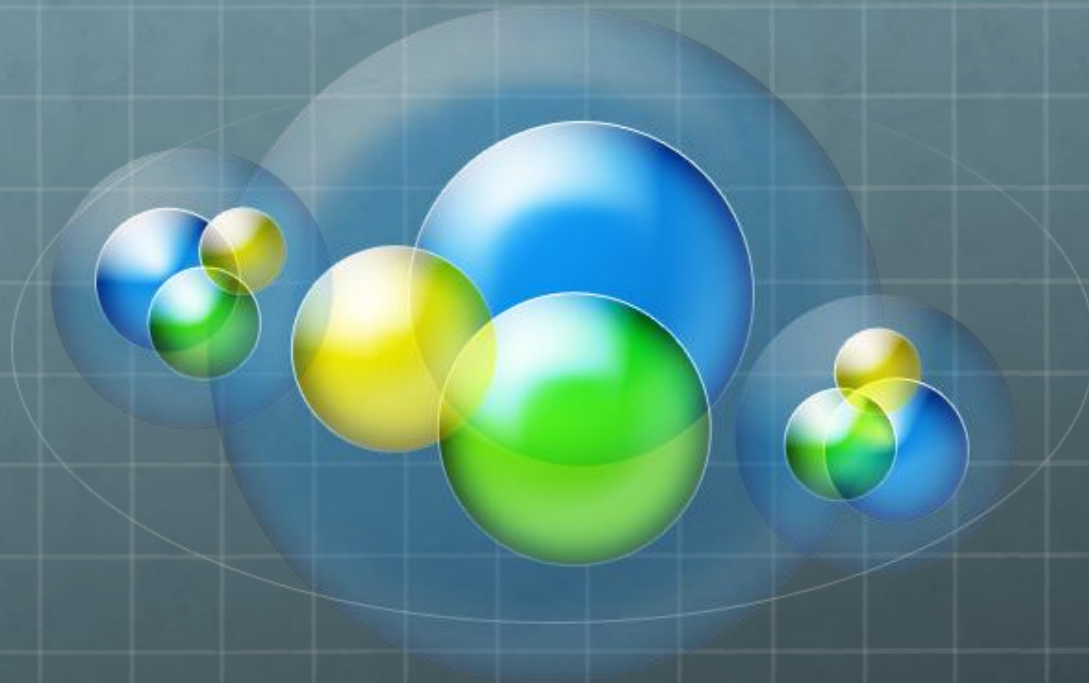




PROVEEDURIA EN UN MUNDO GLOBALIZADO

Por: Kamal E. Dieck

Proveeduría:

-  **Cargo y oficio de proveer.**
-  **Muchas empresas tienen el cargo, pero no el oficio. ⁽¹⁾**
-  **Al no cumplir con las expectativas o requisitos, nos obliga a buscar nuevas opciones nacionales e internacionales. ⁽²⁾**

Componentes Principales de un Proveedor Exitoso

 **Precio Competitivo** (3)

 **Calidad** (4)

 **Servicio** (5)

Que otras cosas buscamos en un proveedor?

- **Confiabilidad:** Entregas, calidad, etc.
- **Valorización Monetaria:** lo más barato no siempre es la mejor opción.
- **Comunicación Eficiente y Constante:** un canal abierto.
- **Seguridad Financiera:** asegura que el proveedor va estar ahí mañana.
- **Socio Estratégico:** hacer saber a su proveedor lo importante que es para su negocio.

Estrategias en la Selección de un Proveedor

-  Igualar o exceder las expectativas del cliente.
-  Tener un solo proveedor es algo riesgoso, pero tener muchos podría restarle nuestra importancia al proveedor.

Identificar Proveedores Potenciales

-  Expos
-  Afiliación a Gremiales
-  Buscar recomendaciones

Oportunidades de Mercado

- 🌐 Las barreras de antes son las oportunidades de ahora.
- 🌐 Acceso a nuevos mercados:
 - 🌐 Tratados de Libre Comercio (6)
 - 🌐 Acuerdo Bilaterales entre países
 - 🌐 Accesibilidad a nuevos proveedores por medio de informacion en linea

Persistencia

-  La persistencia es clave para poder obtener un cliente nuevo. (10)
-  El servicio continuo (mantenimiento) es clave para mantenerlo.

Lo fácil, lo difícil

 No hay nada más difícil que obtener un cliente.

 No hay nada más fácil que perder un cliente.

Proceso de Seleccionar a un Proveedor

-  Cotización
-  Comparación de Precios
-  Trazabilidad de Producto (8)
-  Negociación de Términos y Condiciones

Buen Problema?

- 🌐 Proveedor: “Tengo demasiada demanda y no puedo suplir mi mercado”
- 🌐 Muchos apreciarían esto como un “buen problema” ⁽⁷⁾

Competencia

-  La competencia nos hace cada día mas agiles en nuestras labores.
-  Monopolios y oligopolios son ejemplos de practicas que truncan el desarrollo de un buen servicio y de optimización de recursos.

Reinventarnos

- 🌐 **Certificaciones**
- 🌐 **Con la información hoy en día es fácil saber que funciona y que no funciona.**
- 🌐 **Lo importante es tener la iniciativa de poder reinventarnos, de poder crear algo nuevo, de poder llegar al cliente con algo que la competencia no pueda hacerlo. (9)**

RECURSO HUMANO

-  Por muchos años fuimos enseñado que el cliente siempre tiene la razón.
-  En verdad la tiene, solo que la canalización de su razón es la que hay que saber descifrar.
-  Nadie conoce mejor nuestros clientes que las personas que las atienden directamente, por ende, las personas que los atienden son los que en verdad manejan la información mas acertada.

Conclusiones

-  No existe el proveedor perfecto, pero hay que saber solucionar.
-  Precio, Calidad y Atencion.
-  No nos convirtamos en “proveedores no deseados” o “males necesarios”.
-  Seamos el ejemplo a seguir.





**PLEASE, BE QUIET.
I'M VERY INTERESTING.**