

Noticias Economía:

El especialista: Proveedores integrados

Daira Gómez

Directora de CEGESTI

En el contexto de negocios es evidente que las empresas son parte de largas y complejas cadenas de valor que exigen una sólida integración entre proveedores y clientes. Para lograrlo, según la experiencia del Centro de Gestión Tecnológica e Industrial (Cegesti), las organizaciones pasan por cinco niveles. En el primer nivel, el cliente se limita a verificar el cumplimiento de requisitos por parte del proveedor: costos, calidad y tiempo de entrega. Si se incumple, el cliente buscará a otra empresa que satisfaga sus exigencias sin compromiso con el proveedor actual.

En el segundo, cliente y proveedor inician la comunicación para satisfacer nuevas necesidades incorporando tecnologías o procedimientos. En este nivel, el proveedor tratará de mejorar por su cuenta la eficiencia, costos y el servicio ofrecido. Luego, en el tercer nivel, la relación se vuelve más participativa y el cliente apoya al proveedor para que este mejore su desempeño en términos económicos, ambientales y sociales. Por ejemplo, incorporar prácticas de producción más limpia, rediseñar empaques y elevar estándares laborales.

En el cuarto nivel la relación es estrecha; la falla del proveedor afecta directamente el desempeño del cliente. Entonces el cliente estará dispuesto a invertir para que el proveedor realice ajustes, incluso organizacionales.

En el quinto nivel se logra una integración cliente-proveedor. Los dos se apoyan para hacer frente a los cambios del entorno, se propicia el desarrollo tecnológico. Se dialoga sobre objetivos a mediano plazo porque el éxito de uno depende del que logren en conjunto. Se adquiere una ventaja competitiva y por ello se debe apoyar a que más empresas lo alcancen.



/LA NACIÓN