

Su red de proveedores en 2027

Guía de campo · 12 preguntas para aplicar proveedor por proveedor

Cuando la oferta se ajusta, el comprador concentra sus órdenes en quien puede responder completo y a tiempo. Aplique estas doce preguntas sobre su libro de compras actual, proveedor por proveedor. No evalúan quién trabaja mejor: muestran a quién va a poder comprarle cuando el plazo se acorte.

1. Especificación

- | | | | |
|--------------------------|--|-----------------------------|-----------------------------|
| ☐ | ¿Este proveedor le envía la especificación respaldada por un análisis registrado, o una cifra estimada de memoria? | ☐ SÍ | ☐ NO |
| ☐ | ¿Puede confirmarle factor de rendimiento, humedad y defectos del lote candidato el mismo día que usted pregunta? | ☐ SÍ | ☐ NO |
| ☐ | ¿La especificación que le confirmó resiste su propia muestra de recibo, sin renegociar el diferencial a mitad de camino? | ☐ SÍ | ☐ NO |
| ☐ | Cuando le pide un perfil distinto al habitual, ¿le responde con lotes concretos o con una intención de conseguirlos? | ☐ SÍ | ☐ NO |

2. Volumen

- | | | | |
|--------------------------|---|-----------------------------|-----------------------------|
| ☐ | ¿Distingue el inventario disponible del que ya respalda otros contratos abiertos, o le da el total de bodega? | ☐ SÍ | ☐ NO |
| ☐ | ¿El volumen que le confirma sigue en pie el día del despacho, o aparece un faltante que se explica después? | ☐ SÍ | ☐ NO |
| ☐ | Si dos compradores le preguntan el mismo día, ¿ambos reciben una cifra que el inventario real puede sostener? | ☐ SÍ | ☐ NO |
| ☐ | ¿Puede comprometer volumen por calidad y por bodega, o solo un número global sin desagregar? | ☐ SÍ | ☐ NO |

3. Origen

- | | | | |
|--------------------------|---|-----------------------------|-----------------------------|
| ☐ | ¿El dato de finca, vereda y municipio se captura en la recepción de compra, con el productor presente? | ☐ SÍ | ☐ NO |
| ☐ | ¿Puede listarle la cadena de custodia de un lote (recepción, mezcla, trilla, despacho) en minutos y no en días? | ☐ SÍ | ☐ NO |
| ☐ | ¿El origen le llega junto con la oferta, o hay que salir a pedirlo con una campaña de formularios después? | ☐ SÍ | ☐ NO |
| ☐ | Cuando un lote se mezcló con otros, ¿conserva el rastro de qué entró, o el origen se vuelve una aproximación? | ☐ SÍ | ☐ NO |

Cuente los SÍ por proveedor. Los que superan nueve son su red de 2027: concentre volumen ahí. Los que quedan por debajo de seis le están trasladando a usted el trabajo de conciliación, y es el mejor lugar para empezar a pedir un estándar de respuesta.

BeanFlux · plataforma operativa para comercializadoras de café y cacao