

DISEÑO DEL PROCEDIMIENTO PARA LA EVALUACIÓN A PROVEEDORES DE OPTIMED-SC.

I design of the procedure for the evaluation to suppliers of Optimed-SCs.

Recibido: 14/04/2026 – Revisado: 18/05/2026 - Publicado: 13/07/2026

DOI: <https://doi.org/10.56124/ubm.v7i13.021>



jul - dic 2026
Vol. 7 - Núm. 13
e-ISSN 2600-6006

Leonardo Rosabal Sánchez
<https://orcid.org/0009-0000-8521-1226>
lrosanchez@gamil.com
Universidad de Oriente
Santiago de Cuba, Cuba

Georgina Igarza Vázquez
<https://orcid.org/0000-0002-9965-4367>
georginaigarza@infomed.sld.cu
Empresa de Farmacias y Ópticas
Santiago de Cuba, Cuba

Geovanis Olivares Paizan
<https://orcid.org/0000-0002-5283-4547>
geovanispaizan@infomed.sld.cu
Universidad de Ciencias Médicas
Santiago de Cuba, Cuba



Resumen

En la industria farmacéutica se hace necesario estar en continuo crecimiento a través de establecer nuevas metas. La disminución de costos. Mejoras en los tiempos de producción, optimizando procesos e implantar un manejo de respeto con responsabilidad social a su entorno y al medio ambiente. Es en este contexto que se hace particularmente importante la evaluación de los proveedores mediante un procedimiento. En consonancia con lo anterior se establece como objetivo de la investigación: diseñar un procedimiento para la evaluación a proveedores de Optimed-SC. Por tal razón se realizó un estudio descriptivo, prospectivo transversal clasificado como investigación en el sector empresarial de tipo organizativo en la Empresa de farmacia y ópticas de Santiago de Cuba en el período comprendido entre abril/ 2024 a junio/ 2025, cuya premisa se basó en los requisitos establecidos por la norma - ISO 9001:2008,2015. Se obtuvo como resultado un Procedimiento para la evaluación a proveedores de Optimed-SC diseñado contentivo de seis criterios y 18 indicadores actualizados a la luz de la principal tendencia internacionales, flexibles y contextualizado. El procedimiento para la evaluación a proveedores de Optimed-SC diseñado se constituye en una útil alternativa para el desarrollo de la calidad de los procesos claves de la Empresa de Farmacia y ópticas de Santiago de Cuba.

Palabras clave: Procedimiento; evaluación; proveedores, empresas, farmacias; ópticas

Abstract

In the pharmaceutical industry it becomes necessary to be in continuous growth through establishing new goals. The decrease of costs. Improvements in the times of production, optimizing processes and to implant a handling of respect with social responsibility to their environment and the environment. It is in this context that becomes particularly important the evaluation of the suppliers by means of a procedure. In consonance with the above-mentioned settles down as objective of the investigation: to design an evaluation procedure to suppliers of Optimed-SC. For such a reason he/she was carried out a traverse descriptive, prospective study classified as investigation in the managerial sector of organizational type in the pharmacy Company and optic of Santiago from Cuba in the period understood among April / 2024 to June / 2025 whose premise was based on the requirements settled down by the norm - ISO 9001:2008,2015. it was obtained a Procedure as a result for the evaluation to suppliers of Optimed-SC designed that it contains of six approaches and 18 indicators modernized by the light of the international, flexible main tendency and contextualized. The procedure for the evaluation to suppliers of designed Optimed-SC is constituted in a useful alternative for the development of the quality of the key processes of the Company of Pharmacy and optic of Santiago from Cuba.

Keywords: Eprocedure; evaluation; suppliers, companies, pharmacies; optic

Introducción

Actualmente la economía y los procesos industriales existentes con la globalización y las exigencias de los mercados, hacen de la productividad un eje principal de las organizaciones como fuente de crecimiento económico y social entre empresas y proveedores. Ello se debe a que cada vez es más difícil satisfacer los requerimientos de los clientes dentro de un mundo globalizado. En la industria farmacéutica se hace necesario estar en continuo crecimiento a través de establecer nuevas metas. La disminución de costos. Mejoras en los tiempos de producción, optimizando procesos e implantar un manejo de respeto con responsabilidad social a su entorno y al medio ambiente. Es en este contexto que se hace particularmente importante la evaluación de los proveedores. (Londoño, 2020; Saputro, 2021; Granillo, 2021; Sánchez, 2023).

En este sentido, la evaluación de proveedores ha venido creciendo en importancia. En algunos países como Perú ya no buscan al proveedor que sólo tenga el mejor precio, sino con los que puedan trabajar de forma conjunta e integral todo el proceso de abastecimiento asegurando la eficiencia. De manera tal que si no se cumple este aspecto se pueden generar situaciones donde se ven afectadas tanto las partes que proveen como la empresa que comercializa. Sobre todo, cuando el proveedor no tiene claro cuáles son las necesidades del colaborador, en cuanto a especificaciones demandadas (Manrique, 2019; Caliste, 2020; Gallego, 2021; Ramírez, 2021; Leandro, 2022; Quezada, 2023). En referencia a trabajos previos revisados sobre la evaluación de proveedores, se tiene a Castro, (2016); Ortiz, (2018); Mortara, (2021); Zúñiga, (2024). quienes coinciden que el desarrollo de esta categoría es primordial para generar relaciones que enriquezcan la confianza y compromiso, siendo indispensable lograr convertir al proveedor en un “socio” para el desarrollo y mejora continua logrando un alto desempeño y rendimiento desde el abastecimiento hasta la entrega al cliente. Considera además que todo se inicia con una buena selección de proveedores, asegurando de ese modo la calidad y entrega oportuna de los bienes o servicios, afianzando de manera tal la relación proveedor-cliente.

Por otra parte, la gestión de adquisición de medios y materias primas como función empresarial de compras presenta un carácter más restringido y tiene por objeto adquirir los bienes y servicios que la empresa necesita del exterior, garantizando el abastecimiento de las cantidades requeridas en términos de tiempo, calidad y precio. Aunque esta función es de vital importancia para la empresa, sólo es una parte de todas las operaciones que esta debe realizar para aprovisionarse. En este sentido, las tendencias estratégicas de la gestión de compras están orientadas a establecer, mantener y desarrollar relaciones a largo plazo con proveedores que ofrezcan insumos de calidad con el único fin de delegar en ellos labores como el control de calidad, almacenamiento, transporte y aunque no es un factor crítico, el precio sigue siendo un aspecto relevante en la selección de los proveedores. (Torres, 2020; Martín, 2021).

Por todo lo antes expuesto, la evaluación de los proveedores es un proceso que permite establecer cuáles son los que están mejor posicionados para satisfacer los requisitos relacionados con las características de calidad del producto, el plazo de entrega y el precio. Los criterios a emplear para la evaluación dependen de lo que la empresa establece o considera que son prioritarios, así como la ponderación relativa de los mismos. En ocasiones se ha considerado que el único criterio válido para definir una compra es el precio, existiendo aún defensores del mismo, referenciándose en el argot popular el refrán “lo barato sale caro” no vale cuando se trata de adquirir materias primas, insumos o servicios. (Torres, 2020).

De modo que resulta necesario y satisfactorio incorporar a la práctica la evaluación a proveedores mediante el desarrollo de instrumentos o herramientas que permitan la exploración mensurable relacionada con las condiciones actuales empresariales. Diseñar e implementar un procedimiento para la evaluación a proveedores de la Empresa de Farmacia y ópticas de Santiago de Cuba en lo adelante Optimed-SC, aportará una mejora en el proceso de abastecimiento.

A partir de lo planteado anteriormente y teniendo en cuenta la necesidad de diseñar un instrumento que permita aplicarlo en el contexto de Optimed-SC la presente investigación enfoca como problema la inexistencia de un procedimiento que permita la evaluación a proveedores de Optimed-SC. En correspondencia se precisa como hipótesis de investigación: Si se diseña un procedimiento para la evaluación a proveedores de maneara integral desde la perspectiva de la calidad del servicio de producción, podrá ser utilizado como herramienta que sistematice y normalice la calidad del trabajo y la mejora continua de la actividad. En consonancia con lo anterior se establece como objetivo de la investigación: diseñar un procedimiento para la evaluación a proveedores de Optimed-SC.

Metodología

Se realizó un estudio descriptivo, prospectivo transversal clasificado como investigación en el sector empresarial de tipo organizativo en la Empresa de farmacia y ópticas de Santiago de Cuba en el período comprendido entre abril/ 2024 a junio/ 2025. Como premisa para el diseño del procedimiento se revisarán los cuerpos normativos siguientes: Los requisitos establecidos por la norma - ISO 9001:2008,2015 con vistas a mejorar la calidad de los servicios. Decreto-Ley 88/ 2024 sobre las micro, pequeñas y medianas empresas. El Reglamento del Decreto-Ley 168 “Sobre la Licencia de Operación de Transporte”, aprobado por la Resolución 237, de 13 de agosto de 2021. Ley No. 41/1983 del MINSAP.

En la misma dirección se realizará una revisión documental con las acciones siguientes:

- Identificación de las regulaciones específicas relacionadas con la evaluación a los proveedores.
- Análisis de los requisitos establecidos existentes para evaluación a los proveedores en la Empresa de Farmacias y ópticas de

Santiago de Cuba en relación con las normativas nacionales vigentes.

- Revisión de las cláusulas preestablecidas por la Empresa de Farmacias y ópticas de Santiago de Cuba en los contratos con los proveedores.
- Revisión y valoración de la contratación existentes con los proveedores.
- Revisión de las acciones de control interno y externas para indagar sobre deficiencias detectadas con el objeto de la investigación.
- Revisión de las actas de consejos económicos en el periodo estudiado.
- Revisión de la infraestructura, presupuesto aprobado y organigrama de la Empresa de Farmacias y ópticas para delimitar las potenciales responsabilidades.

A fin de realizar el diagnóstico se utilizarán las variables identificadas por diversos autores (Rojas, 2013; Londoño, 2020; Romero, 2020; Saputro, 2021; Granillo, 2021; Sánchez, 2023; Sandoval, 2022; Ruíz, 2023).

- Calidad (C). Con este parámetro lo que se pretende es evaluar el grado de cumplimiento de las características cualitativas de los productos que suministra el proveedor. Desde el punto de vista cuantitativo la evaluación se realizará a través del indicador que relaciona la cantidad de artículos aceptados entre la cantidad de artículos recibidos, multiplicado por 100. El resultado obtenido estará expresado en términos porcentuales, de ahí la necesidad de hacer corresponder los porcentajes con las puntuaciones propuestas en el método. Para ello se han establecido los siguientes intervalos: $C \geq 90\%$, la puntuación que recibe el parámetro será de 3; $70\% \leq C < 90\%$, la puntuación que recibe el parámetro será de 2; $C < 70\%$, la puntuación será de 1.

- Cumplimiento del tiempo de entrega (CTE). Este parámetro permite evaluar el grado de cumplimiento del tiempo pactado, es decir, se valorará del total de productos recibidos, cuántos han llegado en el plazo de entrega acordado. Desde el punto de vista cuantitativo se obtendrá a través de relacionar la cantidad de productos recibidos en el tiempo acordado entre el total de productos recibidos, multiplicados por 100, y en correspondencia con el resultado del indicador se establecen las puntuaciones propuestas en el método a partir de los siguientes intervalos:

CTE $\geq 90\%$, la puntuación que recibe el parámetro será de 3.
 70 % $< 90\%$, la puntuación que recibe el parámetro será de 2.
 CTE $< 70\%$, la puntuación será de 1.

Desde el punto de vista cualitativo, la evaluación se realizará a través de la relación entre el tiempo de entrega real y el tiempo de entrega acordado, de forma tal que si el tiempo de entrega real = tiempo de entrega acordado, la puntuación que recibe el parámetro será 3; si el tiempo de entrega real = tiempo de entrega acordado + 1 ó 2 intervalos de tiempo, la puntuación que recibe el parámetro será de 2; si el tiempo de entrega real = tiempo de entrega acordado + 3 o más intervalos de tiempo, la puntuación que recibe el parámetro será de 1.

- Flexibilidad (F). En este caso lo que se evalúa es el grado de respuesta del proveedor frente a nuevos requerimientos de la organización, que no estén contemplados en los contratos. La evaluación desde el punto de vista cualitativo se efectuará atendiendo a: si no se producen variaciones con respecto a los contratos, o si la respuesta del suministrador ante una variación es satisfactoria, la puntuación que recibe el parámetro será de 3; si la respuesta es medianamente satisfactoria, quiere esto decir que no cumple en su totalidad con las solicitudes realizadas fuera de contrato, la puntuación que recibe el parámetro será de 2; si la respuesta es poco satisfactoria es decir no se aceptan solicitudes de contrato, la puntuación que recibe el parámetro será de 1.

- Faltantes en la entrega (FE). Mediante este parámetro se pretende evaluar el grado de cumplimiento de las cantidades solicitadas en cada pedido, a partir de establecer la relación entre la cantidad de productos o lotes recibidos y la cantidad de productos o lotes solicitados multiplicado por 100. En correspondencia con el resultado del indicador se establecen las puntuaciones propuestas en el método a partir de los siguientes intervalos:

FE $\geq 90\%$, la puntuación que recibe el parámetro será de 3.
 70% $< 90\%$, la puntuación que recibe el parámetro será de 2.
 FE $< 70\%$, la puntuación que recibe el parámetro será de 1.

Este es un indicador que por su naturaleza las empresas cuentan con la información para su determinación, pues el completamiento de los pedidos tiene repercusión directa en la facturación y los pagos realizados.

- Precios (Pr). Es un parámetro que por lo general está presente en todas las metodologías de evaluación. Lo que permite es determinar si los precios ofertados por el proveedor son adecuados o no, y si responden a los requerimientos de la empresa. Desde el punto de vista cuantitativo la forma de evaluar el parámetro sería estableciendo precios objetivos, aceptables y no aceptables para el producto o servicio en cuestión, lo cual estaría en dependencia de los niveles de rentabilidad que pretende lograr la empresa con la compra. Una vez establecidos los tres niveles, ha de adecuarse la evaluación a la escala utilizada en la metodología de la forma siguiente: si el proveedor cumple con el precio objetivo la evaluación sería 3; si se encuentra dentro del rango de aceptable la evaluación sería 2; si no es aceptable el precio propuesto la evaluación sería 1.

Desde el punto de vista cuantitativo la valoración se obtiene a través, de la relación entre el precio mínimo establecido por el mercado (PM) y el precio planteado por el suministrador

(PS), de la forma siguiente:

PS $<$ PM, la puntuación que recibe el parámetro será de 3.
 PS = PM, la puntuación que recibe el parámetro será de 2.
 PS $>$ PM, la puntuación que recibe el parámetro será de 1.

- Cumplimiento de las obligaciones contractuales (CO). Este es uno de los parámetros que se adiciona al estudio en la empresa EMIDICT y se refiere al acto de consecución de todos aquellos

acuerdos que fueron estipulados en el proceso de negociación o contratación con los proveedores. Es un parámetro cuya evaluación se realiza de forma cualitativa a partir de: si los proveedores cumplen en su totalidad las obligaciones contractuales, el parámetro será evaluado con 3 puntos; si los proveedores cumplen medianamente con las obligaciones contractuales, es decir al menos incumplen en uno de los acuerdos se le otorgarán 2 puntos al parámetro; si las obligaciones contractuales son incumplidas por los proveedores, el parámetro obtendrá una calificación de 1.

• **Garantía (G).** Se refiere a las condiciones que ofrece cada proveedor para respaldar su producto, y cómo va a responder al comprador si se presentan defectos de fabricación o de funcionamiento del bien en cuestión. Es un parámetro de índole cualitativos y su valoración se establece tomando en consideración que: si los proveedores cumplen totalmente con las garantías ofrecidas en el tiempo pactado, el parámetro será evaluado con 3 puntos; si los proveedores incumplen en alguna de las cláusulas de garantías ofrecidas durante el tiempo pactado, se le otorgarán 2 puntos; si los proveedores incumplen totalmente con las garantías ofrecidas en el tiempo pactado, el parámetro obtendrá una calificación de 1.

Clasificar los proveedores evaluados en correspondencia con los intervalos establecidos. En esta etapa a partir de los posibles resultados para ETj se establecen tres intervalos de clasificación:

- Grupo A: Proveedores óptimos [$2,5 \leq ETj \leq 3$]
- Grupo B: Proveedores aceptables [$2,0 \leq ETj < 2,5$]
- Grupo C: Proveedores inaceptables [$ETj < 2,0$]

Para la selección de los elementos constitutivos del procedimiento para la evaluación a proveedores de Optimed-SC se tuvo en cuenta los procedimientos propuestos (Rojas, 2013; Londoño, 2020; Torres, 2020; Martín, 2021; Saputro, 2021; Sánchez, 2023). La estructura inicialmente del Procedimiento para la evaluación a proveedores se conformará teniendo presente las siguientes partes:

1. Objeto: tratará de describir la actividad que va a normalizar, así como cuál será su propósito.
2. Aplicación: a quien irá dirigida la actividad.
3. Departamentos involucrados: aquellas partes de la organización que están implicadas en el desarrollo del proceso. Tiene especial interés este apartado en grandes empresas, en las que los distintos departamentos gozan de una gran autonomía.
4. Documentación de referencia: relacionado con las normas legales, textos de los que se deriva el procedimiento, tanto de dentro de la organización y con jerarquía superior, como puede ser el manual general de calidad, como otros que, sin constituir una norma legal, pueden inspirar el desarrollo del procedimiento.
5. Responsabilidades: quien diseña el procedimiento, aprueba los cambios pertinentes, y está autorizado a ejecutarlo.
6. Definiciones: las que sean necesarias para entender el procedimiento.
7. Desarrollo: este acápite incluyó la descripción propiamente dicha del proceso, desde cómo se inicia hasta su finalización, incluyendo conexiones con otros procesos. Esto se puede exponer

de manera gráfica mediante un esquema de proceso, para su mejor comprensión de conjunto.

8. Registros y archivo: relacionado con el enunciado de los documentos que demuestran la trazabilidad del proceso.

9. Indicadores: relacionado con los objetivos marcados por la organización a conseguir en un período de tiempo, como medida de satisfacción interna de la organización, que marca la política de calidad de ésta. Pueden ir cambiando a medida que se van consiguiendo, por otros más ambiciosos.

10. Histórico de cambios: cada vez que se cambia algo en el texto del procedimiento, debe abrirse un nuevo número de edición, con su fecha correspondiente de aprobación. En este apartado se van escribiendo las diferentes ediciones y el motivo del cambio. Las organizaciones acreditadas obligan a conservar el documento tres años junto al resto de la documentación que ya no esté en vigor. Procesamiento de la información

Para el procesamiento de la información se confeccionaron tablas y gráficos, presentando los resultados mediante los programas Microsoft Word y Microsoft Excel y así, facilitar su comprensión y análisis.

Tabla 1.
Cronograma de ejecución

Tareas a desarrollar	Tiempo definido
Revisión de los aspectos fundamentales de los estudios de Evaluación a Proveedores contexto nacional e internacional.	abril/diciembre
Diseño del Procedimiento Documentado.	enero/junio

Resultados

Procedimiento para la evaluación a proveedores de Optimed-SC diseñado.

El objetivo de este estudio fue establecer los pasos a seguir para la evaluación a proveedores de Optimed-SC.

Mientras que el alcance de esta investigación podría ser aplicable a todos los procesos que utilizan proveedores de forma directa o indirecta forman de "Farmacias y Ópticas Provincial" aplicables durante las etapas precontractual, contractual y pos-contractual, teniendo como razón la evaluación inicial antes de la concertación formal de la contratación, la evaluación como parte del control interno periódico o ante la solicitud de acciones correctivas y preventivas por algunos de los actores internos.

Calidad. Totalidad de funciones y características de los insumos y materias primas que atañen a su capacidad para satisfacer necesidades de la Empresa Optimed expresas o implícitas

Indicadores

- Resultados de los cumplimientos de los requisitos de calidad de los proveedores
- Resultados de la calificación inicial y continua de los proveedores
- Número de acciones correctivas propuestas en los períodos evaluados
- Resultados de las revisiones periódicas del rendimiento de los proveedores
- Número de material identificados como no conforme de los proveedores.

Descuentos comerciales. Son descuentos de pago; es decir, una opción (que ofrece el proveedor) para pagar una factura antes de la fecha de vencimiento a cambio de un descuento.

Indicadores

- Cumplimientos por parte de los proveedores de lo pactado en el contrato para este rublo.
- Efectividad de la entrega. Indicador que mide el porcentaje de pedidos que fueron entregados dentro del plazo acordado con el cliente, es decir a tiempo.

Indicadores

- Cumplimiento de la Entrega en tiempo
- Cumplimiento de los Pedido completo
- Cumplimiento de los Tiempo de ciclo de pedidos

Cumplimiento de la transportación

Evaluación. Proceso que se utiliza para determinar, de manera sistemática, el mérito, el valor y el significado de un trabajo o capacidad de los proveedores de la Empresa Óptimed.

Precio. Cantidad de dinero que se entregará a cambio de los productos, es decir, su valor en términos monetarios.

Indicadores

- Cumplimientos por parte de los proveedores de loa pactados en el contrato para este rublo.
- Proveedores. Todos aquellos que le proporcionan a la Empresa Óptimed los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación diaria.
- Transportación. Acción y efecto de transportar o transportarse. Referente a las responsabilidades de las partes.

Indicadores

- Puntualidad del transporte
 - Seguridad del transporte
 - Envíos urgentes
 - Contaminación de los productos
- Tiempo de entrega. Es el que transcurre desde la aparición de un pedido hasta su entrega final

Indicadores

- Número de entregas en tiempo
 - Número de entregadas con antelación
 - Número impuntualidad en la entrega
- Tiempo de reclamación. Es el que transcurre desde la aparición de un pedido hasta su entrega final

Indicadores

- Cumplimientos por parte de los proveedores de loa pactados en el contrato para este rublo.

Tiempo para devolución. Define el tiempo durante el cual la Empresa Óptimed puede devolver un producto o solicitar un cambio tras la compra.

Indicadores

- Cumplimientos por parte de los proveedores de loa pactados en el contrato para este rublo.

Especialistas de Calidad. Actores encargados de velar por el riguroso cumplimiento de los aspectos del procedimiento. Fomentarán el uso de buenas prácticas en el desarrollo diario de la actividad, cumpliendo con los objetivos definidos por la administración y regulaciones prescritas al efecto. Conocerán el estado de las evaluaciones efectuadas a los proveedores advirtiendo cualquier situación que pueda afectar la calidad en procesos y subproceso asociados. Cumplirán con los requisitos legales y anticipar a los riesgos que conlleve la cadena de valor.

Comité de Contratación. Actores encargados de la consulta, definición y orientación de los lineamientos generales que regirán la actividad precontractual, contractual y pos-contractual de la entidad relacionado con las evaluaciones efectuadas a los proveedores. Aprobar las acciones correctivas y preventivas.

Comité de calidad. Controlan los procesos desde las etapas iniciales, la selección de materias primas que se utilizarán para fabricar el producto final, ya que esto ayudará a controlar las impurezas en el nivel inicial y ayudaría a tener control sobre la calidad del producto final desde la etapa inicial. La evaluación del producto para tener valoraciones de la calidad en relación con los recursos recibidos por los proveedores. Recomendaran a los otros actores sobre la calidad de la entrega de materias primas y otros recursos u su incidencia en el resultado final. Proponer las acciones correctivas y preventivas.

Especialistas de Mercadotecnia. Desarrollará la investigación del mercado según necesidades de la Empresa, la identificación de oportunidades de negocio, la segmentación y selección de los proveedores. La creación y ejecución de estrategias de marketing que incluyan la evaluación total o parcial de los proveedores de la Entidad. La gestión de la comunicación y publicidad, la supervisión de las redes sociales y otras actividades de promoción, la gestión de eventos y patrocinios, el análisis del retorno de los proveedores y otras actividades relacionada, así como la adaptación de las estrategias de marketing.

Generalidades. El establecimiento de los pasos a seguir para la evaluación de proveedores de la Empresa de Farmacias y Ópticas de Santiago de Cuba tiene por objeto evitar las insuficiencias relacionadas con la adquisición de recursos materiales o servicios.

Evaluación de proveedores. La evaluación de proveedores puede identificarse en los diferentes procesos, actividades y servicios, a través de la valoración efectiva de las características de los insumos y materias primas que atañen a su capacidad

para satisfacer necesidades de la Empresa Óptimed expresas o implícitas. Descuentos comerciales. Efectividad de la entrega. Precio. Transportación. Tiempo de entrega. Tiempo de reclamación. Tiempo para devolución. Calidad. Descuentos comerciales. Efectividad de la entrega. Este se realizará con una periodicidad anual.

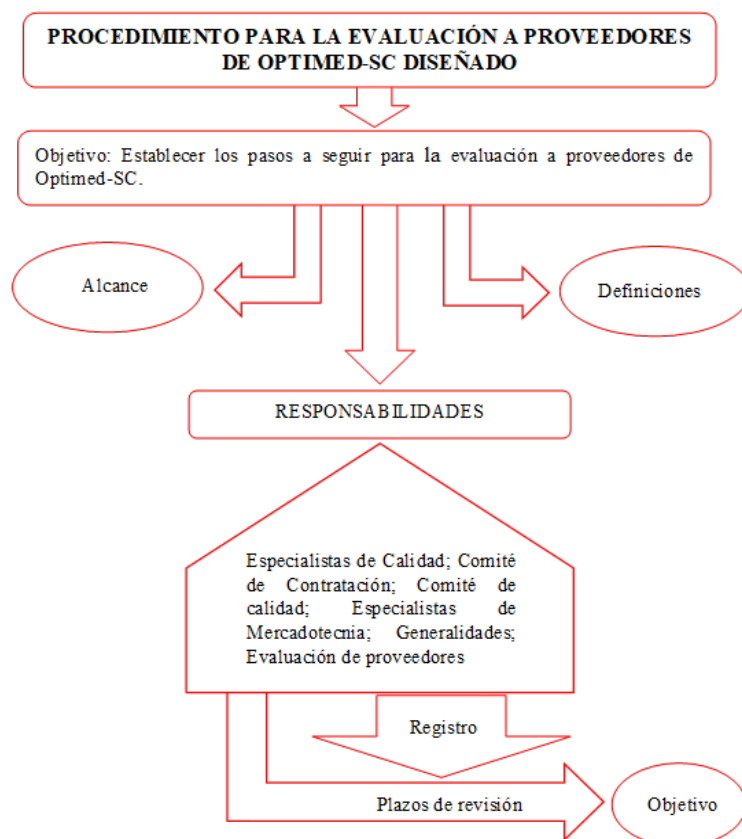
Se considera registro de este procedimiento “Evaluación a pro-

veedores.

Este procedimiento se revisará cuando sufra modificaciones su contenido

Figura 1

Representación gráfica del Procedimiento para la evaluación a proveedores de Optimed-SC diseñado.



Discusión

Los autores de esta investigación coinciden en que el procedimiento para la evaluación de proveedores de Optimed que se propone posee características similares a las que obtuvieron Zúñiga Marín, (2024) y colaboradores quienes refirieron que su propuesta sirve de manera genérica para cualquier empresa productora que permanezca en el sector alimenticio en términos de selección de proveedor de materia prima, en recomendación para pymes y pequeñas empresas, ya que consta de los criterios básicos a considerar que se pueden encontrar en toda empresa como lo son: calidad, aspectos legales, flexibilidad, factores económicos, factor comercial, tiempo (lead time) y especialización, toda vez que una buena selección de proveedores, permite mejorar la función del aprovisionamiento de la empresa. En el caso del procedimiento posee características que podría ser utilizado por cualquier empresa de farmacias y ópticas de Cuba.

Alvarez Vargas, (2023) propusieron acciones similares para la empresa Cajaplex los que destacaron que era un proceso idóneo que debe seguirse para asegurar un eficiente abastecimiento gestión de su área de compras. Eficientar su proceso de selección, evaluación y desarrollo de proveedores fue el objetivo principal, el cual se logró en tiempo y forma al 100%, lo que le permitió a Cajaplex gestionar de forma óptima dicho proceso, teniendo un impacto significativo en sus costos al representar una reducción y ahorro de más del 30%, la calidad de proveedores mejoró sustancialmente en un 90% principalmente de proveedores internacionales y de servicios logísticos integrales, la calidad de insumos y materiales se mejoró en más de un 80%, los tiempos de entrega disminuyeron considerablemente y en consecuencia se tuvo un ahorro y utilidad que le permitió a Cajaplex, incrementar en el corto, mediano y largo plazo su línea de producción.

Aunque el modelo propuesto todavía no se ha implementado obtuvo positivas consideraciones por parte del usuario. Al regular proceso de selección, evaluación y desarrollo de proveedores como en Cajapax, se esperan resultados que incidan positivamente en costos al representar una reducción o comercialización, la calidad de insumos materiales y tiempos de entrega entre otros beneficios.

No se coincide con Lindao Guevara, (2022) quien considera que los criterios seleccionados para evaluar proveedores son los obligatorios ya que son valorados más altos por ser establecidos por la norma o por la propia actividad de la empresa, en este caso por ser dedicada a actividades publicitarias que incluye la presentación de eventos de este tipo. Si bien es cierto que en ocasiones existen criterios comunes o coincidentes por varios expertos del ramo. También lo es que el que existen condicionantes reales que apuntan al éxito de la utilización de ellos o no tales como: La clasificación de la empresa en comercializadora, productora a ambos. El tipo de productos. La organización en cuanto a personal calificado e infraestructura. Estado de las finanzas. Estado del capital e inversiones entre otros.

Se concuerda con Sánchez Aguirre, (2023) quien refiere entre de los beneficios de desarrollar herramientas como el procedimiento propuesto: Realizar una buena toma de decisiones. Conocer la eficiencia de los proveedores antes de relación es comerciales. Conocer puntos débiles de la organización sobre los que actuar y mejorarlos. Identificar puntos fuertes, potenciarlos y hacerlos una ventaja competitiva. Conocer en tiempo real como fluye las relaciones proveedor organización y beneficios al consumidor final. Estos aspectos deben contribuir a la optimización del tiempo y los recursos, el incremento de la rentabilidad de la empresa y el aumento de las utilidades.

Conclusiones

El procedimiento para la evaluación a proveedores de Optimed-SC diseñado se constituye en una útil alternativa para el desarrollo de la calidad de los procesos claves de la Empresa de Farmacia y ópticas de Santiago de Cuba. Los elementos constitutivos de la propuesta son actualizados a la luz de la principal tendencia internacionales, flexibles y contextualizado. No obstante, se identificó como limitación la necesidad de comprobar su utilización en la práctica empresarial habitual, temática pendiente para otra posible investigación, aunque este último aspecto no disminuye el valor científico y práctico de la propuesta.

Agradecimientos

Los autores de este estudio desean agradecer a la Facultad de Enfermería y Tecnología de la Salud de la Universidad Ciencias Médicas de Santiago de Cuba, Cuba; la Empresa de Farmacia y Ópticas de Santiago de Cuba, Cuba. y el Departamento de Farmacia de la Universidad de Oriente, Cuba.

Referencias

Caliste, J. & Heitor, J. 2020. Project risk management: risk

mapping taking into account the triple objective, technique (quality), time and costs. En onference: Project risk management: risk mapping taking into account the triple objective technique (quality), time and costs. https://www.researchgate.net/publication/340601546_Project_risk_management_risk_mapping_taking_into_account_the_triple_objective_technique_quality_time_and_costs

Castro, O., P., Ojeda-Pérez, R., M. & Yepes-Lugo, C., A. (2016). Desarrollo de proveedores. Elementos y procesos de promoción. Revista Clío América. 10 (19): 65-72. <http://dx.doi.org/10.21676/23897848.1682>

Granillo-Macias & González-Hernández (2021). Selección y evaluación de proveedores de logística externa en la cadena de suministro: una revisión sistemática. Cuadernos de Gestión, 21(2): 7-18. <https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/51999/191141rg.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Gallego, L. & Giraldo E. (2021). Revisión de los métodos, modelos y herramientas existentes para la selección de proveedores. 2021. [Tesis de Master Linköpings Universite. Suecia]. <https://e-archivo.uc3m.es/rest/api/core/bitstreams/6997fd43-93ce-4c23-823f2d897a415e9e/content>

Leandro-Alpízar H., A. (2022). Implementación de un sistema de evaluación de riesgo en una industria farmacéutica aplicando la herramienta fmea (failure mode effect and analysis) como instrumento para determinar los atributos de calidad en la evaluación de procesos. [Tesis para optar al grado y título de Maestría Profesional en Química Industrial]. Universidad de Costa Rica. <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/items/da7c16c3-e7cb-405c-a4c2-45dec22771d2>

Londoño-Patiño, J. A. (2020). Toma de decisiones basada en la productividad en Pymes manufactureras: aproximación desde la Lógica Difusa (Productivity-Based Decision Making in Manufacturing SMEs: A Fuzzy Logic Approach). Revista CEA, 6(12): 181 - 207. <https://www.redalyc.org/journal/6381/638167728011/638167728011.pdf>

López-Salas, A., J. & Portillo-Aguilar, C., E. (2023). Propuesta de guía de verificación para proveedores que importan y comercializan materia prima de uso farmacéutico en El Salvador. [Tesis para optar al grado de Licenciado en Química y Farmacia]. Universidad del Salvador. <https://repositorio.ues.edu.sv/items/1854e500-514f-40c9-9158-9f42c73ec950>

Lindao-Guevara, N., E. (2021). Análisis del proceso de control de proveedores en las empresas industriales manufactureras de cartones del cantón Durán. [Tesis de grado de Licenciado]. Universidad Politécnica Salicina España.. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/23749/1/UPS-GT004039.pdf>

Manrique-Nugent, M., A., Teves-Quispe, J., Taco-Llave, A., M. & Flores-Morales, J., A. (2019). Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica. Revista Venezolana de Gerencia.; 24(88): 1136-1143.