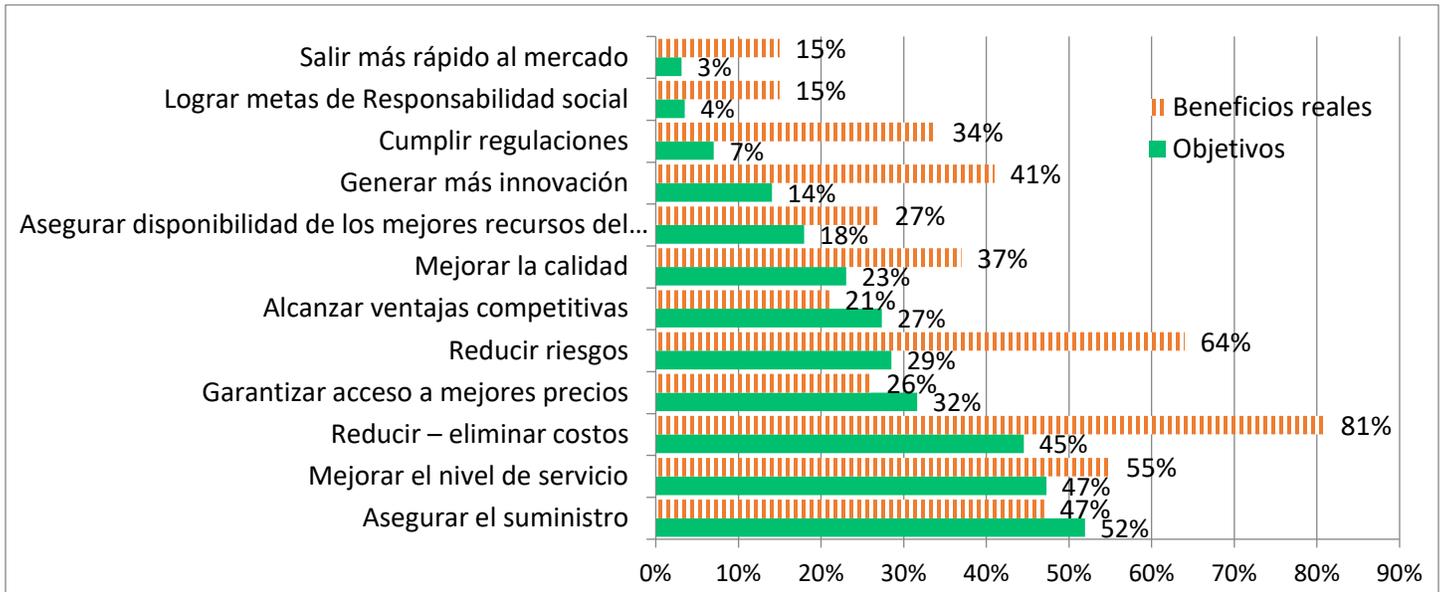


Objetivos de la organización al mejorar la relación con proveedores estratégicos



Comentarios

Este reporte une nuestra encuesta rápida y los resultados del estudio “Global SRM. Research report entrepreneurial SRM: Solving the value puzzle”, realizado por State of Flux.

El principal objetivo de las empresas al mejorar la relación con los proveedores es “Asegurar el suministro”, 52%, seguido por “Mejorar el nivel de servicio”, 47%, en tercer lugar, con 45%, se ubicó el “Reducir o eliminar costos” y en el cuarto, con 32%, “Garantizar el acceso a mejores precios”. Como podemos ver, las más altas prioridades están enfocadas con el rol tradicional del área que es “garantizar la entrega al menor costo”.

En el quinto y sexto lugar, se ubicaron dos nuevas responsabilidades del área, “Reducir riesgos”, con 29%, y “Alcanzar ventajas competitivas”, con 27%, lo que habla de una mejoría en el enfoque, aunque su representación es baja con relación a la primera.

Bajo esta misma idea de responder a las nuevas responsabilidades del área, encontramos con solo 14% de menciones a “Generar más innovación, con 4% “Lograr las metas de responsabilidad social” y con solamente 3% a “Salir más rápido al mercado”, clara señales de la poca prioridad que estos temas tienen en los objetivos del área, siendo temas de alta prioridad en el mercado actual.

Complementando la encuesta con el estudio de la firma australiana State of Flux, encontramos que las empresas que gestionan bien la relación con sus proveedores logran los mayores beneficios en “Reducir y eliminar costos”, 81%, seguido de “Reducir riesgos”, con el 64% y en tercer lugar se ubica el “Mejorar el nivel de servicio” con 55%.

Por encima de 40% de menciones se ubicaron otros 2 beneficios, “Asegurar el suministro”, con 47%, y el “Cumplir regulaciones”, con el 41%. Esta referenci debe ser utilizada para fijar los objetivos buscados al gestionar las relaciones.

Encuesta realizada en Febrero del 2018 con 256 participantes

Participa en nuestras encuestas mensuales. Suscríbete a la [Comunidad de Compradores](#) en LinkedIn.
Mantente al tanto de los resultados de las encuestas en <http://jesuscampos.mx/encuestas-rapidas/>