

Taller #3

DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA. EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES.

SER:
SENA EMPRENDE RURAL.

LOMA GRUESA JAMBALÓ CAUCA.

GRUPO #2

APRENDICES.
YOJANA ESMID YATACUE
CC. 1002949157
YULIANA PASU PACUE
CC. 1002949257
ZORAIDA FERNANDEZ
CC. 34504604

INSTRUCTOR
RODRIGO A DOMINGEZ A.

02 JUNIO 2020

COMPETENCIA : PROVEEDOR

- 1) ¿Cree usted que es importante analizar la trayectoria del proveedor para seleccionar el que más le convenga a nuestra empresa o negocio? Den explicación de su respuesta.

R/. Si es importante y necesario obtener información o referencias, sobre los proveedores con otros negocios, como el cumplimiento, desempeño y entrega en su labor como proveedor, en el que haya desempeñado la proveeduría. Donde los propietarios de los negocios nos brinde las mejores referencias o garantía de su buena labor como proveedor, y así poder seleccionar un buen proveedor para nuestro negocio.

- 2) ¿Será conveniente, independientemente del valor, buscar información detallada del proveedor y firmar un contrato y determinar que el proveedor esté dentro de los patrones de calidad y buen servicio para nuestro negocio o empresa? Den explicación de sus respuestas.

R/. Si es conveniente, independientemente del valor, por que sea poco o mucho la inversión que se vaya hacer se debe tener en cuenta las referencias confiables sobre los proveedores así mismo la calidad garantizada de los insumos que se van a pedir, y también que sea cumplido con el pedido a la hora de la entrega, para evitar problemas entre ambas partes y llevar una relación labor más duradera y confiable para el negocio.

3). ¿Cuáles serían las consecuencias para nuestro negocio el no pago oportuno de facturas o un manejo inadecuado de cobranza del proveedor? Den explicación de su analices.

R/. Pérdida de la confianza del proveedor con el dueño del negocio o viceversa. Por incumplir los acuerdos que se han echo desde el inicio de los pedidos.

Al hacer un pedido se debe exigir una copia de las facturas para llevar un orden entre las partes evitando manejos inadecuados de cobranza para que ninguna de las partes salgan perjudicadas y evitar inconvenientes.

4). ¿Creen ustedes que se debe tener un solo proveedor o por contrario manejar la posibilidad de varios? Cuáles son las justificaciones de sus respuesta.

R/. No creo que se deba tener un solo proveedor, por que se debe tener otras obciones al momento de o conseguir algún insumo.

Es mejor manejar varios proveedores por que tenemos la posibilidad de encontrar los insumos, en algún caso de no conseguirlo con un proveedor, también comparar la calidad y los precios de los insumos, para obtener una mejor rentabilidad en el negocio y que los clientes estén satisfechos.

5). ¿Incentivos de parte de los proveedores lograrían una relación más perdurable o duradera con nuestra empresa o negocio? Si su respuesta es positiva que estímulos esperaríamos y de ser la respuesta negativa, cuáles son las razones.

R/. Si por que hay una confianza entre ambas partes, siempre y cuando lo aga de propia voluntad. Además el estar cambiando de proveedor afectaría la rentabilidad del negocio, mientras que con los mismos proveedores cabe la posibilidad de más seriedad, seguridad y confianza para conseguir los insumos.

EVIDENCIA GRUPAL