

## ¿Traspasando o desapareciendo el costo?

Muchos de los ahorros que se reportan en las organizaciones de compras son resultado de una negociación ganar-perder, en donde el proveedor solo tiene la alternativa de aceptar absorber un descuento a costa de sus ganancias. En algunos casos, las ganancias son altas y resulta factible su disminución, pero obviamente, las posibilidades disminuyen con el tiempo si no se hace algo definitivo sobre el costo.

Desde la perspectiva comprador, lo relevante es que se paga menos, pero desde la perspectiva cadena de suministro, el costo sigue ahí y afecta la capacidad del proveedor de desempeñarse adecuadamente o de contar con recursos financieros para invertir y mejorar sus procesos.

Cuando las partes conocen sus procesos, sus modelos de TCO y entienden sus interacciones, pueden trabajar de forma colaborativa para remover costos innecesarios y lograr verdaderos impactos en la productividad de la cadena.

Trabajar en la remoción de costo, implica poner atención en temas como:

1. Mejorar el pronóstico de la demanda y contar con mayor visibilidad
2. Modificar y/o simplificar especificaciones de productos o empaques
3. Eliminar inspecciones de calidad
4. Reducir pasos en los procesos de colocación – pagos
5. Estandarizar partes y/o procesos



El reto es convencer al proveedor que colaborar con el comprador le generará ganancias que podrán aplicar en sus operaciones lo que le beneficiará también con otros clientes. Es construir y compartir valor para que todos ganen.

El primer paso para el que esto ocurra, es cambiar la mentalidad de los miembros de la cadena, en vez de pensar cómo extraer valor, trabajar colaborativamente para crearlo y entonces repartirlo.

El segundo paso es conocer detalladamente los TCOs asociados con las compras de los productos o servicios con la finalidad de identificar áreas de oportunidad. A partir de ahí, es necesario trabajar con proveedores que quieran colaborar en estos esfuerzos, convencidos de los beneficios que ellos mismos obtendrán.

Pero lo anterior no ocurrirá si no tomas la iniciativa e identificas los productos / servicios y proveedores que más impactan al negocio y con los que puedes iniciar proyectos para “desaparecer” costos innecesarios que solo afectan la competitividad de tu empresa y su cadena de suministro