

Reflexiones sobre un Premio

En días pasados una compradora publicó, en las redes sociales, el reconocimiento que había recibido de su empresa por ser algo así como “la compradora del año”. Esta noticia me generó emociones encontradas. Hay que aplaudir que las empresas empiecen a reconocer las contribuciones de los compradores como elementos claves de su éxito, es importante que los compradores compartan sus éxitos con sus colegas y la comunidad como muestra del orgullo por su trabajo y por ser parte de una hermosa profesión. Todo esto me parece extraordinario y me gustaría verlo con mayor frecuencia, porque creo que muchos compradores lo merecen y no lo reciben por múltiples razones.

Sin embargo, toda esta alegría estaba cubierta por una sombra de incredulidad. El premio era otorgado por una empresa multinacional muy famosa por el constante y metódico abuso a sus proveedores. No pude evitar pensar que si existió una ceremonia para la entrega de estos reconocimientos, el costo de la misma les fue descontado a las facturas de los proveedores, perdón, pero “cría fama y échate a dormir”.



No le deseo quitar mérito a la galardonada, que seguramente trabajo muy duro para alcanzar los estándares del premio y lo tiene más que merecido, pero la pregunta que me sigue dando vuelta es ¿Qué pensarán sus proveedores de ese premio? ¿Cómo sus acciones impactaron dentro de su comunidad y no solo en la rentabilidad de sus empleadores?

Bajo el viejo modelo empresarial, lo único importante era el valor a los accionistas y sobre todo en el corto plazo, alcanzar esto era suficiente para cualquier reconocimiento. Los modelos actuales demandan una visión más completa, donde el valor al accionista comparte espacio con el valor al cliente y a la sociedad, además, los beneficios deben medirse en un impacto más allá del resultado inmediato.

Conocemos muchos casos documentados, de directores que acapararon reconocimientos por sus resultados y que en un par de años generaron la quiebra de grandes empresas, simplemente por olvidarse de los clientes o de la sociedad. Esto mismo puede fácilmente pasar con un comprador, si los criterios de evaluación no se encuentran balanceados, que puede ser el caso del premio que generó este comentario de mi parte.

La verdadera contribución del comprador, debe ir mucho más allá del precio, debe centrarse en el valor a corto, mediano y largo plazo que generan sus acciones, sobre los clientes, la comunidad y su empresa. Tal vez la complejidad de esto implique generar diferentes premios, que enfatizen la contribución alcanzada. Premio a la innovación, premio a la reducción del costo, premio a soluciones sostenibles, etc.

Un comprador que cambia una fuente de suministro local por una de otro país, que trae como consecuencia el cierre de fuentes laborales, por alcanzar un pequeño porcentaje de ahorro, no puede ser comparado con otro que dirige a la empresa a invertir en el proveedor local para generar nuevos satisfactores que en el mediano plazo ofrezcan beneficios a ambas empresas, los clientes y la comunidad en la que viven. Me queda, claro que ambos casos tienen mérito y

que pueden responder a diferentes realidades y objetivos organizacionales, pero en todo caso, los dos merecen un tipo de reconocimiento y deben ser fomentados y reconocidos.

Me surge la duda de cómo reaccionaría el dueño de una empresa si los proveedores votaran y eligieran premiar a un comprador por sus méritos, ¿Le quedaría la sensación de que es un comprador demasiado “blando” con los proveedores? ¿Aceptaría que es posible alcanzar grandes resultados y al mismo tiempo mantener relaciones sanas?

Como muchos otros temas de nuestra profesión, el del reconocimiento cae en un terreno de muchas especulaciones e interpretaciones que aún tenemos que resolver. Por lo pronto les extiendo mi mayor reconocimiento a todos esos héroes anónimos que continúan batallando sin recursos y direcciones claras, por hacer de su organización, sus accionistas y su comunidad un mejor lugar para vivir.

P.D. Cada quien cree que es el mejor haciendo lo que hace, si no me creen, escuchen esto que ocurrió en un programa de radio en España <https://goo.gl/DXJK4w>