



TENDENCIAS



CÁMARA DE
COMERCIO
E INDUSTRIA
DE EL SALVADOR

Gestión de proveedores

COMO HERRAMIENTA PARA AFRONTAR LA CRISIS



Gestión de proveedores como herramienta para afrontar la crisis

¿Cómo a través de una gestión adecuada de proveedores puedo lograr afrontar la crisis y encontrar oportunidades?



Identifica muy bien cuáles son las compras necesarias y cuanto necesitas

Antes de tomar cualquier decisión de compras, ten en cuenta realmente cuáles son aquellas que efectivamente necesitas hacer, para poder entregar un buen producto o servicio con las mejores condiciones y cumplir con lo que le ofreces a tus clientes.

Mantén el menor inventario posible, sin afectar la demanda prevista.



Evalúa potenciales proveedores y busca nuevas opciones

Posiblemente tienes proveedores con los cuales has tenido muy buenos resultados, sin embargo, busca nuevas opciones y evalúa condiciones como la experiencia, capacidad, reputación, situación financiera, calidad y precio.

Busca equilibrio entre los criterios mencionados; el precio no siempre debe ser la variable más determinante.



Negocia con tus proveedores

Busca las mejores alternativas en un proceso de negociación. (Tiempos y cumplimientos de entrega, plazos de pago, calidad, embalajes, transportes, costos asociados, servicios post venta, entre otros). En la medida de lo posible utiliza contratos o acuerdos.



Gestión de proveedores como herramienta para afrontar la crisis



Mantener más de un proveedor

Trata de mantener más de un proveedor por cada producto o servicio necesario; sobre todo, si es estratégico para el cumplimiento de la oferta que le haces a tus clientes.

De esto depende responder ante una mayor demanda o ante el incumplimiento por parte de alguno de ellos.



Mantén una excelente relación con tus proveedores

Recuerda que tus proveedores son indispensables para la operación de tu negocio. Gran parte de tu éxito dependerá de una excelente relación con ellos.

Trátalos como si fueran tus clientes, que tu eres el cliente de ello