

El comprador bully

Kate Vitasek, una columnista especializada en el tema de colaboración en la revista Forbes, publicó un artículo llamada “Los departamentos de abastecimientos negociando muy agresivamente” <http://onforb.es/1CoSPXr>

El artículo plantea diversas situaciones en donde los compradores han aprovechado los efectos de la recesión, para ejercer su poder sobre los proveedores, en este caso específicamente proveedores de servicios logísticos, y obtener beneficios aún más allá de los que es razonable por parte de los proveedores. Han hecho a los proveedores aceptar condiciones comerciales totalmente fuera de la realidad.

Es claro que la piedra angular de la negociación es el poder, decimos que la información es poder, definimos al tiempo como un aliado que nos da poder, así que al final una negociación tenderá a dar mayores beneficios a la parte que haga mejor uso de este factor.



El problema con estas “victorias temporales”, es que a la larga pueden resultar desfavorables para el propio comprador, ya que las afectaciones a la salud financiera y operativa de los proveedores se pueden convertir en problemas de servicio o calidad y hasta en la supervivencia de las organizaciones. Es ridículo pensar que transmitir los riesgos y las pérdidas a los proveedores no afectará tarde o temprano a la organización compradora.

En el mismo artículo, se hace referencia una estimación de que la pérdida de confianza en la relación cliente - proveedor, le ha costado a Chrysler unos 24 billones de dólares en los últimos 12 años.

La obsesión por el precio, convierte al área de compras en ambiciosa y avara, genera un espíritu de competencia que ubica a las partes como adversarios y no como socios de negocio.

Uno de los mensajes más relevantes del artículo es que las relaciones deben replantearse para alcanzar una “proporcionalidad”, es decir, un punto en donde cada parte responda por lo que le corresponde y no haga que la otra, en este caso el proveedor, absorba todas las consecuencias negativas que ocurren en el día con día.

Compras debe retomar su enfoque a crear valor e influenciar las estrategias de negocio y poner menos atención en el precio y el corto plazo.

Ahora que la economía parece recuperarse y el poder se mueve hacia un balance diferente, podremos conocer las repercusiones del “abuso del poder” en el mediano y largo plazo.

El poder como instinto es peligroso en manos de cualquier persona, el poder como herramienta para apoyar y promover la cooperación y la ganancia mutua, es un activo invaluable.

Recuerda que el que hoy está en condiciones de hacer “bulling”, mañana puede ser víctima de lo mismo que el abuso recientemente.