Tipos de contratos con proveedores: ¡Identifica cuál es mejor para tu negocio!

https://www.crehana.com/mx/blog/negocios/tipos-contratos-proveedores/

¿Tienes una empresa, pero no sabes cuáles son los tipos de contratos con proveedores que existen? ¿Te encuentras en búsqueda de proveedores, pero no tienes conocimientos sobre los tipos de contratos que se pueden realizar? Si eres nuevo en tu negocio, es probable que te encuentres un poco perdido; así que es necesario que empieces a conocer un poco más acerca de los detalles del mundo empresarial.

Y un punto muy importante es que debes conocer qué tipos de contratos con proveedores hay. **Un contrato de colaboración con un proveedor implica un lazo de compromiso para que te pueda suministrar los insumos y recursos necesarios**. Esto es importante, ya que es un paso indispensable para brindar un servicio o producto de calidad a tus clientes. Es por ello que, en el artículo de hoy, te contaremos acerca de qué son los proveedores, los tipos y la forma de identificar a los mejores. De esta manera, sabrás con certeza cuáles son los tipos de contratos con proveedores que le convienen a tu negocio. ¡Acompáñanos!

¿Qué son los proveedores?

Básicamente, **un proveedor es una persona o negocio que se encarga de abastecer y brindar bienes y servicios a otro negocio**. A su vez, la contraparte buscará ofrecer un valor agregado a los servicios iniciales para su venta futura.
Esto, en esencia, es lo que es un proveedor. En el caso de una empresa que se dedica a la venta de jugos naturales, algunos ejemplos de proveedores serían los negocios de venta de frutas y verduras, ya que estos son los insumos principales para realizar los jugos que consumen los clientes.

Para crear un vínculo entre el proveedor y la empresa o cliente que solicita sus bienes o servicios, se establece un contrato de relación comercial entre ambos. Es decir, lo que vendrían a ser los contratos con proveedores, de los cuales hablaremos más adelante.

Otro aspecto importante a la hora de trabajar con proveedores es que ellos puedan ofrecerte condiciones de pago y financiación que sean acordes a tus posibilidades. Este es un detalle que debes tener en cuenta, al momento de elegir a tus proveedores.

Y hablando de este punto, veamos cuáles tipos de proveedores existen.



Fuente: Pexels

¿Cuáles son los tipos de proveedores?

Ahora que ya conoces qué son los proveedores, es importante identificar qué tipos de proveedores existen. **Obviamente, el rubro y el sector** en el

que se encuentren diferencia a unos de otros, pero el detalle sustancial pasa por saber desde qué posición permiten el acceso a sus productos.
En un primer momento, se pueden distinguir dos tipos de proveedores:

1. Proveedores internos

Este tipo de proveedores **son aquellos trabajadores internos de una empresa que deben entregar un producto o servicio en un tiempo estimado**.
Para que se entienda mejor su función, un ejemplo de proveedor interno es el área de manufactura de una empresa orientada a la fabricación de telas.

2. Proveedores externos

Por otro lado, los proveedores externos **son los que brindan bienes y servicios desde fuera de la organización**. Suelen ser negocios o emprendimientos que se encargan de que la empresa tenga los insumos, servicios y recursos necesarios para llevar a cabo su trabajo.
A su vez, dentro de esta categoría, existen otros tres tipos de proveedores externos que también se diferencian entre sí.

Proveedores de bienes o productos

Estos tipos de proveedores **son los que se dedican a la elaboración de algún producto**. Por supuesto, este artículo tiene un costo en el mercado y satisface una necesidad.
Son los tipos de proveedores más comunes o, al menos, en los primeros que piensas si alguien menciona este término. Un ejemplo de este tipo de suministrador sería un negocio de venta de flores, que trabaja para una empresa dedicada a la elaboración de arreglos florales.

Proveedores de servicios

Estos tipos de proveedores **son aquellos cuya actividad comercial consiste en realizar o distribuir un servicio que es intangible**. Además, dicho servicio responde a las necesidades del cliente final.
Algunos ejemplos de proveedores de servicios son:

- Empresas de taxis o motorizados que se dedican a hacer delivery en alguna tienda online.

- Personas que ofrecen servicio técnico de maquinaria.

Proveedores de recursos

Por último, pero no menos importante, tenemos a los proveedores de recursos. A diferencia de los dos anteriores, ellos no van a brindarte un producto tangible ni un servicio como tal: este tipo de proveedores **ofrecen recursos económicos financieros directos, es decir, dinero**. Siendo su objetivo el de asegurarse que su cliente pueda seguir operando.

Un ejemplo de proveedores de recursos son los bancos. Estos ofrecen distintos tipos de créditos para sacar adelante tu emprendimiento. Eso sí, ten cuidado y asegúrate de administrar adecuadamente tus finanzas, porque ese dinero vas a tener que devolverlo.

¿Qué son los contratos con proveedores?

Los contratos con los proveedores **son acuerdos comerciales en los cuales un negocio busca asegurar la compra de bienes y servicios a un proveedor determinado**. La firma de un contrato con proveedores implica la aceptación de los términos y condiciones del acuerdo comercial entre la empresa y los proveedores.

Como bien menciona el **portal IBM**, "*un contrato genera una obligación legal entre su organización y el proveedor*". Estos son documentos de carácter legal, por lo cual debe cumplirse todo lo que este establezca, así que, antes de establecer una relación comercial con algún negocio o persona natural, hay que tener en claro las pautas del mismo.

Establecer los acuerdos de compra y venta de productos o servicios es un paso esencial para realizar cualquier tipo de transacción entre clientes y suministradores. Y un punto muy importante de este tipo de contratos con proveedores es que las bases de estos acuerdos deben plantearse desde un inicio, para que las obligaciones y responsabilidades de cada uno de los firmantes estén claras al momento de firmar el pacto.

Otro punto muy importante es que, sin importar los tipos de contratos con proveedores que elijas, las multas y penalidades por incumplimiento, de algún punto de dicho acuerdo, deben estar incluidas en alguna de las partes de un contrato comercial.

Son documentos muy importantes para alcanzar tratos productivos, pues los contratos con proveedores permiten que se garanticen los acuerdos establecidos con las empresas.



Fuente: Freepik

¿Para qué sirven los contratos con proveedores?

Cada uno de los tipos de contratos con proveedores que verás más adelante, te ofrecen algo muy importante en cuestiones de venta: seguridad y formalización.

Esta seguridad y formalización **beneficia a ambas partes, ya que la empresa que solicita un bien o servicio se asegura que el proveedor le**

cumpla con lo establecido, mientras que el proveedor se asegura que le vayan a pagar la suma de dinero acordada.
De igual manera, cualquiera de los tipos de contratos con proveedores debe contener las indicaciones para dar por terminado el contrato de relación comercial en el caso de que fuese necesario para alguna de las partes.

Cabe mencionar que aprender **técnicas de negociación con proveedores** te permitirá saber, con mayor claridad, **cómo administrar tu negocio** de la mejor manera.



Fuente: Pexels

¿Qué ventajas tienen los contratos con proveedores?

Obviamente, tiene que haber algo bueno detrás de firmar un contrato con un proveedor. Sin embargo, debes estar atento con los detalles, pues es posible que obtengas mayores beneficios de tus aliados comerciales si sabes todos los beneficios que pueden ofrecerte estos acuerdos.

En el caso de los distintos tipos de contratos con proveedores, ambas partes pueden resultar beneficadas por la transacción. Veamos:

- En el caso de quien sea **el comprador, se verá beneficado de los precios que les ofrezca el proveedor respectivo**. Además, esto

le servirá para tener una base diversificada de proveedores y de poder contribuir con la comunidad, dependiendo del caso.

- Por supuesto, también **hay ventajas para quien vende, pues si tiene un gran cliente, cualquier empresa privada podrá disponer, no sólo de trabajo constante, sino también de un alto volúmen de ventas**. Aún si los márgenes de ganancia resultan más altos, el flujo de pedidos será constante.
- Hay un tercer caso y es de lo que sucedería, de tratarse de un contrato de proveedor con **entes gubernamentales. Entre las ventajas, destacamos que los pagos se realizarán a tiempo y tendrás un compromiso a largo plazo**.

Si garantizas que buscarás al más adecuado entre los tipos de contratos con proveedores, verás que tu negocio se impulsa el éxito de formas inmediatas.



Fuente: Pexels

Tipos de contratos con proveedores

Ahora que ya conoces todo sobre los contratos con proveedores y para qué sirven, llegó el momento de descubrir cuáles son los tipos que puedes elegir. Recuerda que cada uno de ellos tiene sus pros y contras, así que sigue leyendo y toma nota.

Elegir alguno de los tipos de contratos con proveedores es una decisión clave para todo negocio, **ya que tendrá repercusiones y determinará (en buena medida) el éxito o el fracaso de tu emprendimiento**.
Existen tres tipos de contratos con proveedores y cada uno de ellos tiene características específicas. A continuación, describiremos de manera resumida los tipos de contratos con proveedores.

1. Contratos de precio fijo

En estos tipos de contratos con proveedores **tanto la empresa como el proveedor pactan un precio inamovible al bien o servicio**. Independientemente de lo que pueda ocurrir de manera externa, el precio pactado inicialmente se debe cumplir.
Por ejemplo, dentro de los contratos con proveedores con precio fijo, podemos encontrar las órdenes de compra.

Los contratos de precio fijo son los que implican menos riesgo para cualquier empresa. Esto se debe a que, pase lo que pase, durante la realización del trabajo del proveedor, como cliente ya tienes un precio acordado previamente.

Es decir, ningún imprevisto aumentará el presupuesto que ya tenías establecido de antemano. Sin embargo, debes tener cuidado como empresa de contar con el dinero pactado para pagar al final de la operación, ya que sino estarías incumpliendo el contrato con el proveedor.

2. Contratos por costes reembolsables

Los acuerdos por costes reembolsables **son los tipos de contratos con proveedores en los que el cliente acepta pagar a un proveedor todos los costos implicados durante un proyecto**.
Además, en estos tipos de contratos con proveedores, se agregan los honorarios acordados como parte del pago por el servicio o producto.

Los contratos por costes reembolsables son los tipos de contratos con proveedores que representan un mayor riesgo, ya que en el contrato firmado se especifica que tú, como cliente, deberás asumir todos los gastos de producción.

Así que el costo total puede ser una sorpresa desagradable, especialmente en los casos en los que la producción se extiende demasiado y necesita de mayor inversión.

3. Contratos por tiempos y materiales

Los contratos por tiempos y materiales **son los tipos de contratos con proveedores que constituyen una combinación de los otros dos mencionados anteriormente**.
Los contratos por tiempos y materiales están compuestos de los siguientes factores:

- **Un elemento fijo**, por ejemplo el del precio por hora o precio por metro cuadrado establecidos.
- **Un elemento variable**, como es el caso de la cantidad de horas o el número de metros cuadrados que serán necesarios para llevar a cabo la labor solicitada.

Los contratos por tiempo y materiales son la segunda opción, si no queremos establecer un alto riesgo. Por un lado, conocemos el precio de cada hora de labor del proveedor, aunque no sabemos cuál será el número total de horas que necesitará para llevar a cabo su trabajo por completo.

Para estos tipos de contratos con proveedores, te recomendamos que tengas un presupuesto asignado esperando que la cantidad de horas sea

muy extensa; de esta manera, te evitaras sorpresas al final del proceso. Además, si sobra dinero, éste podrá regresar a tu cuenta sin problema. ¡Considéralo como un método de prevención!

Para ayudarte con el tema presupuestario, te ofrecemos nuestra **plantilla de presupuesto mensual**, con la cual podrás organizar mejor los ingresos y gastos de tu empresa.



Imagen: Pexels

¿Cómo identificar un buen contrato con un proveedor? Consejos y recomendaciones

Es normal que dudes acerca de cuáles tipos de contratos con proveedores puedes aceptar. Especialmente, si se tratan de varias ofertas difíciles, en las cuales deben evaluarse diversas variables importantes.

Entonces, ¿qué aspectos debes evaluar para identificar las mejores oportunidades? A continuación, te presentamos algunas recomendaciones para localizar y aceptar una oferta ideal.

1. Evalúa los rasgos del proveedor

Como dueño de una empresa, siempre vas a querer brindar los mejores productos y servicios a tus clientes en el menor tiempo posible y esto solo es posible si tienes proveedores de calidad.

Entonces, ¿cómo elegir proveedores? A continuación, te vamos a mostrar qué elementos tomar en cuenta para identificar un buen proveedor:

Precio

Para poder seleccionar un proveedor, **debes identificar el precio que deberás pagar por el bien o servicio que desees**. Es importante que el precio vaya de acuerdo con la calidad, recuerda que no solo es buscar precios bajos.

Asimismo, mantente al tanto de los costos adicionales que se podrían generar: el delivery, el embalaje, los impuestos, etc.

Calidad

Este punto se relaciona con el anterior, ya que no puedes pretender productos de una buena calidad a precios extremadamente bajos. Es uno de los aspectos más importantes que debes considerar al elegir un buen proveedor, si planeas que tus clientes estén contentos con el producto final.

Toma en cuenta que, **para evaluar la calidad de los productos, debes darle énfasis a la durabilidad, los componentes y las características**.

Pago

Es muy importante que **encuentres un proveedor que te ofrezca buenas condiciones de pago**. Recuerda que endeudarse o elegir créditos muy difíciles de pagar van a dificultar la liquidez de tu negocio, por lo que debes estar muy al tanto de las facilidades de pago que te dé el contrato con un proveedor.

Por ejemplo, en los contratos con proveedores se pueden establecer acuerdos para pagar los productos básicos en un periodo de un año. Esto le permitiría a tu emprendimiento no tener que endeudarse para empezar su producción.

Entrega

Si estás comprando una gran cantidad de bienes, debes tomar este factor muy en cuenta, ya que puede suponer un gran ahorro para tu negocio. Hay algunos contratos con proveedores que requieren una cantidad mínima para trabajar contigo.

Asimismo, **debes estar seguro de que el proveedor tenga los insumos necesarios para cumplir con el pedido que solicites a tiempo**.

Servicio Postventa

El servicio postventa suele ser uno de los aspectos más olvidados; sin embargo, es igual de importante que los anteriores. Es necesario **conocer la garantía que ofrece el contrato con el proveedor**, en cuanto ocurra algo con los bienes entregados.

Además, en caso que sea requerido, evalúa si ofrecen capacitaciones y asistencia técnica.



Fuente: Pexels

2. Contempla los productos y bienes que necesitarás

Sin importar cuál sea el modelo de contrato de proveedor de servicios o productos que elijas, es necesario que sepas elegir qué tipos de contratos con proveedores son los ideales para tu negocio.

Para hacer esto hay que tener en cuenta varios factores como los siguientes:

- Qué es lo que vas a adquirir: ¿bienes o servicios?
- El nivel de supervisión y control del cliente sobre el proveedor.
- El alcance que tendrá el trabajo que el proveedor realizará.
- La situación económica del sector al que pertenece nuestra empresa.

- Los estándares y las buenas prácticas del sector en el que trabajamos.

Debes tener en cuenta que el proveedor siempre va a querer ganar, ya que es su fuente principal de ingresos. No obstante, **es necesario que aprendas a negociar y llegar a puntos medios para conseguir el mejor contrato con proveedores**.

3. Tener presentes los aspectos básicos que debe incluir el contrato

Un punto muy importante, independientemente de que escojas uno u otro de los tipos de contratos con proveedores, es que te asegures que estén incluidos elementos básicos e imprescindibles, al momento de firmar el acuerdo.

¿Qué tipo de elementos deben aparecer? Algunos de los detalles en los que debes fijarte son los siguientes:

- En un contrato entre empresa y proveedor **debe incluirse una descripción detallada de los productos** que serán suministrados o de los servicios que se prestarán al cliente.
- La **cláusula de pago** es un elemento crucial en un contrato de relación comercial. En esta, se establece la fecha en la que se vencerá el pago que el cliente debe efectuar. Muchas veces, la penalización es una mora que va aumentando con el paso de los días, así que ten muy en cuenta el tiempo aproximado que tienes para pagar el contrato de los bienes y servicios de un proveedor.
- El contrato de colaboración con el proveedor **debe especificar la duración del vínculo comercial**.
- Otro punto importante es que los contratos con proveedores **deben mencionar que el proveedor es independiente y no tiene autoridad para actuar en nombre del cliente**.

¿Cómo conseguir un contrato de proveedor con una compañía grande?

Como puedes ver, la información sobre los tipos de contratos de proveedores puede resultar de gran utilidad para tu compañía. Aunque, ¿sabes qué puede ser realmente útil conocer esta información? ¡Para que una empresa grande se fije en ti!

No te preocupes si tu empresa aún está despuntando o nunca se ha codeado con grandes organizaciones. Existe la posibilidad de que una compañía de gran envergadura decida hacer negocios contigo. ¿Quieres saber cómo?

Con cumplir estos pasos, estarás más cerca del sueño de conseguir un gran contrato con proveedores importantes:

1. Cuida la presentación

La primera impresión es esencial, tanto para la vida como para los negocios. En este caso, lo que puedes hacer para dejar las mejores de las impresiones, al momento de planificar los contratos con proveedores, radica en un elemento tan común, como lo son las tarjetas de presentación.

¿Qué tiene que ver la tarjeta de presentación con conseguir contratos con proveedores? Es más importante de lo que piensas, pues las tarjetas de presentación es el reflejo directo del sueño.

Entonces, ¿qué debe tener tu carta de presentación? Algunos de los elementos que debes cuidar son lo siguientes:

- Que tu tarjeta de presentación se vea **lo más profesional posible**.
- Debe incluir tu **información de contacto**, como tu dirección y los datos personales.

- Piensa en lo bueno que sería obtener una **dirección de correo electrónico que sea exclusiva de tu empresa** (evita las direcciones genéricas de Gmail).

2. Evalúa el estado de tus finanzas

Evidentemente, si eres una compañía que recién empiezas y no tienes mucho tiempo en el mercado, no te pueden exigir tener el presupuesto o los ingresos de Apple o alguna similar. Pero eso no quiere decir que el estado de tus finanzas debe ser un desastre.

Lo más seguro es que si una empresa quiere firmar un acuerdo contigo, **revise en cuáles condiciones se encuentra tu historial de crédito**. Si tienes un puntaje bajo, tienes menos posibilidades de conseguir el tan ansiado contrato.

3. Apuesta por la tecnología y la convicción

Al momento de pensar en firmar alguno de los diferentes tipos de contratos con proveedores, debes pensar primero en el hecho de que tu empresa cuente con los implementos necesarios para satisfacer las necesidades de la contraparte.

Una buena opción es que empieces a utilizar tecnología escalable y segura. **Contar con un equipo y planes sólidos harán mucho más sencilla cualquier posible expansión que desees de tu compañía a mediano y largo plazo**.

Contar con estos elementos hará que sea mucho más fácil el momento de convencer a la otra parte de que firmar un contrato con proveedores es la mejor opción para ellos. Al momento de evaluar quiénes serán tus proveedores, siempre plantéate la siguiente pregunta:

¿Por qué una empresa grande tiene que firmar un contrato de proveedor con tu compañía y no hacerlo con tantas otras que cumplan con los requisitos?

4. No prometas más de lo que puedes cumplir

En ningún aspecto de la vida es adecuado realizar alguna promesa y no cumplir con las expectativas. Y menos cuando hablamos de los tipos de contratos de proveedores.

Entonces, ¿qué debes hacer? Básicamente, en caso de que llegues a firmar alguna especie de contrato con una empresa grande, **busca la forma de hacer lo que esté en tu alcance para cumplir con tus compromisos asumidos**.
De lo contrario, hasta podrías perder el contrato. Así que procura suministrar productos de buena calidad o cumplir con todos tus plazos de entrega respectivos.

¡Hemos llegado al final de este artículo! Esperamos que los conocimientos que te hemos brindado te hayan servido para que puedas reconocer los tipos de contratos con proveedores que puedes elegir para tu emprendimiento. Recuerda que siempre debes considerar muchos aspectos a la vez para obtener un producto de calidad.

Como bien evidencia el **portal Forbes**, "*para muchas empresas, los proveedores representan una parte importante y grande del ecosistema*". Así que ten presente que los contratos con los proveedores no deben ser tomados a111111111 la ligera.

¡Ya estás listo para elegir alguno de los tipos de contratos de proveedores que tu negocio necesita! ¿Qué esperas para firmar el contrato?