

¡Descubre cómo construir una buena relación con tus proveedores y acceder a buenas condiciones de pago!



Introducción	3
¿Cómo mejorar las condiciones de pago con los proveedores?	4
Consejos para negociar condiciones de pago con proveedores	7
¡Contáctanos!.....	17
Sobre NUBOX.....	18



Introducción

Las compras son unas de las operaciones más importantes para cualquier empresa, ya que mediante esta acción se adquieren todos los productos o insumos necesarios para operar con normalidad y prestar un servicio o vender algún producto.

En este sentido, negociar con los proveedores no es tarea fácil, pues no todos estos son iguales. He ahí lo fundamental de saber cómo llevar la relación con cada uno de ellos en base a ciertas estrategias que faciliten tus objetivos.

¿Buscas cómo mejorar las condiciones de pago con tus proveedores?
¡No te apartes!

A continuación, te entregaremos algunos consejos que te ayudarán a lograrlo.

¡Quédate hasta el final!



¿Cómo mejorar las condiciones de pago con los proveedores?

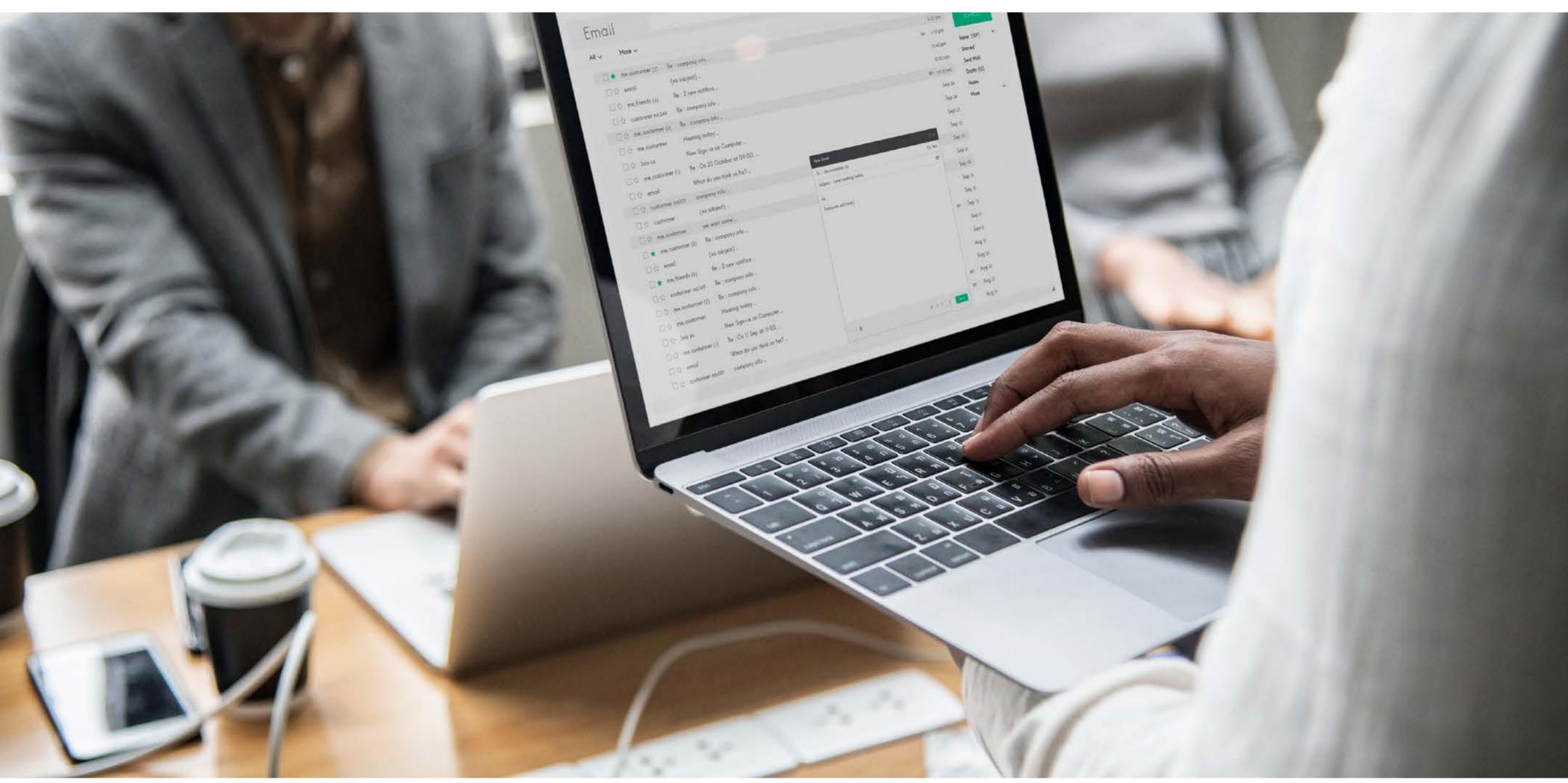
La gestión de compras es una actividad compleja que no trata solo de adquirir un bien o servicio, sino también de obtener las mejores condiciones de pago, el precio más adecuado, buena calidad del producto y, por supuesto, plazos de entrega adecuados a los requerimientos de la empresa.

Por otro lado, además de negociar todos esos elementos, es necesario mantener una buena relación con los proveedores para concretar acuerdos que beneficien ambas partes.



Para lograrlo, debes idear estrategias que permitan encontrar las mejores opciones para tu empresa. ¿Cómo? Simplemente, considera lo siguiente:

- **Trata de trabajar con varios proveedores para que puedas tener más variedad, tanto de productos como de precios.**
- **Mantén una comunicación continua con cada uno de ellos para que estés al tanto de cambios en los precios, ofertas o cualquier otro elemento que pueda favorecer a tu empresa.**
- **No consideres únicamente el precio al momento de elegir, también puedes basarte en la credibilidad, calidad y responsabilidad de cada proveedor.**
- **Evita retrasarte en los pagos y encuentra alternativas para solventar las deudas. De ser necesario, solicita más tiempo para el crédito.**
- **Trata de solucionar cualquier problema a tiempo y mediante el diálogo, además de evitar malentendidos que puedan perjudicar la relación.**



Como ves, muchos son los factores a tener en cuenta para aplicarlos y, por ende, mantener una buena relación con los proveedores, ya que así podrás conseguir mejores condiciones de pago y propiciar beneficios para ellos y para tu negocio.

Eso sí, conjuntamente con estas consideraciones, conviene practicar algunos consejos que te entregaremos de inmediato.

¡Sigue leyendo!



Consejos para negociar condiciones de pago con proveedores

Ahora llegó el momento de proporcionar valiosos consejos que podrás poner en práctica cuando debas negociar con tus proveedores.

¡Toma nota!

Analiza todas las opciones posibles

Lo primero que debes hacer es realizar la búsqueda de posibles proveedores que sean de interés para la empresa con el objetivo de analizarlos, verificar sus actividades y buscar referencias. De esta manera, podrás convencerte de si realmente son negocios con los que deseas trabajar.

Además, puedes comparar precios y calidad entre estos para elegir la opción que más te convenga. Eso sí, es muy importante que no te quedes con un solo proveedor, ya que si alguno de ellos no puede cumplir con tus pedidos, podrás tener una alternativa en caso de necesitarla.

Igualmente, averigua si alguna de estas empresas es especialista en su rubro porque podrás contar con una mejor asesoría y, posiblemente, obtener mejores resultados.



Sé empático

Uno de los aspectos más importantes de negociar es saber ponerse en el lugar de la otra persona para saber realmente cómo llegar a un acuerdo beneficioso para ambos. Escucha atentamente todo lo que te indique el proveedor para que puedas conocer su punto de vista y evaluarlo de la mano con el tuyo.

Esto no significa que dejarás a un lado los intereses de la empresa, sino que tendrás la posibilidad de generar confianza con este para que te vea más como un aliado y, en consecuencia, puedan ayudarse mutuamente frente a las situaciones adversas que se presenten.





Trata de ser lo más justo posible

Este punto está estrechamente vinculado con el consejo anterior: la igualdad es uno de los aspectos más relevantes en una negociación y, como tal, debes tenerla muy presente para no solo considerar las necesidades de tu empresa, sino también las de los proveedores. ¿Por qué? Recuerda que ellos son uno de los elementos principales para mantener operativo tu negocio.

Entre los criterios a analizar junto a los proveedores están desde los costos hasta los valores morales de cada uno. Así, ambos podrán trabajar de manera armoniosa, equitativa y justa.

Mantener una buena relación con los proveedores trae grandes beneficios, ya que estos también pueden ayudarte a generar más ganancias o hasta enseñarte cosas que tal vez desconocías y que seguramente le pueden servir a tu empresa.



Crea un vínculo duradero

No solo debes basarte en conseguir proveedores, sino además crear un vínculo verdadero que a fin de cuentas te evitará muchos dolores de cabeza al momento de negociar.

Evidentemente, para lograr negociaciones exitosas es clave la buena comunicación, el respeto y la disposición para aceptar ciertas condiciones. Por esta razón, es importante que todo el departamento de compras de tu empresa sepa cómo tratar a los proveedores para mantener una relación cordial.

Asimismo, evitar conflictos es igual de necesario, por lo cual haz del diálogo tu mejor aliado frente a los proveedores.

Registra todas las operaciones con los proveedores

El control, la planificación y la organización son elementos estratégicos para cualquier operación de la empresa, en especial cuando de negociación se trata. Tener cada detalle a la mano y disponible al momento de la reunión con los proveedores evitará malentendidos o situaciones de confusión.

Registrar todos los acuerdos, encuentros y decisiones tomados junto con el proveedor permitirá mantener transparencia en la negociación sin tener que caer en olvidos, conflictos o cualquier otra situación que afecte la relación entre ambos.

Además, esto te permitirá analizar a cada uno de ellos y, por ende, sabrás a quién acudir dependiendo de cada escenario que se presente en la empresa respecto de las compras.



Reúnete con los proveedores frecuentemente

Mantener un contacto constante fortalece los vínculos con los proveedores y ayuda a detectar futuros problemas u oportunidades.

La comunicación permitirá conocer la situación actual de cada uno de ellos, las condiciones que pueden seguir ofreciendo y si pueden mejorarlas, si tienen descuentos o si, por el contrario, existirá un aumento en los precios.

Todo esto te ayudará a idear estrategias considerando cada uno de los elementos mencionados para evitar pérdidas o generar mayores ganancias.

Afianza la relación, crea un buen ambiente y usa la información a tu favor.



Considéralos como aliados estratégicos

Hacer buenas negociaciones puede ser mucho más importante de lo que piensas. De hecho, los proveedores son de gran ayuda cuando hablamos de capital de trabajo, específicamente cuando logras obtener créditos para la empresa que te dan la ventaja de comprar productos o servicios sin tener que pagarlos al momento.

Esto genera posibilidades de financiamiento para usar el dinero en alguna otra operación que lo requiera con más urgencia y, a medida que pase el tiempo, puedes ir ampliando estos beneficios para priorizar otros pagos, optimizar las operaciones y mejorar la productividad.

No veas a tus proveedores como enemigos o personas ajenas a la empresa, inclúyelos como parte de la comunidad y dales la posibilidad de formar parte del proceso de crecimiento para que puedan desarrollar un sentido de pertenencia en relación a tu empresa.



Capacita constantemente a tu equipo

Uno de los mayores problemas al momento de negociar con proveedores es que los encargados del área de compras no conozcan con exactitud cómo actuar frente a ellos.

Por este motivo, es fundamental mantener al personal capacitado mediante un entrenamiento basado en conocer a cabalidad todos los procesos internos de la empresa, las estrategias de mejora a largo plazo y cualquier otro elemento que contribuya para llegar a una buena negociación.

De esta manera, aumentará la eficiencia y el desempeño frente a los proveedores y podrán alcanzar los objetivos que se planteen con cada uno de ellos. Si, por el contrario, dejas las negociaciones en manos de personas no capacitadas, lo más probable es que no logres los resultados que esperas, así que ¡no lo dejes a la suerte!

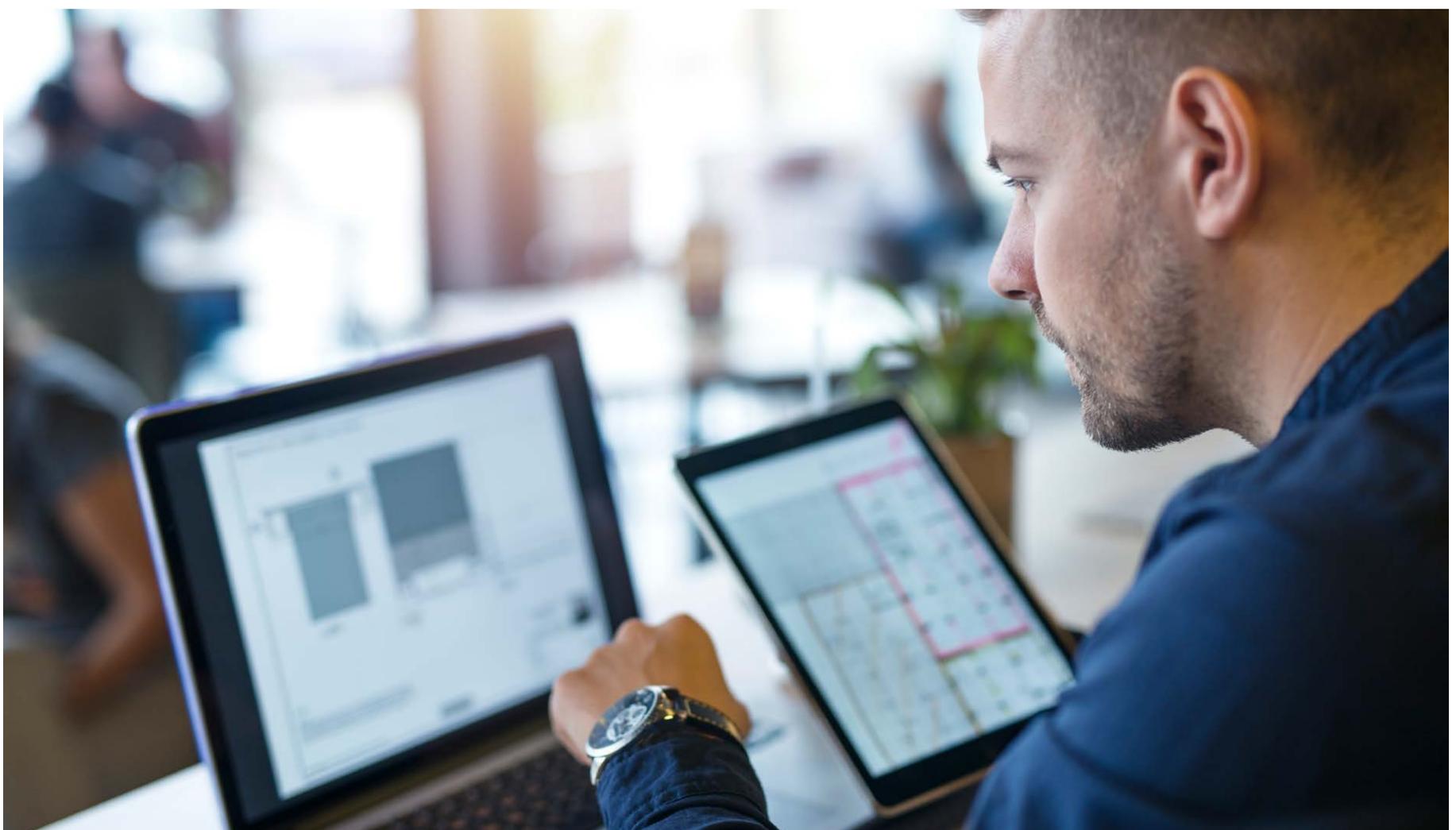


Automatiza procesos y establece políticas

Tener toda la información clara y detallada sobre cada movimiento de la empresa respecto del área de proveedores permitirá que cada uno de los integrantes de la entidad conozca la situación de cada uno de ellos, los acuerdos y las condiciones de pago establecidos y cualquier otro detalle que sea necesario.

Con el uso de softwares, esta información estará centralizada, accesible para todos y organizada según lo que requieras, lo cual facilitará el proceso de análisis de los proveedores.

Por otro lado, también es necesario crear políticas de proveedores que definan lo que se debe hacer frente a diferentes situaciones y, de esta manera, tus colaboradores sepan qué hacer en algún caso particular o establecer parámetros que indiquen los pasos a seguir para lograr una buena gestión con los proveedores.



Evalúa cada aspecto que ofrezcan

Considera a cada uno de los proveedores que tengas a disposición y evalúa sus condiciones y los detalles que intervengan en la negociación. Así, podrás colocar todo sobre la balanza y tomarás las mejores decisiones posibles en beneficio de tu empresa.

Asimismo, descubre si el proveedor está dispuesto a realizar cambios o entregar alguna garantía de lo que está ofreciendo para que puedas determinar límites, asegurar la compra y proceder a realizar el pedido: mientras más claros estén los términos, mejor será la relación.

En este punto, igualmente debes analizar si cada elemento de la orden de compra se adecúa a lo que estás buscando, por ejemplo, tiempos de despacho acorde a la demanda, precios razonables o calidad del producto, entre otros.

Además, puedes llegar a acuerdos de exclusividad con ellos para tener un valor agregado en tu empresa al contar con sus productos frente a la competencia. Si bien esto puede representar un aumento del valor, te dará la seguridad de no tener competidores tan cerca que puedan afectar tus ventas.



No te apresures

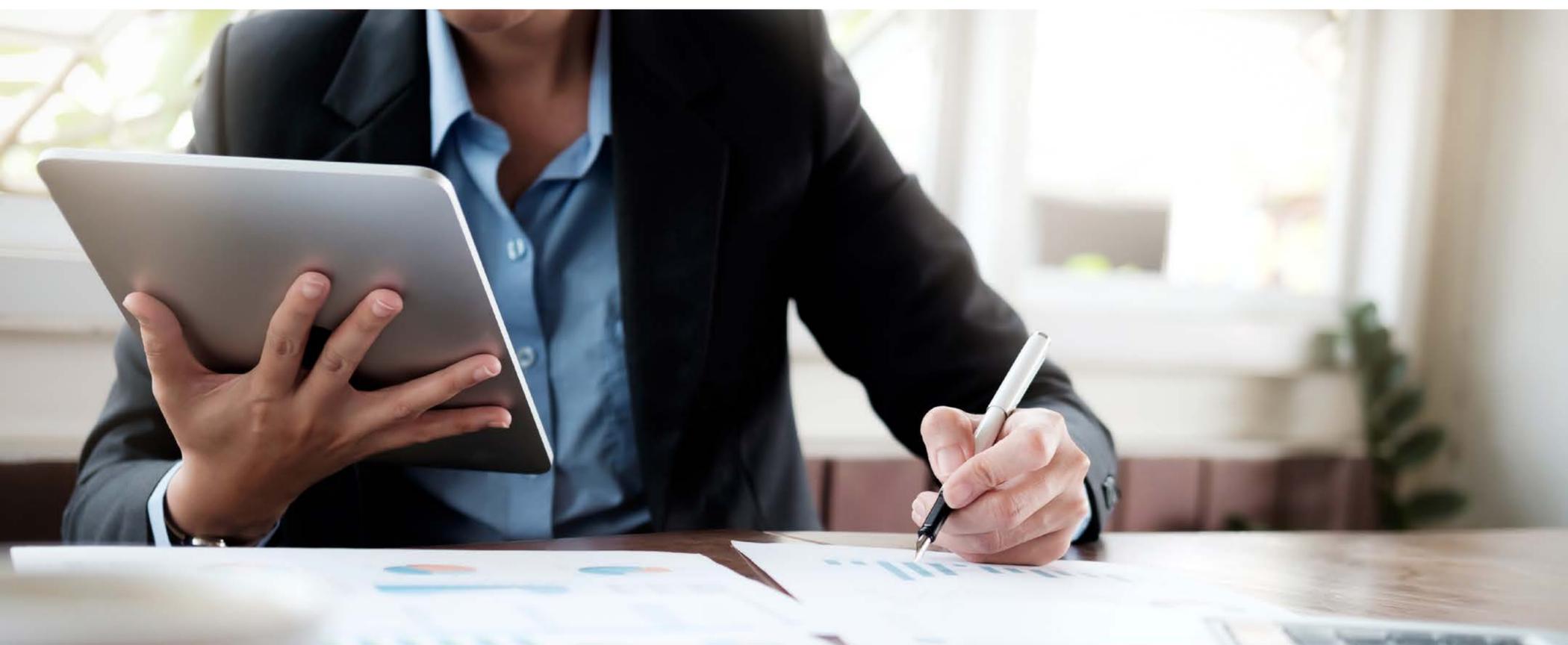
Tomar decisiones apresuradas no trae nada bueno. Es necesario que el departamento de compras se tome el tiempo necesario para evaluar cada una de las propuestas antes de dar una respuesta al proveedor.

Soliciten unos días para analizar los detalles y así evitar que pasen por alto algunos elementos que posteriormente puedan perjudicar a la empresa.

Pensar con la cabeza fría y no dejarse llevar por las emociones del momento o por lo que a simple vista parece una gran oportunidad puede hacer una gran diferencia entre elegir correctamente o no.

Como puedes ver, aplicar estos simples consejos puede ayudarte a negociar las condiciones con tus proveedores, más aún cuando de pago se trata con el fin de llegar a acuerdos que beneficien a ambas partes.

¡No olvides que la reciprocidad, el diálogo y la igualdad serán los mejores aliados al momento de negociar con los proveedores! Nunca te hagas sentir superior a ellos y demuéstales que son necesarios, pero no imprescindibles para que puedas obtener lo que deseas.



¡Contáctanos!

¡Genial! Al haber llegado hasta este punto, ya has logrado optimizar esta parte de tus finanzas y, por lo tanto, queremos hablarte sobre cómo puedes dar el siguiente paso.

Como mencionamos antes, la negociación es un tema complejo, pero si se lleva adecuadamente tendrás muy buenos resultados: pon mucha atención en este aspecto para crear una gran relación con cada uno de tus proveedores.

Si quieres conocer más sobre estas tecnologías y las buenas prácticas tanto del área de cobranzas como de la contabilidad en general, ¡no dudes en escribirnos!

Soy Camila Vera—Consultora Digital de Nubox— y estoy lista para atender todas tus dudas e inquietudes. Si quieres conocer nuestros sistemas, visita nuestra [DEMO Page](#).

Para contactarme, puedes enviar un correo electrónico a quierocotizar@nubox.com o hacer clic [aquí](#) para mandar un mensaje por medio de WhatsApp. Podemos también hablar a través de nuestro [Chat Messenger](#), si así lo estimas conveniente.

¡Anímate!



nubox 

