

PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES (PDP). UNA MANERA DE CONSTRUIR RELACIONES SOCIALMENTE RESPONSABLES CON SUS PROVEEDORES

Por: Virgilio Ramón M.
Director Ejecutivo de ASEM SOLUTIONS LTDA
Experto en implantación de PDP.
Consultor internacional en Cadenas Productivas
vramon@cable.net.co
www.asemsolutions.com

INTRODUCCIÓN

Con el presente artículo se pretende mostrar la importancia que tiene para las organizaciones “grandes” el implementar un Programa de Desarrollo de Proveedores o PDP, que contribuya a fortalecer las relaciones con aquellos proveedores que no tienen el músculo operativo y financiero necesario pero que si contribuyen al crecimiento del negocio y a la generación de valor a lo largo de la cadena de suministro.

El PDP debe enmarcarse des de dos ámbitos. El primero, relacionado con la necesidad de construir alianzas estratégicas con los proveedores y el segundo; desde la Responsabilidad Social Empresarial que deben ejercer las organizaciones son todos sus actores con los cuales interactúa.

Los dos ámbitos descritos basados en la confianza, la cooperación y la solidaridad, es lo que permite que la relación Proveedor – Cliente – Proveedor sea exitosa y que al crecer la organización todos crecerán al mismo tiempo y es lo que permite afirmar que “todos somos socialmente responsables”.

1.1 El Programa de Desarrollo de Proveedores PDP

En el mundo globalizado las organizaciones, con el propósito de ser más competitivas, han tenido que mirar hacia su interior; es decir, sus esfuerzos se han enfocado a mejorar la cadena de suministro, en donde uno de los actores principales son los proveedores, pues, cualquier desarticulación genera desequilibrios, cuyas implicaciones se traducen en sobrecostos; por lo que la relación con ellos es uno de los eslabones que fortalece la cadena; pues como lo afirma Michael Porter “la lealtad histórica o problemas con los proveedores puede afectar costos de los insumos, el acceso a insumos, durante los periodos de escasez y servicios proporcionados por los proveedores”¹.

De acuerdo con lo anterior, las organizaciones han iniciado un proceso para construir alianzas estratégicas con sus proveedores, basadas en la cooperación, la solidaridad y la responsabilidad empresarial, en donde la “gran empresa” contribuye al fortalecimiento y desarrollo de las PYMES y en consecuencia, confía en el potencial que ellas tienen, pues son conscientes de la importancia de actuar en un mercado globalizado y competido en donde lo fundamental es lograr la

1 Porter Michael Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior. CECSA. Méjico 1995.,p.109

generación de valor pero siendo socialmente responsables, garantizado un desarrollo integral y sostenible para todos sus actores.

Las consideraciones anteriores son las que sustentan un Programa de Desarrollo de Proveedores –PDP-, ya que la “gran empresa” o “empresa ancla - EA”, además del compromiso de dinamizar la cadena de suministro tienen la responsabilidad de jalonar el crecimiento de las pequeñas empresas, respetando su autonomía e independencia; ya que es una manera de contribuir a la distribución de la riqueza y por consiguiente a lograr un crecimiento y garantizar un desarrollo sostenible.

Los PDP en el contexto mundial no son nuevos; pero para el caso Colombiano y Latinoamérica requiere de la voluntad política y de las iniciativas de las EA para llevarlo a cabo y así poder vencer las barreras entre los Grandes y Pequeños empresarios, entre los paradigmas sobre la capacidad y las competencias de los empresarios locales, y la generación de confianza entre las partes como un argumento diferenciador.

En la siguiente gráfica se muestra lo que se busca con un PDP



1.1.1 La razón de ser del PDP

Construir relaciones de largo plazo entre la EA y sus proveedores, fundamentadas en principios y valores compartidos que garanticen la sostenibilidad mediante el mejoramiento continuo de competencias administrativas, comerciales, técnicas, productivas y financieras en beneficio de los actores que participan en la cadena; de tal manera que le permita a la alta dirección de la EA obtener respuesta para las siguientes preguntas

- Con qué proveedores contamos?
- Satisfacen nuestras expectativas?
- Garantizan el cumplimiento del plan estratégico?
- Son socialmente responsables?

1.1.2 La Fundamentación del PDP

El PDP y tal como se muestra en la gráfica siguiente, se fundamenta en cuatro principios:

Cooperación
Transparencia
Solidaridad
Responsabilidad social empresarial



1.1.3 Objetivos y Postulados del PDP

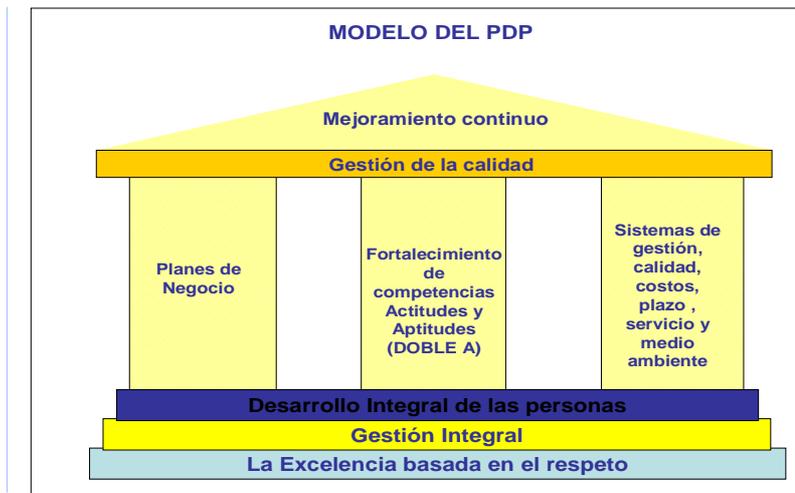
A continuación se presentan los objetivos y postulados que se deben tener en cuenta al momento de diseñar un PDP

- Consolidar y ampliar las oportunidades de negocio entre las EA y PYMES para el suministro de bienes y servicios
- Acompañar a los proveedores, en la implementación de planes de mejora a corto, mediano y largo plazo para lograr el estándar requerido por las EA y el mercado nacional.
- Contribuir al fortalecimiento del tejido empresarial del país.
- Proveedores socialmente responsables
- En la medida en que la EA crezca y su demanda crezca, crecerán los proveedores. Lo que es motivo de mutua satisfacción.
- La generación de valor, se obtiene a partir de la construcción de relaciones de confianza que mejore la productividad de los negocios, generando para las partes, beneficios sostenibles en el tiempo
- La relación con los proveedores se fundamenta en la transparencia, la cooperación, la solidaridad y la responsabilidad social empresarial, para crear valor con las PYMES, como proveedores socialmente responsables

1.1.4 La arquitectura del PDP

El PDP está diseñado para lograr la mejora continua y para lograrlo tiene como base el desarrollo integral de las personas para buscar la excelencia y cuenta con

tres columnas que se articulan entre si para buscar la “calidad” en todas sus actuaciones, tal como se observa en la siguiente gráfica.



1.1.5 Los Beneficios del PDP

EA:

Aplicación de políticas de “Responsabilidad Social Empresarial”
Mejoras en el proceso de abastecimiento (calidad, costo, plazo). Fiabilidad
Fortalecimiento de relaciones comerciales con proveedores

PYMES:

Fortalecimiento de sus sistemas de gestión
Mejoras en productividad y competitividad
Crecimiento y sostenibilidad

SOCIEDAD

Generación de empleo y Fomento al emprendimiento
Desarrollo de la economía regional
Mejoramiento en la calidad de vida y en la redistribución de ingresos
Sostenibilidad

GOBIERNO

Desarrollo industrial y Promoción de economías autónomas e independientes
Aplicación de políticas de “Acción Social”
Mayores ingresos tributarios y Sostenibilidad

1.1.6 Las Fases del PDP

Finalmente, en la siguiente grafica se presenta las fases del PDP, en donde el autor, con base en la experiencia que ha tenido en este campo, recomienda que se debe ser muy cuidadoso, al abordar cada una de ellas y los resultados se obtienen en el mediano y largo plazo.



Si requiere mayor información sobre el tema favor consultar a vramon@cable.net.co

Acerca del autor:

- Consultor Cadena de Abastecimiento (BID)
- Especialista Productividad (Instituto Renault)
- Asesor en Manejo Cadena Logística (Organización Mundial de Comercio)

- Gerente Gestión Proveedores, Gerente de Abastecimiento y Gerente de Compras (Bavaria 12 años)
- Auditor y Economista (Bavaria 7 años)

- Profesor escuelas de postgrado universidades Sabana, Rosario, Tadeo Lozano, Militar Nueva Granada, Uniempresarial
- Conferencista cadena abastecimiento Chanel Planet, SGS, Cámara de Comercio Barranquilla

- MBA (Salle); Especialista en Finanzas (Andes); Especialista en Proyectos de Desarrollo (ESAP); Economista (Gran Colombia)

- Carrera 51 a No. 127 52 Int. 5 Of. 704 Telephone (051) 2714197 Bogotá