

		Debilidades	Fortalezas
		<ul style="list-style-type: none"> · En la planeación, no tener plan B y C en caso de inconvenientes con las entregas por parte de proveedores · variabilidad en el precio de insumos y materia prima · No se cuenta con una base de datos puntual de indicadores financiero 	<ul style="list-style-type: none"> ● Es vital de vital importancia en el inicio del ciclo productivo ● Genera sinergia laboral, al conformar grupos de trabajo interdisciplinarios ● Es un proceso que ya tiene un plan estipulado
Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> ● Optimizar de la mejor manera el presupuesto de la empresa ● Identifica qué actividades conforman tu ciclo de compra ● Hacer alianzas o convenios, con proveedores más directos 	<p>Estrategias DO:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● buscar los mejores precios en insumos y materias primas y tener uno o dos proveedores más en lista de espera en caso de inconveniente ● Tener claro que se quiere, y evitar la variabilidad en medio del proceso ● Negociación de ciclos de pago más cómodos, para ● Estructurar una base de datos, donde se tenga indicadores financieros 	<p>Estrategias FO:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Negociar materiales con proveedores, que garanticen la entrega adecuada de la materia prima, sean de gran calidad y un “bajo” costo. ● Por medio del grupo de trabajo identificar cada parte del ciclo de compras y estructurar subgrupos, que se encarguen de labores específicas. ● En el plan inicial, se pueden pactar alianzas con los mejores proveedores, donde se dé un gana gana.
Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> ● La variabilidad y cambios en la moneda local e internacional ● Nuestros proveedores tienen demoras en la entrega de materia prima ● Cambios en los costos de fletes, e impuestos (ya sean aduaneros o de otro tipo) ● Mala calidad en la materia prima que acaba de ingresar a bodega 	<p>Estrategias DA:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Teniendo un plan B o C en la materia prima que se requiere, haría que cuando una compra con un proveedor tenga algún retraso, se pueda cancelar la compra y realizarla con otro, sin que se vea afectada el tiempo de entrada de esta y no se altere la producción. ● La reducción del costo, o devolución total de materia prima, con indemnización dado la posible mala calidad de una materia prima 	<p>Estrategias FA:</p> <ul style="list-style-type: none"> · El servicio de calidad basado en respaldo económico por parte del proveedor, nos permitirá generar una confianza con el resto de áreas implicadas en la producción y diseño de lo que se desea. · En el plan estipulado, tener presente las posibles demoras, fallas y cambios en los costos, así tener unas fechas planteadas que sirvan como respaldo en caso de

		<ul style="list-style-type: none">• Base de datos con indicadores financieros.	algún problema y no tener que frenar producción.
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------