

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

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