

MEJORES PRÁCTICAS EN GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROVEEDORES

Introducción

- La gestión estratégica de proveedores, tema multifactorial.
- Algunos de los temas que requieren “buenas prácticas”, entre otros:
 - Identificación y selección
 - Evaluación
 - Desarrollo
 - Relaciones interpersonales

...Introducción

- Para esta ponencia se ha seleccionado:
 - Interacción comprador-vendedor



Construcción y reforzamiento de
RELACIONES COLABORATIVAS

- Desarrollo de proveedores



Cómo ayudar al proveedor pequeño
en beneficio mutuo

Relaciones colaborativas

- Propósito:

Generar ventajas competitivas para ambas partes mediante la colaboración en lugar de la rivalidad.

Factores críticos de éxito: qué se requiere

- Convicción de que la colaboración es valiosa, necesaria.
- Conocer, entender al proveedor; “ponerse en sus zapatos”.
- Saber comunicar/interpretar.
- “Vender” a nuestra empresa: convencer al proveedor de que le conviene ser nuestro proveedor.
- Tratarlo profesionalmente: equidad, respeto, claridad; eliminar actitudes prepotentes.

Implementación: qué tenemos que hacer

- Entender situación y actitudes de la persona (el vendedor) durante y después de cada entrevista.
- Fortalecer nuestras habilidades de comunicación/interacción.
- Retroalimentación continua/análisis de cada “momento de la verdad”.

Desarrollo de proveedores

- Dentro de este contexto:
 - “Ayudar al proveedor para que mejore su competitividad en beneficio mutuo”.
- PYMES, los que más apoyo requieren.

Factores críticos de éxito

- Determinar la importancia de cada proveedor para nosotros (impactos y riesgos).
- Identificar quiénes requieren (y merecen) apoyo.
- Entender la problemática particular de la empresa (financiera, organizacional, humana).

Implementación

- Conocer a la empresa: visitarla, obtener información detallada, análisis financiero.
- En empresas familiares, particularmente evaluar la situación del fundador, grado de institucionalización y posibilidades para la sucesión.
- Cuidado con las empresas que dependen demasiado de nosotros.
- Desarrollar un programa de mejora en conjunto.

...implementación

- Posible apoyarse en otros organismos como CCMX, NAFIN, etc.
- Posibilidad de buscar sinergias entre varios proveedores, capacitación conjunta, intercambio de experiencias.

Conclusiones

- La adecuada gestión de nuestros proveedores pueden ofrecer enormes beneficios, tanto para el corto como para el mediano-largo plazo.
- Dedicar tiempo a desarrollar/implementar las mejores prácticas posibles al respecto es una excelente inversión.
- Normalmente no se requieren grandes inversiones, más bien un asunto de “voluntad política”.
- Además, cualquier ayuda a empresas pequeñas contribuye a desarrollar al país en conjunto.