



ARTICOLO 027 · ECONOMIA E GESTIONE D'IMPRESA

Scegliere un fornitore oltre il prezzo di acquisto

Tempi affidabilità e costi degli errori incidono sulla convenienza della fornitura.

AUTORE Michele Argenziano · PUBBLICATO 4 ottobre 2026

Due offerte con prezzi diversi possono avere una convenienza diversa da quella suggerita dal listino. Minimi d'ordine, frequenza delle consegne, difetti e gestione delle urgenze influenzano il costo complessivo sostenuto dall'impresa.

Un esempio ipotetico è un fornitore economico che richiede grandi quantità. Il risparmio unitario può essere accompagnato da più denaro immobilizzato e da scorte difficili da vendere. Un'offerta più cara ma flessibile potrebbe risultare preferibile per una domanda incerta; il confronto dipende dalle condizioni effettive.

Propongo di registrare ritardi, quantità mancanti e problemi di qualità su un periodo coerente. Una consegna difficile non basta a descrivere una relazione, ma una serie di anomalie merita un approfondimento. È utile distinguere problemi del fornitore da errori nella previsione o nell'ordine interno.

La scelta dovrebbe considerare anche quanto facilmente la fornitura possa essere sostituita. Per prodotti critici, la presenza di un'alternativa praticabile può avere valore organizzativo. Il rapporto commerciale migliora quando aspettative e informazioni sono chiare: tempi comunicati, modalità di segnalazione e responsabilità nella correzione. Il prezzo rimane importante, insieme alla capacità della fornitura di sostenere il servizio promesso al cliente.

Versione digitale disponibile su micheleargenziano.it/articoli