

Cómo mantener una buena relación con los proveedores

Como clientes, tenemos derecho a recibir el mejor servicio, y al mejor precio, de nuestros proveedores. Sin embargo, ¿tenemos la certeza de estar obteniendo el máximo partido de nuestra relación con nuestros proveedores?

La comunicación y la ecuanimidad son, una vez más, los ejes centrales del proceso de transformación de un proveedor en un socio comercial valioso para la estrategia, el éxito y el crecimiento de nuestra empresa. La instauración de una relación de colaboración, en lugar de una relación en la que el comprador adopte un papel dominante, nos ayudará a reforzar nuestra posición en el mercado.

Esa relación, que también recibe el nombre de “cadena de gestión del suministro”, se caracteriza por que todas las partes interesadas colaboran en pro de una estrategia común o para la consecución de un objetivo común. Ese hincapié en la colaboración de igual a igual y en la comunicación transparente exige un cuidadoso cribado y selección preliminar de los proveedores, conforme a una visión a largo plazo. Se trata de unos pasos imprescindibles para sentar unas bases sólidas sobre las que trabajar durante los años venideros pero, además, sobre las que mejorar juntos para no quedarse atrás ante la evolución de las normativas, tendencias sociales, etc.

En Expense Reduction Analysts (ERA) somos líderes en optimización de costes y tenemos una dilatada experiencia en encontrar fuentes de ahorro ocultas dentro de la propia empresa. Nuestro equipo, formado por profesionales expertos en cada una de las distintas categorías de gastos y con amplio conocimiento del sector y de las tendencias del mercado, aporta la máxima confianza y fiabilidad en el trato y negociación, tanto con proveedores como con clientes. Para ello, los analistas establecen una relación directa con los proveedores habituales de las compañías para lograr acuerdos estables y satisfactorios para todas las partes, en pro de mejorar la calidad del servicio en las mejores condiciones.

Por todo ello, desde Expense Reduction Analysts consideramos que hay ciertos aspectos que una empresa debe exigir a sus proveedores para lograr un resultado provechoso:

- Un producto o servicio de la **calidad** esperada.
- **Puntualidad** en las entregas.
- **Precios competitivos** basados en unos patrones de referencia.
- **Buenas condiciones de pago**, con condiciones satisfactorias para ambas partes.
- **Fiabilidad**: Debemos asegurarnos en dejar claro qué es lo más importante para nuestra empresa.
- **Sostenibilidad**: Puede referirse a la planificación a largo plazo o a la utilización de materiales o servicios sostenibles, según nuestro sector de actividad.
- **Cumplimiento de las normativas vigentes**.
- **Ecología**: Trabajar en colaboración puede ser una magnífica manera de reducir la huella de carbono y mejorar la gestión de residuos.

Sin embargo, para extraer el máximo rendimiento de nuestros proveedores, también nosotros

debemos cumplir determinados criterios con respecto a ellos. Sólo así podremos lograr una relación profesional óptima:

- **Conocerlos:** Visitar sus instalaciones, conocer su maquinaria y su proceso de producción para extraer lo mejor de sus competencias. Cerciorarnos de que conocemos sus limitaciones para evitar expectativas poco realistas en el futuro.

- **Planificar nuestras necesidades con antelación:** Esta acción no sólo ayudará al proveedor y permitirá las compras de volumen; también generará economías de escala para ambas partes.

- **Concretar lo que queremos:** Poner por escrito nuestras especificaciones y ofrecer unos plazos de entrega adecuados para que los proveedores puedan recabar todos los recursos necesarios para atender nuestros pedidos.

- **Verificar:** Verificando lo que enviamos y lo que recibimos (especificaciones, productos, servicios o facturas) evitaremos decepciones, devoluciones de mercancías y malos entendidos.

- **Pagar con puntualidad:** Con ello no sólo promovemos el respeto y la confianza entre nosotros y nuestros proveedores sino que, además, podemos acrecentar su buena voluntad y promover futuros descuentos.

- **Revisar y ajustar:** Una revisión anual de la tendencia de los resultados teniendo en cuenta todos los parámetros como, por ejemplo, la puntualidad de las entregas, la tasa de devoluciones, los artículos con desperfectos, etc., permitirá a los socios comerciales pulir la estrategia y mejorar las directrices actuales.

En Expense Reduction Analysts consideramos que una relación comercial basada en la confianza, la transparencia y la lealtad conlleva recompensas mutuas y ayuda a las empresas a disfrutar de una ventaja competitiva en el mercado. Esta ecuación se consigue gracias a la contribución del proveedor en cuanto al diseño del producto o la utilización de una nueva tecnología, la mejora de la calidad, la reducción de costes, etc. Ésta es la fórmula magistral para lograr una colaboración óptima que garantice el mejor servicio. En ERA ponemos todo nuestro empeño para ayudarte a conseguirla y poder encontrar esos recursos financieros que permitan el desarrollo de proyectos de expansión.



Juan Manuel Garza
Area Developer Expense Reduction Analysts