las certificaciones de calidad
- 4.- Cumplimiento en tiempos de entrega acordado
- 5.- Facturación
- 6.-Facilidad para entregar el material a domicilio

3.2 Delimitación

- Alcance del proyecto:

Numero de proveedores: 20 proveedores a evaluar como máximo o en su defecto los que cumplan con la puntuación indicada entre las áreas de materiales y servicios.

Ámbito geográfico: Estado de Tlaxcala y Puebla

- Criterios de selección

Estándares de calidad: Material que cumpla con especificaciones técnicas solicitadas

Certificaciones de calidad: Recibir certificados de origen d materiales especiales

Reputación y experiencia: Historial laboral con nosotros

Proceso de cotización: Tiempo de respuesta a la hora de cotizar

Facilidades de pago: Proveedores que proporcionen créditos de pago.

- Requisitos y expectativas

Logística: Cumplimiento en tiempo y forma para entrega a partir de las confirmaciones de compra

Estabilidad en los procesos: Establecer procesos que faciliten los procesos de compra.

3.3 Recolección de datos

En Mecatrónica (MIF) ha sido un reto encontrar proveedores estratégicos y como resultados tenemos repercusiones en la calidad del servicio o producto, el tiempo de entrega retrasado y costos elevados, por situaciones así, el cliente queda inconforme y se limita a un nuevo acuerdo, reduciendo así la cartera de clientes y proveedores.

Hemos decidido seleccionar a aquellos proveedores con los que ya hemos tenido contacto, con los que ya hemos trabajado, tanto como los que son proveedores más frecuentes como los que apenas comienzan, nuestros rubros a evaluar son el área geográfica, por ahora serán evaluados proveedores cercanos, Puebla y Tlaxcala, así como se considerara si el

proveedor cuenta con entregas hasta planta, entre otro rubros. Es importante evaluar a los proveedores para poder conocer más acerca de los servicios que nos proporcionan para poder analizar y verificar cual es nuestra mejor opción y así llegar a negociaciones que favorezcan a ambas partes, para una mejora continua. Cuando por parte de los proveedores no tenemos un desarrollo en sus procesos, la empresa se limita a posicionarse en el mercado competitivo, por eso la importancia de retroalimentar (evaluar) y de mantener comunicación para así mejorar y facilitar los suministros.

La evaluación que se realiza se basa principalmente en seleccionar al proveedor que mejor se ajuste a las necesidades, donde se considera si cumple con estándares específicos que se verán reflejados en una buena gestión que nos beneficie en:

Reducción de costos

- Reduciremos los costos de nuestro inventario, la suministración eficaz no permite un control de almacén, sabremos que nos hace falta y de que materiales disponemos con certeza, evitando excesos y desperdicios en el inventario.
- Minimizar el costo de transporte, planificaremos estrategias para entregas más eficientes, donde organicemos las necesidades que surgen y se surtan en un solo suministro, facilitando la logística.

Mejoras en la producción

- Los suministros a tiempo reducen los paros de producción y permiten un flujo de producción continuo.

Satisfacción de un cliente más

- La eficiencia en la logística garantiza al cliente su material en el tiempo acordado, mejorando así su experiencia y la imagen como empresa en la calidad de sus servicios.

Mecatrónica ha tenido variedad de proveedores en el área de servicios y materiales, así como muchos han dejado de serlo y otros se han agregado a la lista y en el área de servicios siempre han sido limitados, por eso se considerará para esta evaluación a aquellos que con el tiempo se han mantenido y aquellos que se han integrado dando su servicio con las especificaciones que solicitamos como clientes y que cumplan con las siguientes características.

- Ser proveedores dentro del área geográfica (Tlaxcala-Puebla)
- Entregar a domicilio / en planta
- Tener precios competitivos
- Cotizar de manera pronta
- Entregas en un lapso de 4-6 días

Los registros anteriores nos proporcionaron estos datos con los que hemos podido identificar y recolectar datos de los proveedores, así como saber quiénes cumplen con nuestras necesidades y poder establecer relaciones confiables.

Estos rubros son evaluados para seleccionar a nuestros proveedores y asignarles calificación, quedando establecido por esta evaluación con que proveedores se buscara reforzar la relación.

Datos de:

Proveedores de servicios Tlaxcala-Puebla

Nombre del proveedor	Dirección	Numero	correo
Enrique López Pérez	Av. Zaragoza 1101 Apizaco, Tlaxcala.	241 106 0325	lpemrique@hotmail.com
Ignacio Grande Morales	Adolfo López Mateos, Ocotlán, Tlaxcala.	246 130 55 21	ventas3@aimec.com.mx
KCR Radiografías y Sistemas S.A de C.V.	Sabino 251 Sta. Ma. La Ribera	56 11 23 5329	radiografia_sistemas@hotmail.com
Mecánico Automotriz	Rio Jordán 85	241 179 5179	N/A
Novo Control S.A de C. V	Alicante 104, Álamos, delegación Benito Juárez México-Puebla	555 639 49 52	jlanzo@novo-control.com.mx

Proveedores de Materiales- Tlaxcala

Nombre del proveedor	Dirección	Numero	correo
Infra S.A de C.V.	Prolongación Blvd 16 de septiembre 506, San Isidro, Apizaco	241 420 6503	juan.manrique@infra.com.mx
Mangueras y Conexiones Industriales de Tlaxcala S.A de C.V.	Fco. I. Madero 1910, El Carmen, Apizaco.	241 128 1244	parkerstoretlaxcala@gmail.com
Ricardo Lozano Vázquez	Blvd La Libertad, Zaragoza, Apizaco, Tlax.	241 688 4830	hilda.bentometals@hotmail.com
Compañía Sherwin Williams S.A de C. V.	Poniente 140-595 Puebla, Puebla	55 8006 6041	carlos.r.castro@sherwin.com
Juan Carlos Islas Sosa	Morelos Sur 1705, Apizaco	241 169 8988	jacque_870401@msn.com
Yolanda Hernández Sánchez	Alatriste 16, San Pablo Apetitlan, Tlaxcala	241 132 6544	swipe.mayora2@gmail.com
Efraín Cebada López/ Aceros Geovany	Carr. Apizaco-Tlaxco Km.5 San Bartolomé, Tetla Tlaxcala	241 107 2395	gv.apizaco@hotmail.com
Pinturas Comex Sarape	Ignacio Picazo Sur 12, Santa Ana Chiautempan, Tlaxcala	246 126 1651	comex_sarape@yahoo.com.mx
Madermex Tlaxcala SA. De C. V.	Blvd La Libertad 2480, San Benito, Xaltocan Tlaxcala	241 417 7265	apizaco@triplaymarket.com
Josefina Isidora Quiriz Rojas	Xicohtencatl 305, Col. centro Apizaco, Tlax.	241 417 5263	superferreclientes@gmail.com
Brenda Jaime Villar	5 de Abril No.20, Huacalzingo Yahuquemecan, Tlaxcala	241 128 3460	dsiextin@hotmail.com
María Guadalupe Vega Angelino	Francisco I. Madero 1905, El Carmen, Apizaco, Tlaxcala	241 417 5177	Tornillosdeapizaco@prodigy.net.mx

Proveedores de Materiales- Puebla

Nombre del proveedor	Dirección	Numero	correo
Coel de Puebla S.A de C.V.	C. 25 Norte 210, Col. El amor, Puebla, Puebla.	222 249 4999	smartinezr@coelpuebla.com.mx
Electrimas Distribución, Proyectos S.A de C. V	C. 110 Poniente 13 San Aparicio de las fuentes, Puebla, Puebla	222 843 4541	dloranca@electrimas.com
Aceromex S.A de C. V	José López Portillo 12, Puebla.	248 172 1306	mvazquez@aceromex.com
Distribuciones Industriales de Puebla S.A de C.V.	30 Norte. 2214, Azteca Puebla	222 235 5300	ventas@dipsa.com
Rilsa 2000 S.A de C. V	Blvd 4, Bodega 1, Parque Industrial Puebla, Puebla	222 213 8966	ignacio.cortezano@rilsa.mx
Mecatrónica Ámbar		55 2488 6846	ambarmecatronica@yahoo.com.mx
Segurigases S.A de C.V.	Rio Nazas Sur 502-C Manantiales, Puebla, Puebla.	222 820 8921	Gonzalo.lobato@segurigases.com
Materiales Industriales del sureste S.A de C.V	Av. Hidalgo, La Libertad Puebla, Pue.	222 141 3100	compras@materialesdelsureste.com
Pyrolac S.A de C.V.	C. Vainilla 186, Granjas	55 7926 2741	Carlos.pinagua@pyrolac.com
Grupo Deganmex S. de R.L. de C. V	5 Norte 4412 Int. 1 y 2 Santa María, Puebla.	222 220 9340	grupodeganmex@hotmail.com
Refacciones Industriales y del Transporte S.A de C. V	17 Poniente No.3707, Belisario Domínguez, Puebla, Pue.	222 404 7280	angelica@enlacesmexico.com.mx

DESARROLLO DEL PROYECTO

4.1 búsqueda y selección de proveedores

La selección se basa en parámetros que nos permiten medir la eficiencia y el cumplimiento de nuestros proveedores, lo cual nos lleva a elegir a los proveedores que más se ajustan a nuestras necesidades cumpliendo estos parámetros con más constancia para ser seleccionados.

Serán evaluados aquellos proveedores que como se mencionó cubren en su mayoría las necesidades surgidas.

Y se seleccionaran a los proveedores que cumplan con una puntuación acumulada de 35-50 puntos en los rubros a evaluar a continuación:

-Tiempo de respuesta a la cotización:

Dentro de las actividades principales esta la cotización para enviar propuestas a los clientes y para responder a las necesidades de MIF, sin embargo, existen proveedores que cotizan de inmediato y otros que al ser más larga la lista de materiales o más especiales, tardan más tiempo o incluso no cotizan.

- 1-2 días / 10 puntos
- 3-5 días / 5 puntos
- 6-más días o no cotizar / 0 puntos

Nombre del proveedor	Días en cotizar	Puntuación
Enrique López Pérez	1	10
Ignacio Grande Morales	3	5
KCR Radiografías y Sistemas S.A de C.V.	2	10
Mecánico Automotriz	7	0
Novo Control S.A de C. V	3	5
Infra S.A de C.V.	1	10
Mangueras y Conexiones Industriales de Tlaxcala S.A de C.V.	1	10

Ricardo Lozano Vázquez	2	10
Compañía Sherwin Williams S.A de C. V.	4	5
Juan Carlos Islas Sosa	2	10
Yolanda Hernández Sánchez	1	10
Efraín Cebada López/ Aceros Geovany	2	10
Pinturas Comex Sarape	2	10
Madermex Tlaxcala SA. De C. V.	3	5
Josefina Isidora Quiriz Rojas	1	10
Brenda Jaime Villar	5	5
María Guadalupe Vega Angelino	6	0
Coel de Puebla S.A de C.V.	1	10
Electrimas Distribución, Proyectos S.A de C. V	3	5
Aceromex S.A de C. V	7	0
Distribuciones Industriales de Puebla S.A de C.V.	3	5
Rilsa 2000 S.A de C. V	1	10
Mecatrónica Ámbar	10	0
Segurigases S.A de C.V.	1	10
Materiales Industriales del sureste S.A de C.V	4	5
Pyrolac S.A de C.V.	3	5
Grupo Deganmex S. de R.L. de C. V	1	10
Refacciones Industriales y del Transporte S.A de C. V	8	0

-Logística y tiempos de entrega:

Consideramos el tiempo de vida del pedido, desde que se realiza la conformación con el pago, hasta la recepción del material o servicio, el objetivo es llevar un control de entregas efectivas, que cumplen con los tiempos acordados en la cotización.

Considerando como máximo 10 entregas efectivas, se considera lo siguiente:

- 7-10 o más entregas efectivas / 10 puntos
- 4-6 entregas efectivas / 5 puntos
- 1-3 entregas efectivas / 0 puntos

Nombre del proveedor	Entregas efectivas	Puntuación
Enrique López Pérez	10	10
Ignacio Grande Morales	8	10
KCR Radiografías y Sistemas S.A de C.V.	10	10
Mecánico Automotriz	2	0
Novo Control S.A de C. V	7	10
Infra S.A de C.V.	9	10
Mangueras y Conexiones Industriales de Tlaxcala S.A de C.V.	10	10
Ricardo Lozano Vázquez	9	10
Compañía Sherwin Williams S.A de C. V.	7	10
Juan Carlos Islas Sosa	10	10
Yolanda Hernández Sánchez	10	10
Efraín Cebada López/ Aceros Geovany	10	10
Pinturas Comex Sarape	8	10
Madermex Tlaxcala SA. De C. V.	6	5
Josefina Isidora Quiriz Rojas	10	10
Brenda Jaime Villar	8	10
María Guadalupe Vega Angelino	10	10
Coel de Puebla S.A de C.V.	10	10
Electrimas Distribución, Proyectos S.A de C. V	10	10
Aceromex S.A de C. V	9	10
Distribuciones Industriales de Puebla S.A de C.V.	7	10
Rilsa 2000 S.A de C. V	10	10
Mecatrónica Ámbar	4	5
Segurigases S.A de C.V.	10	10
Materiales Industriales del sureste S.A de C.V	8	10
Pyrolac S.A de C.V.	9	10
Grupo Deganmex S. de R.L. de C. V	10	10
Refacciones Industriales y del Transporte S.A de C. V	2	0

-Gestión de costos:

Como empresa buscamos siempre los costos más accesibles, aunque las situaciones, el embarque o traslado resultan más costosos que el mismo pedido, sin embargo, se busca siempre la reducción de costos, tratando que los servicios de traslado sean aprovechados en su máximo y que nuestros proveedores sean competitivos en el mercado con sus costos.

Considerando un rango de precios competitivos en una escala del 1-5 donde 5 es muy competitivo

- 5 / 10 puntos
- 3-4 / 5 puntos
- 1-2 / 0 puntos

Nombre del proveedor	Rango de precios competitivos	Puntuación
Enrique López Pérez	5	10
Ignacio Grande Morales	4	5
KCR Radiografías y Sistemas S.A de C.V.	5	10
Mecánico Automotriz	2	0
Novo Control S.A de C. V	3	5
Infra S.A de C.V.	2	0
Mangueras y Conexiones Industriales de Tlaxcala S.A de C.V.	3	5
Ricardo Lozano Vázquez	4	5
Compañía Sherwin Williams S.A de C. V.	4	5
Juan Carlos Islas Sosa	5	10
Yolanda Hernández Sánchez	5	10
Efraín Cebada López/ Aceros Geovany	5	10
Pinturas Comex Sarape	5	10
Madermex Tlaxcala SA. De C. V.	3	5
Josefina Isidora Quiriz Rojas	5	10
Brenda Jaime Villar	5	10
María Guadalupe Vega Angelino	3	5

Coel de Puebla S.A de C.V.	2	0
Electrimas Distribución, Proyectos S.A de C. V	3	5
Aceromex S.A de C. V	4	5
Distribuciones Industriales de Puebla S.A de C.V.	5	10
Rilsa 2000 S.A de C. V	5	10
Mecatrónica Ámbar	1	0
Segurigases S.A de C.V.	5	10
Materiales Industriales del sureste S.A de C.V	4	5
Pyrolac S.A de C.V.	4	5
Grupo Deganmex S. de R.L. de C. V	5	10
Refacciones Industriales y del Transporte S.A de C. V	2	0

-Calidad:

Cantidad de rechazos, son considerados aquellos pedidos que no vienen con las descripciones solicitada, o que no cumplen con las certificaciones de calidad necesarias, esta es una métrica que nos permite tener en consideración continuar o no con ese proveedor ya que para nosotros producir necesitamos la liberación de requisiciones técnicas y mecánicas.

Considerando como máximo 10 entregas rechazadas, se considera lo siguiente:

- 0-2 entregas rechazadas / 10 puntos
- 3-5 entregas rechazadas / 5 puntos
- 6-10 o más entregas rechazadas / 0 puntos

Nombre del proveedor	Entregas Rechazadas	Puntuación
Enrique López Pérez	0	10
Ignacio Grande Morales	1	10
KCR Radiografías y Sistemas S.A de C.V.	2	10
Mecánico Automotriz	9	0
Novo Control S.A de C. V	2	10

Infra S.A de C.V.	0	10
Mangueras y Conex. Industriales de Tlaxcala S.A de C.V.	0	10
Ricardo Lozano Vázquez	2	10
Compañía Sherwin Williams S.A de C. V.	1	10
Juan Carlos Islas Sosa	0	10
Yolanda Hernández Sánchez	0	10
Efraín Cebada López/ Aceros Geovany	0	10
Pinturas Comex Sarape	2	10
Madermex Tlaxcala SA. De C. V.	4	5
Josefina Isidora Quiriz Rojas	1	10
Brenda Jaime Villar	0	10
María Guadalupe Vega Angelino	5	5
Coel de Puebla S.A de C.V.	4	5
Electrimas Distribución, Proyectos S.A de C. V	3	5
Aceromex S.A de C. V	2	10
Distribuciones Industriales de Puebla S.A de C.V.	3	5
Rilsa 2000 S.A de C. V	1	10
Mecatrónica Ámbar	0	10
Segurigases S.A de C.V.	0	10
Materiales Industriales del sureste S.A de C.V	3	5
Pyrolac S.A de C.V.	2	10
Grupo Deganmex S. de R.L. de C. V	2	10
Refacciones Industriales y del Transporte S.A de C. V	8	0

-Facilidades de pago:

Por el manejo de materiales especiales de la industria, existen especificaciones muy difíciles de conseguir y que los proveedores con los que contamos lo suministran en precios muy elevado, pero al ser nuestra única opción recurrimos a solicitar crédito o facilidades para tener un poco más de lapso en los tiempos de pago.

Considerando como única opción 0 y 1 para asignar puntos a continuación:

- 0 - No otorgan créditos / 0 puntos
- 1- si otorgan créditos / 10 puntos

Nombre del proveedor	Otorgan facilidades de pago	Puntuación
Enrique López Pérez	1	10
Ignacio Grande Morales	1	10
KCR Radiografías y Sistemas S.A de C.V.	1	10
Mecánico Automotriz	0	0
Novo Control S.A de C. V	1	10
Infra S.A de C.V.	0	0
Mangueras y Conex. Industriales de Tlaxcala S.A de C.V.	0	0
Ricardo Lozano Vázquez	0	0
Compañía Sherwin Williams S.A de C. V.	1	10
Juan Carlos Islas Sosa	0	0
Yolanda Hernández Sánchez	0	0
Efraín Cebada López/ Aceros Geovany	1	10
Pinturas Comex Sarape	1	10
Madermex Tlaxcala SA. De C. V.	0	0
Josefina Isidora Quiriz Rojas	0	0
Brenda Jaime Villar	0	0
María Guadalupe Vega Angelino	0	0
Coel de Puebla S.A de C.V.	0	0
Electrimas Distribución, Proyectos S.A de C. V	0	0
Aceromex S.A de C. V	0	0
Distribuciones Industriales de Puebla S.A de C.V.	0	0
Rilsa 2000 S.A de C. V	1	10
Mecatrónica Ámbar	0	0
Segurigases S.A de C.V.	1	10
Materiales Industriales del sureste S.A de C.V	0	0
Pyrolac S.A de C.V.	1	10
Grupo Deganmex S. de R.L. de C. V	1	10
Refacciones Industriales y del Transporte S.A de C. V	0	0

Serán evaluados los proveedores con calificación 35-50 puntos.

Esto nos definirá a los proveedores que hay que desarrollar y mejorar con mayor enfoque y los que paulatinamente podemos ir desarrollando ya que la relación es más constante.

Nuestra selección es:

Nombre del proveedor	Puntuación 35-50
Enrique López Pérez	50
Ignacio Grande Morales	40
KCR Radiografías y Sistemas S.A de C.V.	50
Novo Control S.A de C. V	40
Mangueras y Conex. Industriales de Tlaxcala S.A de C.V.	35
Ricardo Lozano Vázquez	35
Compañía Sherwin Williams S.A de C. V.	40
Juan Carlos Islas Sosa	40
Yolanda Hernández Sánchez	40
Efraín Cebada López/ Aceros Geovany	50
Pinturas Comex Sarape	50
Josefina Isidora Quiriz Rojas	40
Brenda Jaime Villar	35
Rilsa 2000 S.A de C. V	50
Segurigases S.A de C.V.	50
Pyrolac S.A de C.V.	40
Grupo Deganmex S. de R.L. de C. V	50

4.2 Aplicación de la evaluación

Se les solicito a los proveedores responder a esta evaluación en donde se procurara seguir manteniendo una relación estrecha y para así mejorar el servicio y seguir siendo competitivos dentro del mercado, se trabajara en propuestas y planes de acción que favorezcan a los proveedores que nos

falta desarrollar, por medio de la comunicación, llegando a acuerdos que beneficien mutuamente, logrando una relación con el proveedor a largo plazo, así mismo esto generara más beneficios al ser clientes de confianza.

Esto nos permite llegar a acuerdos en donde se manejen días de compras y días de reparto, donde se defina juntamente con el proveedor, durante un lapso de días acumular los pedidos que pudieran surgir y surtirlos antes de que llegue la urgencia de la necesidad, agilizando el tiempo de entrega y reduciendo costos de envío para cliente y proveedor.

Convirtiéndonos en clientes de confianza para obtener el beneficio de facilidades de pago que permitan poder financiar gastos mayores.

Llegar a negociaciones formales para llegar a un acuerdo por escrito donde se establezcan:

- Condiciones de pago
- Garantías y duración de lo acordado
- Plazos de entrega
- Penalizaciones y compensaciones
- Respetar precios de órdenes de compra abiertas.

Formados por las partes acordadas, con estos acuerdos tendremos una base para evaluar de manera objetiva a los nuevos y antiguos proveedores, para seguir fomentando la relación comercial.

La aplicación de esta evaluación fue de forma física, se les solicito a los clientes que durante la entrega de algún material o servicio nos dieran la oportunidad de poder aplicar estas evaluaciones, así tendiendo una respuesta real de los proveedores, podemos enfocarnos en la manera de tener un desarrollo, se evaluó a los proveedores que se seleccionaron, llegando a negociaciones equitativas, para seguir manteniendo contratos que beneficien a la empresa y al proveedor.



MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO

PUEBLA, PUE: CP 72587, TEL. 01 241 412-3041/ 415-4593 / FAX: 01 241 415-4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

"EVALUACION DE PROVEEDORES"

Esta evaluación nos servirá para analizar la calidad del servicio que estamos recibiendo en mecatrónica, ingeniería y fabricación por parte de nuestros proveedores y con los resultados poder motivarnos a un desarrollo mutuo.

Nombre de la compañía:

Correo electrónico:

¿Cuánto tiempo tienen proporcionándonos sus servicios?

- 0-2 años
- 2-4 años
- 4-6 años
- 6- más años

¿Como calificaría la calidad del producto/servicio que nos proporciona?

- Excelente
- Regular
- Malo

¿Cómo calificaría la capacidad de respuesta por parte de nosotros ante sus preguntas e inquietudes? (En una escala del 1 al 5 donde 1 es más y 5 es menos)

¿Considera que el tiempo de cotización que ustedes manejan es el adecuado antes de que sus clientes reciban otra propuesta?

- Si
- Tal vez
- No

¿Considera adecuadas las condiciones de pago que proporciona actualmente?

- Si
- No

¿Ofrece facilidades de pago a sus clientes? (En caso de ser si, describa cual)

¿Considera que podría mejorar su servicio para sus clientes y cómo?

¿Estaría de acuerdo en tener una negociación y asentarla en un contrato?

- Si
- No

Indique su nivel de conformidad durante el último mes trabajando con nosotros.

- Excelente
- Regular
- Malo

Gracias por el tiempo dedicado a esta evaluación.

A partir de esta evaluación definiremos con los proveedores cuando podríamos negociar y establecer acuerdos queden asentados para trabajar conjuntamente.

4.3 Establecer Indicadores KPI's

Los KPI's son indicadores clave del rendimiento que ayudan a medir el progreso hacia un objetivo, métricas que permiten evaluar si el proyecto se está llevando a cabo como se estipuló son medibles, alcanzables, específicas y tienen que ser de los más relevante. El haber ejecutado correctamente el desarrollo de proveedor nos permitió definir los indicadores clave (KPI's), para mantenernos en constante desarrollo y adaptación al mercado, manteniendo una relación duradera y así lograr seguir siendo competitivos en el mercado.

Estas métricas nos fijaran las prioridades para adquirir un nuevo proveedor, que cumpla con estos criterios será esencial para que pueda colaborar, y monitorear que se cumplan, así como modificar algún aspecto si fuera necesario para adaptarse a la innovación.

Estos indicadores serán considerados para seleccionar y analizar a un proveedor, tiene que cumplir con estos rubros para ser seleccionado.

Los indicadores establecidos son los siguientes:

- No conformidades

Quien nos proporcione un mejor servicio "Tiempo-calidad-precio" donde nos enfocaremos analizando su desempeño previo para tomar una decisión antes de iniciar un proceso de compra, buscando siempre está en busca de un mejor servicio. Medir las veces que el servicio se ha realizado exitosamente, en tiempo y forma, si cumple con lo establecido, así como llevaremos un registro del servicio que nos dan para así siempre buscar el desarrollo.

- Desempeño de entregas

Cuando tenemos proveedores con el mismo giro, nos relacionamos con mayor confianza a aquellos de quienes ya conocemos los procesos y quienes suplen mejor las necesidades. En sus entregas reconocemos quienes hacen un esfuerzo por traernos lo necesario, aunque salga de su planeación diaria de suministros, quienes nos cumplan con la fecha de entrega exacta,

- Ahorro en costos

No caer en la confianza o conformismo del primero que cotice, sino buscar opciones que puedan ahorrarnos servicios como lo pueden ser de logística, y un precio justo, siempre estamos negociando y cotizando con distintos proveedores, mayormente otorgamos la compra a quien nos da el mejor precio y las mejores facilidades de pago.

- Capacidad de ajuste

Tener planes de acción que nos permitan trabajar en conjunto por un servicio de calidad, que tengan la capacidad de responder a las emergencias o urgencias cuando surgen.

Medición de servicios que cumplan con lo solicitado, que vengan con las especificaciones (técnicas y mecánicas) indicadas.

- Colaboración estratégica

Planificar nuestra forma de trabajo, establecer acuerdos que permitan trabajar de manera rápida y segura, asegurar el suministro, esto nos permite protegernos de posibles contingencias. Hay ocasiones que el material es urgente y al transporte de la empresa está cerca del proveedor, pedimos acerquen el material a la unidad de la empresa y los proveedores dispuestos a colaborar lo hacen.

- No a la alta dependencia

Evitar depender de un proveedor cuando podemos recurrir a más o ir en busca de nuevos que mejoren el servicio que ya se está recibiendo. Siempre es bueno tener nuevos proveedores porque ellos nos van a guiar a conocer nuevos procesos y adaptarnos al mercado.

- Identificar riesgos

Anticipadamente analizar si el proveedor tiene la capacidad de proveernos, podemos evitar posibles fraudes. Verificar que la información fluya de manera constante hacia el proveedor para evitar confusiones.

RESULTADOS

5.1 Cambios en el mercado:

Visualizamos la mejora de las relaciones con los proveedores y la mejora en la cadena de suministros, esto es parte de nuestros resultados, así como partiendo de aquí consideraremos evaluar periódicamente el desempeño y modificar conforme a las necesidades identificadas para así mantener una posición de desarrollo constante, sin perder el objetivo y alcance logrado.

Algunos de nuestros procesos se complican y modifican el plan ya establecido, sin embargo, con estas medidas prevenimos cubrir todas esas emergencias, no dejando nada sin resolver, así como conocer a quienes estamos recurriendo y quienes en estas situaciones nos pueden ayudar a salir de las emergencias, esta planeación nos ha permitido evitar o disminuir las urgencias y las situaciones de imprevisto.

La forma de visualizar los resultados será de manera periódica, empezando por establecer y dar a conocer a todos los proveedores nuestro procedimiento de compras, el cual se muestra a continuación:



MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES
DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8, 902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO
PUEBLA, PUE, CP 72597, TEL. 01 241 412-3041 / 415-4593 / FAX: 01 241 415-4154
E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

MIF, S.A. de C.V.

“PROCEDIMIENTO DEL PROCESO DE COMPRAS”

Se indica el procedimiento a seguir para llevar a cabo una compra y su debido suministro.

1. Identificar la necesidad en MIF
Se verifica antes de solicitar que no haya existencias en almacén
2. Cotizar con el proveedor
Se empieza a buscar quien supla la necesidad ajustándose a las especificaciones
3. Autorización de la cotización
Se pasa a firmas para la autorización de esta compra
4. Fincar orden de compra
Se pasa a firmar por parte de los gerentes
5. Confirmar con el proveedor
Se confirma el pedido, así afirmando las condiciones de esta compra antes negociadas
6. Realizar el pago
Se solicita al departamento de compras el pago, se les anima a pagar para respetar lo negociado con la confirmación del pago
7. Solicitar el reparto del material / servicio
Se solicita la entrega en la fecha estipulada, evitando contratiempos
8. Solicitar la factura
almacén la firma y entrega a los departamentos para confirmar la recepción
9. Recepción en almacén
El departamento de almacén da una entrada y salida a su stock
10. Verificación por calidad
El departamento revisa las condiciones del material con la especificación para aprobar su uso y liberación

1

Establecer una forma determinada de llevar un proceso nos ha facilitado realizar las compras porque nos ahorra tiempo, se ha visto reflejado a la hora de recibir cotizaciones, de surtir el material en días establecidos, hemos agilizado los procesos de adquisición de materiales, se ha mejorado la calidad del servicio que recibimos. Logramos obtener contratos con los proveedores donde definimos las condiciones de pago para poder tener facilidades de pago, precios accesibles durante ciertos periodos, días de pago y días de entrega.

Se muestra el resultado de estas evaluaciones que son nuestros contratos de conformidad negociados por ambas partes.



MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES
DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO
PUEBLA, PUE; CP 72587, TEL. 01 241 412-3041 / 415-4593 / FAX. 01 241 415-4154
E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

MIF. S.A. de C.V.

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS/SUMINISTRO DE BIENES

CELEBRAN:
MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION
y _____
llegar a una negociación favorable de costos, tiempo y calidad de servicios.

1. DECLARA LA EMPRESA:

- a) Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de México.
- b) Que cuenta con los recursos financieros y administrativos necesarios para celebrar este contrato.
- c) Que tiene interés en adquirir los bienes y/o servicios ofrecidos por EL PROVEEDOR.

2. DECLARA EL PROVEEDOR:

- a) Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de México.
- b) Que tiene experiencia y capacidad técnica para prestar los servicios o suministrar los bienes objeto de este contrato.
- c) Que cuenta con las autorizaciones necesarias para cumplir con las obligaciones derivadas de este contrato.

CLÁUSULAS:

PRIMERA: VIGENCIA

Este contrato tendrá una vigencia de un año, iniciando el 25 de septiembre 2024 y finalizando el día 24 de septiembre 2025. Podrá renovarse por acuerdo de ambas partes.

SEGUNDA: PRECIO Y FORMA DE PAGO

- El precio total por los bienes y/o servicios será de negociado comparando con el mercado más los impuestos aplicables.
- LA EMPRESA se obliga a realizar los pagos al proveedor según las condiciones estipuladas, contra entrega y verificación de los bienes y/o servicios.

TERCERA: UBICACIÓN DE ENTREGAS

EL proveedor se compromete a realizar la entrega de los bienes y/o servicios en planta MIF, en las fechas y condiciones acordadas.

CUARTA: OBLIGACIONES DE LAS PARTES

- EL PROVEEDOR:
 - a) Entregar los bienes y/o prestar los servicios de conformidad con los términos acordados.
 - b) Garantizar la calidad y cumplimiento de los estándares establecidos.
 - c) Emitir las facturas correspondientes conforme a la legislación fiscal vigente.
- LA EMPRESA:
 - a) Realizar los pagos acordados en los plazos establecidos.
 - b) Proporcionar acceso e información necesaria para la ejecución del contrato.

QUINTA: RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

Este contrato podrá resolverse por:
a) Incumplimiento de cualquiera de las partes.
b) Mutuo acuerdo.
c) Causas de fuerza mayor.

SEXTA: DISPOSICIONES GENERALES

Cualquier modificación al presente contrato deberá realizarse por escrito y estar firmada por ambas partes.

EMPRESA

Nombre: _____

Cargo: _____

Firma: _____

PROVEEDOR

Nombre: _____

Cargo: _____

Firma: _____

Estos contratos nos permitieron poner una referencia acerca de la calidad que recibimos el cual fue nuestro objetivo principal mejorar la calidad de este proceso, ser más eficientes y así nos aseguramos de siempre hacer las cosas lo mejor posible. Identificamos los puntos débiles de este proceso el cual nos enfocamos en trabajar como lo es no detener el proceso en los departamentos involucrados, sino mantener activas estas compras para así tener un proceso fluido porque implica tiempo y con una planeación semanal logramos reducir los riesgos que son entregas a destiempo, o materiales erróneos. también de esta manera le dimos confianza al proveedor al garantizar un trato justo y oportuno, así como que pueda compartirnos su nivel de conformidad al trabajar con nosotros.

Cuando cotizamos sabemos a quién elegir sabiendo si se requiere depender del tiempo o del precio. Ahora bien, a la hora de cotizar con un nuevo proveedor existen datos que solicitamos, la propuesta de solución a esta problemática es realizar un formato que a la hora de cotizar se pide que contesten para que con mayor seguridad tengamos la certeza de todo lo que hemos abordado en este proceso y sea más agilizado a la hora de interactuar con un nuevo proveedor eliminando así tiempo perdidos y así asegurándonos de los datos que una cotización formal no pueda estar contemplando.

- Razón Social
- Precios considerando IVA para facturación
- Entregas en planta
- Disponibilidad de la cantidad disponible
- Tiempo de entrega
- Certificaciones de calidad

Datos Básicos del proveedor

Razón Social

¿Cuentan con servicio de facturación?

¿Los precios ya incluyen IVA?

¿Cuentan con entregas a domicilio?

¿Tiempo de entrega del material/servicio?

¿Proporciona certificado(s) de calidad?

¿Tiene disponible de entrega inmediata
la cantidad solicitada de material?

Proporcione sus datos bancarios

Se le solicita por favor responder a estas preguntas
para completar un proceso de compra.

De esta manera nos aseguramos de que son proveedores de confianza que tienen la capacidad de cubrir las necesidades que existen.

Así fomentar en nuestros suministros el desarrollo y la innovación de sus procesos, permitiendo hacer para mecatrónica un catálogo de proveedores aptos para sus necesidades.

También buscamos fomentar la búsqueda de materiales especiales internacionalmente, esto puede traernos innovación y acceso a materiales que nacionalmente no se tienen disponibles. (Anexos)

Estos aspectos resultan importantes para desenvolvemos en un ambiente estable e innovador, permitiendo las soluciones estratégicas, nos hacemos presentes en el mercado para posicionarnos como una empresa competitiva.

Así es como logramos cumplir nuestros objetivos teniendo un desarrollo en nuestros procesos y así mantenernos actualizados en la industria.

5.2 Conclusiones

Ha resultado muy importante mantener relaciones solidas con estrategias bien planificadas para asegurar la calidad, sostenibilidad y competitividad en la cadena de suministros.

Elegir a un proveedor confiable fue esencial en este proceso ya que ellos son quienes nos proporcionarían la solución a la necesidad, trabajar de la mano con ellos para mejorar el desempeño, ya que todas las partes resultan beneficiadas, así garantizando el cumplimiento de objetivos.

Nuestros resultados se ven reflejados comenzando desde no detener los requerimientos, sino manejar fluidamente estas necesidades, así como la comunicación ha mejorado entre departamentos, adicional a esto llevamos un registro de cuando se comparte esta información para mantener un control de lo que se les ha informado, cuando y que, así hemos logrado mantener actualizada la información entre departamentos y con el proveedor. A la hora de solicitar la autorización de una compra no dejamos que el procedimiento deje de avanzar, así logramos suplir la necesidad en el momento indicado, siguiendo con solicitar una cotización en el contrato establece seguir lo estipulado en las negociaciones, aunque cada compra es diferente, pero nos ayuda a comprometer al proveedor a dar respuesta a una solicitud, así compartiendo que esa necesidad esta siendo atendida y hemos logrado que el proveedor en un lapso de 1-3 días nos cotice.

Se han mejorado los tiempos de entrega ya que se estableció un día a la semana para pagar y un día a la semana para entregar así el proveedor aprovecha la repartición en un solo reparto y de esta manera el departamento de contabilidad mantiene activos los pagos sin dejan nada pendiente y no se detienen hemos ahorra un proceso de volver a cotizar porque al no pagar el dpto. de contabilidad las cotizaciones vencen y se ha logrado reducir el número de cotizaciones por actualiza ya que esto trae una modificación a la orden de compra y un proceso nuevamente desde el inicio, referente a las entregas logramos obtener todos los materiales en un día establecido así podemos tener una semana completa para dejar que las necesidades surjan y sean atendidas y puedan ser entregadas por el proveedor.

La buena elección en nuestros proveedores nos dio como resultado la reducción de costos y la pérdida de tiempo porque estos aspectos son de los más esenciales para un buen proceder, la reducción entra en evitar salir por materiales en poca cantidad, eligiendo al proveedor con el precio más competitivo.

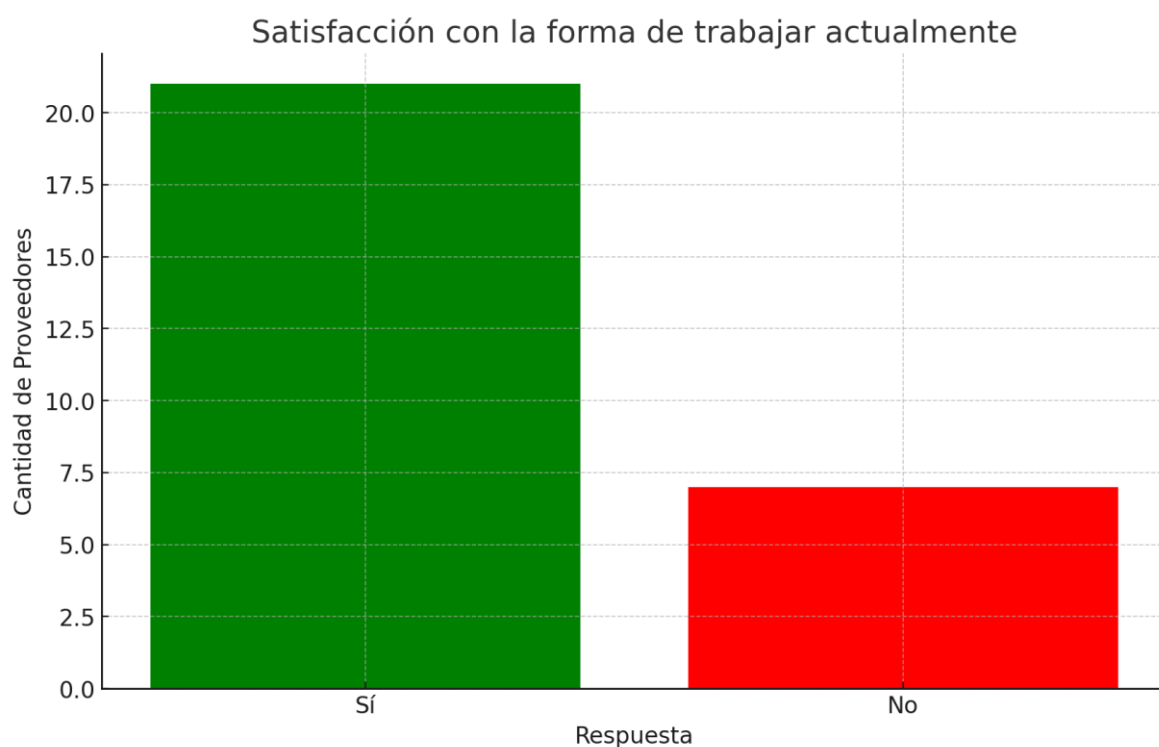
Un desarrollo efectivo nos puede llevar a mejorar los servicios ofrecidos, minimizando interrupciones y diferenciándonos en el mercado y nos ha llevado a tener una mejor organización en nuestros procesos, se ha demostrado disminuyendo las pérdidas de tiempo. Estamos formando relaciones basadas en el compromiso y la confianza, ya que eso nos proporciona estabilidad y crecimiento para ambas partes.

No es solo un proceso operativo, si no una inversión a largo plazo, que a futuro nos trae beneficios, estrategias que contribuyen al éxito integral del ámbito empresarial.

Este desarrollo nos ha permitido tener un catálogo de proveedores en donde reducimos riesgos asociados con la interrupción del suministro, ya que podemos disponer de más de una opción.

Los proveedores se han convertido en nuestros socios clave para el desarrollo de nuevos productos, servicios y procesos, fortaleciendo nuestras capacidades logramos una relación con nuestros proveedores estable, de esta forma podemos expresar nuestras necesidades y negociarlas justamente.

Se muestran los resultados de conformidad de nuestros proveedores, por medio de un desarrollo continuo porque quiere decir que hay armonía a la hora de trabajar con proveedores, nosotros como clientes debemos brindar esa misma confianza, para así permitir que el proveedor se desenvuelva en un ambiente de crecimiento.



Partimos de la búsqueda de proveedores, donde se preguntó si estaban conformes o no y se obtuvieron los resultados mostrados.

5.3 Competencias desarrolladas

- Optimización de procesos:

Implementación de estándares y controles para asegurar la eficiencia y reducir desperdicios (tiempo, costos, materiales)

- Gestión de recursos

Uso de técnicas avanzadas para mantener niveles óptimos de stock, evitar faltantes y sobrecostos.

- Negociación y gestión de contratos

Capacidad de negociar para llegar a acuerdos beneficiosos, justos y sostenibles, así como crear relaciones estratégicas basadas en la confianza y el beneficio mutuo.

- Análisis de datos

Interpretación de datos para prever situaciones con precisión y optimización del rendimiento, con la capacidad de analizar y seleccionar en base a criterios de cumplimiento.

- Comunicación efectiva

Fortalecer la transparencia y la retroalimentación constante, logrando objetivos comunes siendo claros y precisos a la hora de comunicar.

- Trabajo en equipo

Habilidad de mantener relaciones sólidas y colaboración entre diferentes involucrados para trabajar conjuntamente para un objetivo en común.

- Gestión de riesgos

Capacidad de identificar incumplimientos de calidad o prevención de emergencias.

5.4 Referencias Bibliográficas

- Anderson, Matthew (1998): "Abastecimiento estratégico". Revista internacional de gestión logística.
- Cohen, Wesley y Daniel Levinthal. 1990. Capacidad de absorción: una nueva perspectiva sobre el aprendizaje y la innovación.

- Chase, Richard; Jacobs, F. Robert y Aquilano, Nicholas (2009), Administración de Operaciones. Producción y Cadena de Suministro. Duodécima Edición. McGraw Hill, México.
- Hahn, Chan; Watts, Charles y Kim, Kee Young (1990) "El Programa de Desarrollo de Proveedores: Un Modelo Conceptual". Revista internacional de gestión de compras y materiales.
- Kim, S. W., y Narasimhan, R. (2002). Utilización de sistemas de información en los esfuerzos de integración de la cadena de suministro. Revista internacional de investigación de la producción.
- Krajewski, Lee; Ritzman, Larry y Malhotra, Manoj (2008), Administración de Operaciones. Procesos y Cadenas de Valor. Quinta Edición. Pearson Educación, México.
- Lascelles, DM y Dale, BG (1989): "La relación comprador-proveedor en la Gestión de la Calidad Total", Revista de gestión de compras y materiales.
- Lawson, Benn; Cousins, Paul; Handfield, Robert y Petersen, Kenneth (2009) "Compra estratégica, prácticas de gestión de suministros y mejora del rendimiento del comprador: Investigación de producción.
- Lee, H., (2004): "La cadena de suministro". Negocios.
- López, Víctor (2008), Gestión eficaz de los procesos productivos. Editorial Especial Directivos. Primera edición. 284p.
- Pulido, José (2014), Gestión de la Cadena de Suministros. El último secreto. Primera Edición. Editorial Torino. Venezuela.
- Sarache Castro, Williams; Castrillón Gómez, Omar; Ortiz Franco, Luisa (2009): "Selección de Proveedores, una aproximación al estado del arte". Universidad Javeriana.
- Snehota, I. y Hakansson, H. (eds.). (1995). Desarrollo de relaciones en redes de negocios.

- Talamantes, C., Padilla, D., García, A., Maldonado, M. and García, P. (2016), "Impacto de la Integración y la Flexibilidad en el Desempeño de la Cadena de Suministros", in Congreso Internacional de Investigación Academia Journal Juárez 2016 At: Ciudad Juárez, Chihuahua, México

5.4 Anexos

- Cronograma de actividades.
- Cotizaciones de los proveedores que se han considerado y nos han atendido durante este periodo considerando lo estipulado.
- Formatos de evaluación respondidos por los proveedores.
- Procedimientos firmados de enterado por el proveedor.
- Contratos de mutuo acuerdo con proveedores.

SEMANA		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
ACTIVIDAD																	
Identificar las necesidades	P																
	R																
Establecimiento de Criterios de evaluación	P																
	R																
Búsqueda y selección de proveedores	P																
	R																
Aplicación de evaluación	P																
	R																
Indicadores de desempeño KPI'S	P																
	R																
Cambios en el mercado	P																
	R																
OBSERVACIONES.																	

MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION

Tels : (241) 415-4593

Página :
1

A continuación pongo a su consideración la siguiente cotización:

Cant.	Unid.	Clave	Descripción	P.Unitario	Importe	Mon
18.20	KILO	SKU-819	ELECTRODO E8018-B2 H4R EN 1/8 UNI T.E 2-3 DÍAS, SALVO VENTA CANTIDAD MINIMA 9.1 KG CAJA CON 4.55 KG	20.93	380.92	USD
18.20	KILO	SKU-819	ELECTRODO E8018-B2 H4R EN 5/32 UNI T.E 2-3 DÍAS, SALVO VENTA CANTIDAD MINIMA 9.1 KG CAJA CON 4.55 KG	20.93	380.92	USD
2.00	ROLLO	SKU-1669	MICROALAMBRE DE-OX COPPER (ERCu) .045 X 30 LBS T.E 4-6 DÍAS HÁBILES, SALVO VENTA COMPRA MÍNIMA A PARTIR DE 2 ROLLOS	598.45	1,196.90	USD

Importe	1,958.75
Subtotal	1,958.75
I.V.A.	313.40
TOTAL	2,272.15

PRECIO Y TIEMPO DE ENTREGA SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO
CONTADO 100% ANTICIPADO
PRODUCTO BAJO PEDIDO, NO SE ACEPTAN CAMBIOS NI DEVOLUCIONES

Sin más por el momento, quedo a sus órdenes para cualquier información adicional.

ZAIRA BOTELLO

GRUPO DEGANIMEX RFC:GDE130506Q68

5 NORTE 4412 Int.1 Y 2, Santa Maria, Del. Puebla (Heroica Puebla), Puebla, Puebla, México CP: 72080
Lada 222 Tel(s) 220-9340, 220-8150 Puebla: ventas@deganmex.com / Querétaro: queretaro@deganmex.com

Elaborado con **alpha**
ERP

CUADRO COMPARATIVO SOLDADURA E8018 B2 H4 REQ. 819-2024									
				PROV. 1		PROV. 2		PROV. 1	
				DEGANMEX		ARCOFUSION		LINCONL	
PART.	CANT.	U.M.	DESCRIPCION	P.U.	IMPORTE	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	IMPORTE
1	10	KILOS	ELECTRODO REVESTIDO E8018 B2 H4 DE DIAMETRO 1/8" SFA AWS A 5.5	\$ 20.93	\$ 209.30	\$ 435.00	\$ 4,350.00	30 L 13.60 KG	\$ 191.08
2	30	KILOS	ELECTRODO REVESTIDO E8018 B2 H4 DE DIAMETRO 5/32" SFA AWS A 5.5	\$ 20.93	\$ 627.90	\$ 435.00	\$ 13,050.00	25 L 11.33 KG	\$ 148.46
				CANTIDAD MINIMA DE VENTA 9.1 KG CAJA CON 4.55 KG <i>Unibraz</i>		TUBO CON CON 4.55 KG MARCA UNIBRAZE		LINCOLN ELÉCTRICO MAS GASTOS DE ENVIO Y ADUANALES	
SUBTOTAL 1				\$	837.20	\$	17,400.00	\$	339.54
IVA				\$	133.95	\$	2,784.00	\$	54.33
TOTAL				\$	971.15	\$	20,184.00	\$	393.87
MONEDA				USD		M.N		USD	
TOTAL MONEDA MEXICANA				\$	18,920.72	\$	20,184.00	\$	7,673.69
TIEMPO DE ENTREGA				2-3 DIAS HABILES		2-4 DIAS HABILES		21 OCTUBRE -4 NOVIEMBRE DEPENDIENDO DEL PAGO	
IMPORTANTE								EL ENVIO APROXIMADO ES DE 971 USD (\$18,917 PESOS)	



RILSA 2000 S.A de C.V

BLVD. A NO 4 BODEGA 1 PARQUE INDUSTRIAL PUEBLA 2000 PUEBLA, PUE. C.P. 72225

ignacio.cortezano@rilsa.mx

0181

222 213 8966

www.rilsa.mx

PUEBLA, PUE., A 5 de diciembre de 2024

RAZÓN SOCIAL: AMZI HERNANDEZ

ATENCIÓN DE: MECATRONICA, INGENIERIA Y FABRICACIÓN

TÉLEFONO(S) _____

REFERENCIA: 1012/2024

DEPARTAMENTO: COMPRAS

Por medio de la presente, extiendo un cordial saludo y envío a Usted la cotización que amablemente ha solicitado:

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE TOTAL	TIEMPO ENTREGA
2	PZ	PIEDRA DESBASTE AUSTROMEX CLAVE 540	\$190.12	\$380.24	1 DIA
3	PZ	DISCO LAMINADO 7" AUSTROMEX CLAVE 2732	\$111.95	\$335.85	1 DIA
3	PZ	DISCO LAMINADO 4-1/2" AUSTROMEX CLAVE 2718	\$54.14	\$162.42	1 DIA
			SUBTOTAL	\$878.51	
			I.V.A	\$140.56	
			TOTAL	\$1,019.07	

LOS **PRECIOS UNITARIOS** ARRIBA EXPRESADOS **NO INCLUYEN IVA** Y ESTAN SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO TENIENDO UN AVIGENCIA DE **5 DIAS** A PARTIR DE LA FECHA DE EMISIÓN DE LA PRESENTE COTIZACIÓN

LA MERCANCÍA ES SALVO PREVIA VENTA. EN MATERIAL ESPECIAL **NO** SE ACEPTAN CAMBOS NI DEVOLUCIONES.

TODA DEVOLUCIÓN AUTORIZADA CAUSARÁ UN CARGO DE 20%.

ATENTAMENTE:
IGNACIO ANTONIO CORTEZANO



Representación Industrial

de Válvulas, S.A. de C.V.

Cotización

Folio : 7985

Emitida

NOVIEMBRE 25, 2024.

T.C.: 20.1848

Sucursal: MAT

Almacén: GENERAL

Cotizado a:

MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION

MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION

Tels : 124-1415-4154

AT'N. ING AMZI HDEZ SANCHEZ

A continuación pongo a su consideración la siguiente cotización:

Otros datos

Via de Embarque:

Cant.	Unid.	Clave	Descripción	P.Unitario	Importe	Mon
6.00	PIEZA	TUBNLC30051CP	TUBO NEGRO LISO C-30 C/C 2 6 TRAMOS DE 6MTS	641.80	3,850.80	M.N.

Importe 3,850.80 M.N.

Subtotal 3,850.80 M.N.

I.V.A. 616.13 M.N.

TOTAL 4,466.93 M.N.

Cuatro Mil Cuatrocientos Sesenta y Seis Pesos 93/100 M.N.

T ENTREGA = 2 DIAS HAB

LAB= SU PLANTA

COND DE PAGO = CONTADO

Quedo a sus órdenes,

BENITO PALACIOS

No. página / Páginas totales 1 / 1

REPRESENTACION INDUSTRIAL DE VALVULAS RFC:RIV870319TZA

AVENIDA 11 DE MAYO 28 Int. 201, Tacubaya, Del. Ciudad de México, Miguel Hidalgo, Ciudad de México, México CP. 11870

Elaborado con alpha



MATERIALES INDUSTRIALES DEL SURESTE
AV. HIDALGO, LA LIBERTAD
PUEBLA
01 (222) 1 41 31 00

COTIZACION
113491
FECHA
29/10/2024

COTIZADO A : (3477) MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION
PRIVADA 31 ORIENTE 2022 D
EL MIRADOR, PUEBLA, PUE
C.P.: 72530, RFC: MIF090703215

STATUS
ACTIVO
MONEDA
PESOS

ATENCION: ING. MARICARMEN GONZALEZ

Muy Sres. nuestros, A continuación ponemos a su consideración la siguiente cotización:

AMRACI

AMEXVAL

ITEM	CANTIDAD	U.D.M.	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	T. ENTREGA	UNITARIO	IMPORTE
1	2.00	PZA	CODO HM 150# GALV ROS 90° 1/4" PESO: 0.08 KILOS CODIGO SAT: 40172806	STOCK	35.33	70.66
2	2.00	PZA	TEE HM 150# GALV ROS 1/4" PESO: 0.12 KILOS CODIGO SAT: 40174606	STOCK	36.70	73.40
3	3.00	PZA	COPLA AC 150# GALV ROS 1/4" PESO: 0.12 KILOS CODIGO SAT: 40172600	STOCK	11.04	33.12
4	1.00	PZA	TRAMO TUBO AC C/COST CED 40 GALV ROS 1/4" PESO: 4.03 KILOS CODIGO SAT: 40171601	3 DIAS	627.69	627.69

***** PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO *****

SUBTOTAL: 804.87
I.V.A.: 128.78
I.V.A. RETENIDO: 0.00
Total: 933.65

PESO TOTAL: 4.35 KILOS

NOVECIENTOS TREINTA Y TRES 65/100 MXN

REFERENCIA CLIENTE TEL
EMBARCAR A: SU ALMACEN

CONDICIONES DE PAGO: 30 DIAS

OBSERVACIONES:

LOS PRECIOS SON EN MONEDA NACIONAL.

EXISTENCIAS Y PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO

SIN MAS POR EL MOMENTO Y EN ESPERA DE VERNOS FAVORECIDOS CON SU PEDIDO, NOS REITERAMOS A SUS ORDENES

CONSULTAR LA POLITICA DE RECLAMACION Y DEVOLUCION DE PRODUCTO EN LA PAGINA www.materialesdelsureste.com

ATENTAMENTE

AUTORIZA

DIRECCION GENERAL PROYECTOS

DIRECTOR DE VENTAS



MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO
PUEBLA, PUE. CP 72587, TEL 01 241 412-3041/ 415-4593 / FAX 01 241 415-4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

MIF, S.A. de C.V.

“PROCEDIMIENTO DEL PROCESO DE COMPRAS”

Se indica el procedimiento a seguir para llevar a cabo una compra y su debido suministro.

1. Identificar la necesidad en MIF
Se verifica antes de solicitar que no haya existencias en almacén
2. Cotizar con el proveedor
Se empieza a buscar quien supla la necesidad ajustándose a las especificaciones
3. Autorización de la cotización
Se pasa a firmas para la autorización de esta compra
4. Fincar orden de compra
Se pasa a firmar por parte de los gerentes
5. Confirmar con el proveedor
Se confirma el pedido, así afirmando las condiciones de esta compra antes negociadas
6. Realizar el pago
Se solicita al departamento de compras el pago, se les anima a pagar para respetar lo negociado con la confirmación del pago
7. Solicitar el reparto del material / servicio
Se solicita la entrega en la fecha estipulada, evitando contratiempos
8. Solicitar la factura
almacén la firma y entrega a los departamentos para confirmar la recepción
9. Recepción en almacén
El departamento de almacén da una entrada y salida a su stock
10. Verificación por calidad
El departamento revisa las condiciones del material con la especificación para aprobar su uso y liberación



MIF. S.A. de C.V.

MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8 902 LOCAL A. COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO

PUEBLA, PUE. CP 72587, TEL 01 241 412-3041/ 415-4593 / FAX 01 241 415-4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

"EVALUACION DE PROVEEDORES"

Esta evaluación nos servirá para analizar la calidad del servicio que estamos recibiendo en mecatrónica, ingeniería y fabricación por parte de nuestros proveedores y con los resultados poder motivarnos a un desarrollo mutuo.

Nombre de la compañía:

REPRESENTACION INDUSTRIAL DE VALVULAS SA DE CV

Correo electrónico:

B.PALACIOS@RINSA-COMERCIAL.COM

¿Cuánto tiempo tienen proporcionándonos sus servicios?

- 0-2 años
- 2-4 años
- 4-6 años
- 6- más años

¿Como calificaría la calidad del producto/servicio que nos proporciona?

- Excelente
- Regular
- Malo

¿Cómo calificaría la capacidad de respuesta por parte de nosotros ante sus preguntas e inquietudes? (En una escala del 1 al 5 donde 1 es más y 5 es menos)

1

¿Considera que el tiempo de cotización que ustedes manejan es el adecuado antes de que sus clientes reciban otra propuesta?

- Si
- Tal vez
- No

¿Considera adecuadas las condiciones de pago que proporciona actualmente?

- Si
- No

¿Ofrece facilidades de pago a sus clientes? (En caso de ser si, describa cual)
NO

¿Considera que podría mejorar su servicio para sus clientes y cómo?
SI, OFRECIENDO CREDITO

¿Estaría de acuerdo en tener una negociación y asentarla en un contrato?

- Si
- No

Indique su nivel de conformidad durante el último mes trabajando con nosotros.

- Excelente
- Regular
- Malo

Gracias por el tiempo dedicado a esta evaluación.

MIF. S.A. DE C.V.



MIF. S.A. de C.V.

MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO

PUEBLA, PUE, CP 72587, TEL 01 241 412-3041/ 415-4593 / FAX. 01 241 415-4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS/SUMINISTRO DE BIENES

CELEBRAN:

MECATRONICA

INGENIERIA

Y

FABRICACION

y REPRESENTACIÓN INDUSTRIAL DE VALVULAS S.A. DE C.V.

llegar a una negociación favorable de costos, tiempo y calidad de servicios.

1. DECLARA LA EMPRESA:

- Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de México.
- Que cuenta con los recursos financieros y administrativos necesarios para celebrar este contrato.
- Que tiene interés en adquirir los bienes y/o servicios ofrecidos por EL PROVEEDOR.

2. DECLARA EL PROVEEDOR:

- Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de México.
- Que tiene experiencia y capacidad técnica para prestar los servicios o suministrar los bienes objeto de este contrato.
- Que cuenta con las autorizaciones necesarias para cumplir con las obligaciones derivadas de este contrato.

CLÁUSULAS:

PRIMERA: VIGENCIA

Este contrato tendrá una vigencia de un año, iniciando el 25 de septiembre 2024 y finalizando el día 24 de septiembre 2025. Podrá renovarse por acuerdo de ambas partes.

SEGUNDA: PRECIO Y FORMA DE PAGO

- El precio total por los bienes y/o servicios será de negociado comparando con el mercado más los impuestos aplicables.
- LA EMPRESA se obliga a realizar los pagos al proveedor según las condiciones estipuladas, contra entrega y verificación de los bienes y/o servicios.

TERCERA: UBICACIÓN DE ENTREGAS

EL proveedor se compromete a realizar la entrega de los bienes y/o servicios en planta MIF, en las fechas y condiciones acordadas.

CUARTA: OBLIGACIONES DE LAS PARTES

- EL PROVEEDOR:

- a) Entregar los bienes y/o prestar los servicios de conformidad con los términos acordados.
- b) Garantizar la calidad y cumplimiento de los estándares establecidos.
- c) Emitir las facturas correspondientes conforme a la legislación fiscal vigente.

- LA EMPRESA:

- a) Realizar los pagos acordados en los plazos establecidos.
- b) Proporcionar acceso e información necesaria para la ejecución del contrato.

QUINTA: RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

Este contrato podrá resolverse por:

- a) Incumplimiento de cualquiera de las partes.
- b) Mutuo acuerdo.
- c) Causas de fuerza mayor.

SEXTA: DISPOSICIONES GENERALES

Cualquier modificación al presente contrato deberá realizarse por escrito y estar firmada por ambas partes.

EMPRESA

Nombre: Amzi Hórz - MIF

Cargo: Compras

Firma: 

PROVEEDOR

Nombre: BENITO PALACIOS RINSA

Cargo: JEFE DE VENTAS

Firma: 



MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8 59217 CAL A. COLONIA GRANJAS ESPECIALES SAN ISIDRO

PUEBLA, PUE. CP 72587 TEL 51 241 412 3541 / 415 4593 / FAX 51 241 415 4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

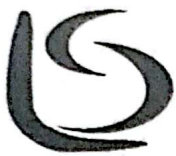
MIF, S.A. de C.V.

"PROCEDIMIENTO DEL PROCESO DE COMPRAS"

Se indica el procedimiento a seguir para llevar a cabo una compra y su debido suministro.

1. Identificar la necesidad en MIF
Se verifica antes de solicitar que no haya existencias en almacén
2. Cotizar con el proveedor
Se empieza a buscar quien supla la necesidad ajustándose a las especificaciones
3. Autorización de la cotización
Se pasa a firmas para la autorización de esta compra
4. Fincar orden de compra
Se pasa a firmar por parte de los gerentes
5. Confirmar con el proveedor
Se confirma el pedido, así afirmando las condiciones de esta compra antes negociadas
6. Realizar el pago
Se solicita al departamento de compras el pago, se les anima a pagar para respetar lo negociado con la confirmación del pago
7. Solicitar el reparto del material / servicio
Se solicita la entrega en la fecha estipulada, evitando contratiempos
8. Solicitar la factura
almacén la firma y entrega a los departamentos para confirmar la recepción
9. Recepción en almacén
El departamento de almacén da una entrada y salida a su stock
10. Verificación por calidad
El departamento revisa las condiciones del material con la especificación para aprobar su uso y liberación

[Handwritten signature]



MIF. S.A. de C.V.

MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO

PUEBLA, PUE, CP 72587, TEL 01 241 412-3041/ 415-4593 / FAX. 01 241 415-4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

"EVALUACION DE PROVEEDORES"

Esta evaluación nos servirá para analizar la calidad del servicio que estamos recibiendo en mecatrónica, ingeniería y fabricación por parte de nuestros proveedores y con los resultados poder motivarnos a un desarrollo mutuo.

Nombre de la compañía:

Grupo Degamex S. de R.L. de C.V.

Correo electrónico:

grupodegamex@hotmail.com

¿Cuánto tiempo tienen proporcionándonos sus servicios?

- 0-2 años
- 2-4 años
- ~~4-6 años~~
- 6- más años

¿Como calificaría la calidad del producto/servicio que nos proporciona?

- ~~Excelente~~
- Regular
- Malo

¿Cómo calificaría la capacidad de respuesta por parte de nosotros ante sus preguntas e inquietudes? (En una escala del 1 al 5 donde 1 es más y 5 es menos)

3

¿Considera que el tiempo de cotización que ustedes manejan es el adecuado antes de que sus clientes reciban otra propuesta?

- ~~Si~~
- Tal vez
- No

¿Considera adecuadas las condiciones de pago que proporciona actualmente?

- ~~Si~~
- No

¿Ofrece facilidades de pago a sus clientes? (En caso de ser si, describa cual)

Pagos contra-entrega 50% - 50%

¿Considera que podría mejorar su servicio para sus clientes y cómo?

Si, ofreciendo compras a credito

¿Estaría de acuerdo en tener una negociación y asentarla en un contrato?

- ☒ ~~Si~~
- ☐ No

Indique su nivel de conformidad durante el último mes trabajando con nosotros.

- ☒ ~~Excelente~~
- ☐ Regular
- ☐ Malo

Gracias por el tiempo dedicado a esta evaluación.

MIF. S.A. DE C.V.



MIF, S.A. de C.V.

MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO

PUEBLA, PUE, CP 72587, TEL 01 241 412-3041/ 415-4593 / FAX. 01 241 415-4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS/SUMINISTRO DE BIENES

CELEBRAN:

MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION

y Grupo Organmex S. de R.L. de C.V.

llegar a una negociación favorable de costos, tiempo y calidad de servicios.

1. DECLARA LA EMPRESA:

- Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de México.
- Que cuenta con los recursos financieros y administrativos necesarios para celebrar este contrato.
- Que tiene interés en adquirir los bienes y/o servicios ofrecidos por EL PROVEEDOR.

2. DECLARA EL PROVEEDOR:

- Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de México.
- Que tiene experiencia y capacidad técnica para prestar los servicios o suministrar los bienes objeto de este contrato.
- Que cuenta con las autorizaciones necesarias para cumplir con las obligaciones derivadas de este contrato.

CLÁUSULAS:

PRIMERA: VIGENCIA

Este contrato tendrá una vigencia de un año, iniciando el 25 de septiembre 2024 y finalizando el día 24 de septiembre 2025. Podrá renovarse por acuerdo de ambas partes.

SEGUNDA: PRECIO Y FORMA DE PAGO

- El precio total por los bienes y/o servicios será de negociado comparando con el mercado más los impuestos aplicables.
- LA EMPRESA se obliga a realizar los pagos al proveedor según las condiciones estipuladas, contra entrega y verificación de los bienes y/o servicios.

TERCERA: UBICACIÓN DE ENTREGAS

EL proveedor se compromete a realizar la entrega de los bienes y/o servicios en planta MIF, en las fechas y condiciones acordadas.

CUARTA: OBLIGACIONES DE LAS PARTES

- EL PROVEEDOR:

- a) Entregar los bienes y/o prestar los servicios de conformidad con los términos acordados.
- b) Garantizar la calidad y cumplimiento de los estándares establecidos.
- c) Emitir las facturas correspondientes conforme a la legislación fiscal vigente.

- LA EMPRESA:

- a) Realizar los pagos acordados en los plazos establecidos.
- b) Proporcionar acceso e información necesaria para la ejecución del contrato.

QUINTA: RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

Este contrato podrá resolverse por:

- a) Incumplimiento de cualquiera de las partes.
- b) Mutuo acuerdo.
- c) Causas de fuerza mayor.

SEXTA: DISPOSICIONES GENERALES

Cualquier modificación al presente contrato deberá realizarse por escrito y estar firmada por ambas partes.

EMPRESA

Nombre: MIF S.A. DE C.V.
Amzi ahiam H.S.

Cargo: Compras

Firma: [Firma]

PROVEEDOR

Nombre: Zaira Botello. - Grupo Degamex

Cargo: Aux. de ventas

Firma: [Firma]



MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO

PUEBLA, PUE. CP 72587, TEL 01 241 412-3041/ 415-4593 / FAX. 01 241 415-4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

MIF. S.A. de C.V.

“PROCEDIMIENTO DEL PROCESO DE COMPRAS”

Se indica el procedimiento a seguir para llevar a cabo una compra y su debido suministro.

- 
1. Identificar la necesidad en MIF
Se verifica antes de solicitar que no haya existencias en almacén
 2. Cotizar con el proveedor
Se empieza a buscar quien supla la necesidad ajustándose a las especificaciones
 3. Autorización de la cotización
Se pasa a firmas para la autorización de esta compra
 4. Fincar orden de compra
Se pasa a firmar por parte de los gerentes
 5. Confirmar con el proveedor
Se confirma el pedido, así afirmando las condiciones de esta compra antes negociadas
 6. Realizar el pago
Se solicita al departamento de compras el pago, se les anima a pagar para respetar lo negociado con la confirmación del pago
 7. Solicitar el reparto del material / servicio
Se solicita la entrega en la fecha estipulada, evitando contratiempos
 8. Solicitar la factura
almacén la firma y entrega a los departamentos para confirmar la recepción
 9. Recepción en almacén
El departamento de almacén da una entrada y salida a su stock
 10. Verificación por calidad
El departamento revisa las condiciones del material con la especificación para aprobar su uso y liberación



MIF, S.A. de C.V.

MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO

PUEBLA, PUE, CP 72587, TEL 01 241 412-3041 / 415-4593 / FAX. 01 241 415-4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

"EVALUACION DE PROVEEDORES"

Esta evaluación nos servirá para analizar la calidad del servicio que estamos recibiendo en mecatrónica, ingeniería y fabricación por parte de nuestros proveedores y con los resultados poder motivarnos a un desarrollo mutuo.

Nombre de la compañía:

Rilza 2000 SA de CV

Correo electrónico:

ignacio.cortezano@rilza.com.mx

¿Cuánto tiempo tienen proporcionándonos sus servicios?

- 0-2 años
- 2-4 años
- 4-6 años
- 6- más años

¿Como calificaría la calidad del producto/servicio que nos proporciona?

- Excelente
- Regular
- Malo

¿Cómo calificaría la capacidad de respuesta por parte de nosotros ante sus preguntas e inquietudes? (En una escala del 1 al 5 donde 1 es más y 5 es menos)

Dos

¿Considera que el tiempo de cotización que ustedes manejan es el adecuado antes de que sus clientes reciban otra propuesta?

- Si
- Tal vez
- No

¿Considera adecuadas las condiciones de pago que proporciona actualmente?

- Si
- No

¿Ofrece facilidades de pago a sus clientes? (En caso de ser si, describa cual)

Pagos contra entrega

¿Considera que podría mejorar su servicio para sus clientes y cómo?

ofrece mas facilidades de pago

¿Estaría de acuerdo en tener una negociación y asentarla en un contrato?

☒ Si

☐ No

Indique su nivel de conformidad durante el último mes trabajando con nosotros.

☒ Excelente

☐ Regular

☐ Malo

Gracias por el tiempo dedicado a esta evaluación.

MIF, S.A. DE C.V.



MIF, S.A. de C.V.

MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO

PUEBLA, PUE; CP 72587, TEL 01 241 412-3041/ 415-4593 / FAX. 01 241 415-4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS/SUMINISTRO DE BIENES

CELEBRAN:

MECATRONICA

INGENIERIA

Y

FABRICACION

y Rilda 2000 SA de CV

llegar a una negociación favorable de costos, tiempo y calidad de servicios.

1. DECLARA LA EMPRESA:

- a) Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de México.
- b) Que cuenta con los recursos financieros y administrativos necesarios para celebrar este contrato.
- c) Que tiene interés en adquirir los bienes y/o servicios ofrecidos por EL PROVEEDOR.

2. DECLARA EL PROVEEDOR:

- a) Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de México.
- b) Que tiene experiencia y capacidad técnica para prestar los servicios o suministrar los bienes objeto de este contrato.
- c) Que cuenta con las autorizaciones necesarias para cumplir con las obligaciones derivadas de este contrato.

CLÁUSULAS:

PRIMERA: VIGENCIA

Este contrato tendrá una vigencia de un año, iniciando el 25 de septiembre 2024 y finalizando el día 24 de septiembre 2025. Podrá renovarse por acuerdo de ambas partes.

SEGUNDA: PRECIO Y FORMA DE PAGO

- El precio total por los bienes y/o servicios será de negociado comparando con el mercado más los impuestos aplicables.
- LA EMPRESA se obliga a realizar los pagos al proveedor según las condiciones estipuladas, contra entrega y verificación de los bienes y/o servicios.

TERCERA: UBICACIÓN DE ENTREGAS

EL proveedor se compromete a realizar la entrega de los bienes y/o servicios en planta MIF, en las fechas y condiciones acordadas.

CUARTA: OBLIGACIONES DE LAS PARTES

- EL PROVEEDOR:

- a) Entregar los bienes y/o prestar los servicios de conformidad con los términos acordados.
- b) Garantizar la calidad y cumplimiento de los estándares establecidos.
- c) Emitir las facturas correspondientes conforme a la legislación fiscal vigente.

- LA EMPRESA:

- a) Realizar los pagos acordados en los plazos establecidos.
- b) Proporcionar acceso e información necesaria para la ejecución del contrato.

QUINTA: RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

Este contrato podrá resolverse por:

- a) Incumplimiento de cualquiera de las partes.
- b) Mutuo acuerdo.
- c) Causas de fuerza mayor.

SEXTA: DISPOSICIONES GENERALES

Cualquier modificación al presente contrato deberá realizarse por escrito y estar firmada por ambas partes.

EMPRESA

Nombre: MIF

Cargo: Comprador - Amzi Adez

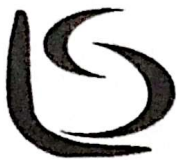
Firma: 

PROVEEDOR

Nombre: Risa 2000 SA de CV

Cargo: Vendedor - Ignacio Catezano

Firma: 



MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO

PUEBLA, PUE, CP 72587, TEL. 01 241 412-3041 / 415-4593 / FAX. 01 241 415-4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

MIF, S.A. de C.V.

“PROCEDIMIENTO DEL PROCESO DE COMPRAS”

Se indica el procedimiento a seguir para llevar a cabo una compra y su debido suministro.

1. Identificar la necesidad en MIF
Se verifica antes de solicitar que no haya existencias en almacén
2. Cotizar con el proveedor
Se empieza a buscar quien supla la necesidad ajustándose a las especificaciones
3. Autorización de la cotización
Se pasa a firmas para la autorización de esta compra
4. Fincar orden de compra
Se pasa a firmar por parte de los gerentes
5. Confirmar con el proveedor
Se confirma el pedido, así afirmando las condiciones de esta compra antes negociadas
6. Realizar el pago
Se solicita al departamento de compras el pago, se les anima a pagar para respetar lo negociado con la confirmación del pago
7. Solicitar el reparto del material / servicio
Se solicita la entrega en la fecha estipulada, evitando contratiempos
8. Solicitar la factura
almacén la firma y entrega a los departamentos para confirmar la recepción
9. Recepción en almacén
El departamento de almacén da una entrada y salida a su stock
10. Verificación por calidad
El departamento revisa las condiciones del material con la especificación para aprobar su uso y liberación



MIF. S.A. de C.V.

MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.
INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES
DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO
PUEBLA, PUE; CP 72587, TEL 01 241 412-3041/ 415-4593 / FAX. 01 241 415-4154
E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

"EVALUACION DE PROVEEDORES"

Esta evaluación nos servirá para analizar la calidad del servicio que estamos recibiendo en mecatrónica, ingeniería y fabricación por parte de nuestros proveedores y con los resultados poder motivarnos a un desarrollo mutuo.

Nombre de la compañía:

Pinturas Carex Sarape

Correo electrónico:

Carex-Sarape@yahoo.com.mx

¿Cuánto tiempo tienen proporcionándonos sus servicios?

- 0-2 años
- 2-4 años
- 4-6 años
- 6- más años

¿Como calificaría la calidad del producto/servicio que nos proporciona?

- Excelente
- Regular
- Malo

¿Cómo calificaría la capacidad de respuesta por parte de nosotros ante sus preguntas e inquietudes? (En una escala del 1 al 5 donde 1 es más y 5 es menos)

2

¿Considera que el tiempo de cotización que ustedes manejan es el adecuado antes de que sus clientes reciban otra propuesta?

- Si
- Tal vez
- No

¿Considera adecuadas las condiciones de pago que proporciona actualmente?

- Si
- No

¿Ofrece facilidades de pago a sus clientes? (En caso de ser si, describa cual)

SI, compras a credito.

¿Considera que podría mejorar su servicio para sus clientes y cómo?

mejorando la calidad del servicio.

¿Estaria de acuerdo en tener una negociación y asentarla en un contrato?

- Si
- No

Indique su nivel de conformidad durante el último mes trabajando con nosotros.

- Excelente
- Regular
- Malo

Gracias por el tiempo dedicado a esta evaluación.

MIF. S.A. DE C.V.



MIF. S.A. de C.V.

MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO

PUEBLA, PUE. CP 72587, TEL 01 241 412-3041/ 415-4593 / FAX. 01 241 415-4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS/SUMINISTRO DE BIENES

CELEBRAN:

MECATRONICA

INGENIERIA

Y

FABRICACION

y Renturas Camex Sarape

llegar a una negociación favorable de costos, tiempo y calidad de servicios.

1. DECLARA LA EMPRESA:

- Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de México.
- Que cuenta con los recursos financieros y administrativos necesarios para celebrar este contrato.
- Que tiene interés en adquirir los bienes y/o servicios ofrecidos por EL PROVEEDOR.

2. DECLARA EL PROVEEDOR:

- Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de México.
- Que tiene experiencia y capacidad técnica para prestar los servicios o suministrar los bienes objeto de este contrato.
- Que cuenta con las autorizaciones necesarias para cumplir con las obligaciones derivadas de este contrato.

CLÁUSULAS:

PRIMERA: VIGENCIA

Este contrato tendrá una vigencia de un año, iniciando el 25 de septiembre 2024 y finalizando el día 24 de septiembre 2025. Podrá renovarse por acuerdo de ambas partes.

SEGUNDA: PRECIO Y FORMA DE PAGO

- El precio total por los bienes y/o servicios será de negociado comparando con el mercado más los impuestos aplicables.
- LA EMPRESA se obliga a realizar los pagos al proveedor según las condiciones estipuladas, contra entrega y verificación de los bienes y/o servicios.

TERCERA: UBICACIÓN DE ENTREGAS

EL proveedor se compromete a realizar la entrega de los bienes y/o servicios en planta MIF, en las fechas y condiciones acordadas.

CUARTA: OBLIGACIONES DE LAS PARTES

- EL PROVEEDOR:

- a) Entregar los bienes y/o prestar los servicios de conformidad con los términos acordados.
- b) Garantizar la calidad y cumplimiento de los estándares establecidos.
- c) Emitir las facturas correspondientes conforme a la legislación fiscal vigente.

- LA EMPRESA:

- a) Realizar los pagos acordados en los plazos establecidos.
- b) Proporcionar acceso e información necesaria para la ejecución del contrato.

QUINTA: RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

Este contrato podrá resolverse por:

- a) Incumplimiento de cualquiera de las partes.
- b) Mutuo acuerdo.
- c) Causas de fuerza mayor.

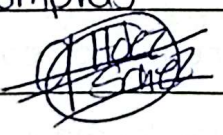
SEXTA: DISPOSICIONES GENERALES

Cualquier modificación al presente contrato deberá realizarse por escrito y estar firmada por ambas partes.

EMPRESA

Nombre: Amzi H. Schez

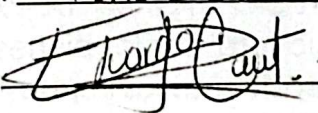
Cargo: Compras

Firma: 

PROVEEDOR

Nombre: Eduardo Cortezano. Comex

Cargo: Vendedor.

Firma: 



MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO

PUEBLA, PUE, CP 72587, TEL 01 241 412-3041/ 415-4593 / FAX: 01 241 415-4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

MIF, S.A. de C.V.

“PROCEDIMIENTO DEL PROCESO DE COMPRAS”

Se indica el procedimiento a seguir para llevar a cabo una compra y su debido suministro.

1. Identificar la necesidad en MIF
Se verifica antes de solicitar que no haya existencias en almacén
2. Cotizar con el proveedor
Se empieza a buscar quien supla la necesidad ajustándose a las especificaciones
3. Autorización de la cotización
Se pasa a firmas para la autorización de esta compra
4. Fincar orden de compra
Se pasa a firmar por parte de los gerentes
5. Confirmar con el proveedor
Se confirma el pedido, así afirmando las condiciones de esta compra antes negociadas
6. Realizar el pago
Se solicita al departamento de compras el pago, se les anima a pagar para respetar lo negociado con la confirmación del pago
7. Solicitar el reparto del material / servicio
Se solicita la entrega en la fecha estipulada, evitando contratiempos
8. Solicitar la factura
almacén la firma y entrega a los departamentos para confirmar la recepción
9. Recepción en almacén
El departamento de almacén da una entrada y salida a su stock
10. Verificación por calidad
El departamento revisa las condiciones del material con la especificación para aprobar su uso y liberación



MIF, S.A. de C.V.

MECATRONICA INGENIERIA Y FABRICACION, S.A. DE C.V.

INGENIERÍA, FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE EQUIPOS INDUSTRIALES

DIAGONAL DE LA 16 SUR # 8,902 LOCAL A, COLONIA GRANJAS EJIDALES SAN ISIDRO

PUEBLA, PUE, CP 72587, TEL 01 241 412-3041 / 415-4593 / FAX 01 241 415-4154

E-mail: mif@mifingenieria.com.mx

"EVALUACION DE PROVEEDORES"

Esta evaluación nos servirá para analizar la calidad del servicio que estamos recibiendo en mecatrónica, ingeniería y fabricación por parte de nuestros proveedores y con los resultados poder motivarnos a un desarrollo mutuo.

Nombre de la compañía:

Materiales Industriales del Sureste S.A de C.V.

Correo electrónico:

Compras@materialesdelsureste.com

¿Cuánto tiempo tienen proporcionándonos sus servicios?

- 0-2 años
- 2-4 años
- 4-6 años
- 6- más años

¿Como calificaría la calidad del producto/servicio que nos proporciona?

- Excelente
- Regular
- Malo

¿Cómo calificaría la capacidad de respuesta por parte de nosotros ante sus preguntas e inquietudes? (En una escala del 1 al 5 donde 1 es más y 5 es menos)

4

¿Considera que el tiempo de cotización que ustedes manejan es el adecuado antes de que sus clientes reciban otra propuesta?

- Si
- Tal vez
- No

¿Considera adecuadas las condiciones de pago que proporciona actualmente?

- Si
- No

¿Ofrece facilidades de pago a sus clientes? (En caso de ser si, describa cual)

NO

¿Considera que podría mejorar su servicio para sus clientes y cómo?

Con la Calidad del material

¿Estaría de acuerdo en tener una negociación y asentarla en un contrato?

- Si
- No

Indique su nivel de conformidad durante el último mes trabajando con nosotros.

- Excelente
- Regular
- Malo

Gracias por el tiempo dedicado a esta evaluación.

MIF. S.A. DE C.V.