

“Navegando juntos,
alcanzamos el objetivo”

i Podemos ayudarte !

Somos un equipo de profesionales con experiencia, que tenemos el firme compromiso de proporcionarte la mejor solución de ahorro para reducir el gasto de tu empresa.

Con el objetivo de ganarnos tu confianza en una relación a largo plazo,

TE OFRECEMOS:

1. La máxima implicación. Entre otros motivos porque nuestra remuneración depende del ahorro conseguido.
2. Realizar una exhaustiva consultoría en busca de la mejor solución
3. Aplicar nuestras soluciones mediante una de estas dos opciones:
 - a. La formación del personal asignado y el seguimiento periódico en los nuevos procesos de compra
 - b. Externalizando con nosotros la gestión de compras
4. Las herramientas de gestión informática adecuadas, para obtener los mejores resultados en cada caso.
5. Unos resultados de ahorro garantizados a corto plazo en partidas de actuación muy concretas mediante nuestra Central de Compra
6. Alcanzar los objetivos sin que esto afecte a la calidad de tus productos o servicios.
7. Una relación a largo plazo en la que te dedicamos el tiempo que tú y tu empresa necesitáis
8. Acceso a proveedores que habitualmente cierran tus cauces de suministro según el volumen de compra (acceso directo a fabricantes).
9. Ganar en competitividad y fiabilidad. La nueva situación debe ayudarnos a ser más fuertes
10. Nuestro compromiso de mejora continua.



SI NO HAY AHORRO NO HAY REMUNERACIÓN

Realizamos una pre-auditoría gratuita para emitir un proyecto de ahorro serio, con las líneas de actuación necesarias para alcanzar los objetivos de ahorro, en volumen y porcentaje de facturación.

Únicamente cobraremos una comisión sobre el ahorro conseguido en el periodo de estudio, negociación e implantación de acciones.

Nuestro grupo de consultores realiza una completa auditoría del departamento de compras y todos los departamentos satélites que intervienen de forma directa o indirecta en la toma de decisiones y diseño de políticas de compra de las partidas afectadas. Como resultado a esta auditoria se emite un informe de acciones y políticas de compra a realizar con un plazo de ejecución definido, llevándose a cabo todas ellas teniendo en cuenta el marco de actuación fijado con el cliente.

Nuestros especialistas en negociación y prospección de proveedores realizarán la labor de definir la cartera de proveedores para todos los artículos y servicios que intervengan en las partidas acordadas.



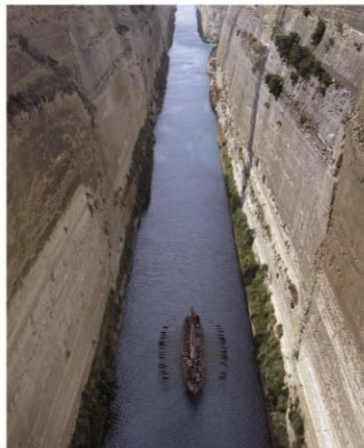
RESULTADOS A CORTO PLAZO

Con un diseño de trabajo muy sencillo, garantizamos unos resultados de ahorro en partidas de actuación muy concretas.

Si no consiguiésemos mejorar las condiciones actuales, no se factura y el cliente dispondrá de l informe de recomendaciones de mejora emitido, con el fin de que a su elección se pueda implantar en la organización.

En la toma de datos se tendrán en cuenta aspectos fundamentales para la negociación como son: histórico de proveedores y precios. Experiencias pasadas. Precios de compra en el momento de la toma de datos. Posición de la compañía frente a l as legisla ción vigente en cuanto a pago y aplazamiento a proveedores. Política financiera de la empresa....

Establecemos un período de seguimiento del nivel de calidad y condiciones acordadas con las empresas proveedoras seleccionadas, durante los seis meses posteriores al cierre de contrato.



COMPROMISO DE MEJORA CONTÍNUA DE CONDICIONES Y CALIDAD DE SERVICIO

Gracias a nuestra experiencia tanto en el mercado nacional como en las plazas internacionales ofrecemos un paquete de gestión más asesoramiento para aquellas empresas que no puedan invertir en un departamento de Comercio Internacional.

Nuestro equipo de trabajo y nuestras herramientas informáticas permiten el control total de procesos de compra de forma remota, ofreciendo dos grandes bloques de trabajo:

- Externalización parcial. Destinado a aquellas empresas que no cuenten con medios o personal adecuados para realizar una gestión puntual.
- Externalización total. Como expertos en gestión informatizada de procesos, realizamos una integración total entre el software de gestión del cliente y nuestro software propio. Esta integración nos da acceso de forma remota a los datos necesarios (ventas, niveles de inventario, hojas y planes de producción, previsiones anuales, límites financieros fijados, presupuestos gasto, ...) para fijar una política de compra integral que garantice el suministro de materiales en el tiempo y forma más apropiado.

