

## B1.43.1 Cómo negociar con proveedores

*Come negoziare con i fornitori*



Para mejorar los resultados de una empresa, conviene **negociar** con los **proveedores** de forma planificada. Muchas compañías hacen una llamada cada seis meses o una vez al año para **hacer balance** del trabajo, los precios y el servicio. Luego proponen cambios para el siguiente año, buscando un acuerdo **ganar-ganar**. *¿Te importa si revisamos las condiciones y la **política de precios**? Así se logra más estabilidad y menos estrés.*



*Per migliorare i risultati di un'azienda, conviene **negoziare** con i **fornitori** in modo pianificato. Molte aziende fanno una chiamata ogni sei mesi o una volta all'anno per **fare un bilancio** del lavoro, dei prezzi e del servizio. Poi propongono cambiamenti per l'anno successivo, cercando un accordo **win-win**. Ti dispiace se rivediamo le condizioni e la **politica dei prezzi**? Così si ottiene più stabilità e meno stress.*

1. ¿Qué acción se recomienda hacer de forma periódica para mejorar la relación con el proveedor?
  - a. Enviar quejas por escrito cada semana
  - b. Pedir descuentos sin revisar el servicio
  - c. Llamar al proveedor una vez al año o cada seis meses
  - d. Cambiar de proveedor en cada entrega de producto
2. ¿Qué se revisa principalmente durante la llamada con el proveedor?
  - a. El tipo de cambio y los aranceles internacionales
  - b. Únicamente el contrato y la forma de pago
  - c. El trabajo, los precios y el servicio
  - d. Solo la logística y las entregas de producto

1-c-2-c

### 2. Devi finanziare un acquisto e vuoi confrontare due opzioni di prestito per negoziare il costo e la durata con il venditore.

**Compito:** Compara dos simulaciones cambiando importe y plazo; anota la cuota mensual y el total a devolver y explica qué opción elegirías y por qué.

**URL:** Usar el simulador de préstamos personales de BBVA

**Use in your answer:** cuota mensual / TIN / TAE / comisión de apertura / total a devolver / plazo