

## Supplier Advisory Council

Un Supplier Advisory Council es un foro compuesto por miembros de la alta dirección de una empresa y representantes directivos de algunos de sus proveedores críticos, en donde se comparten experiencias, puntos de vista y estrategias para proveer una clara dirección en la integración de los proveedores a las ofertas de valor de una organización. Su misión, es discutir, estudiar e implementar tácticas y estrategias colaborativas que contribuyan a consolidar el éxito de la organización y sus socios de negocio.

El Council busca transformar una relación típicamente transaccional, hacia una colaboración centrada en la plena satisfacción de la demanda a través de tres grandes acciones:

- Construir una visión compartida. Presentar a los socios de negocio una clara visión del mercado, que permita generar en ellos acciones específicas para maximizar los resultados del servicio al cliente.
- Alineación de las organizaciones. Mejorar la planeación, coordinación, transparencia y responsabilidad a través de la alineación de las prioridades.
- Eliminación de redundancias. Asegurar que cada parte se responsabiliza de algunas acciones específicas y se complementan las competencias de los socios.



Un artículo publicado por Supply Chain Management Review en Marzo/Abril del 2015 llamado “How They Did it: Supplier Relationship at RAYTHEON”, escrito por Bob Trebilcock, reflexiona sobre cómo está organizada, enfocada en producir soluciones para el ejército de Estados Unidos, hacen uso de un Supplier Advisory Council.

El Supplier Advisory Council es un proceso de alta dirección en donde las partes participantes comparten sus mejores prácticas y alcanzan un mejor entendimiento de cómo sus socios de negocio operan. Para que una empresa consiga la posición de cliente preferido, debe construir fuertes lazos y una gran confianza en la relación con sus proveedores.

La capacidad de una organización para influir positivamente en el desempeño de sus proveedores, de forma que le otorguen una ventaja competitiva, es una muestra de la voluntad y compromiso de ayudarlos a satisfacer también sus necesidades.

Las organizaciones deben entender y valorar la importancia de mejorar las relaciones con los proveedores como una herramienta para reducir los costos o prevenir incrementos de los mismos, mejorar la calidad, mejorar el desempeño de las entregas, además, como una estrategia para incrementar la innovación a través de una colaboración que ofrece ventajas competitivas sostenibles. El SAC puede ser considerado un elemento esencial dentro de un sistema para administrar la relación con los proveedores.

Conseguir el compromiso de la alta dirección en este tipo de actividades, es posiblemente el primer gran reto interno que debe superarse, es recomendable que las sesiones iniciales del consejo se utilice un facilitador externo que ayude a mantener el enfoque principal de la reunión.

Para que el SAC maximice sus resultados, debe ser visto o como un agente de cambio que mantiene una comunicación constante con lo que ocurre dentro y fuera de la organización. La autoridad del alcance del Council, debe ser perfectamente definida desde su constitución y mantener el número de participantes alrededor de diez, debiendo tener una rotación tanto en los miembros internos como los externos para enriquecer los puntos de vista.

Al inicio del consejo, se deberá atender problemas y oportunidades específicas que ya se tienen identificadas, los progresos deben ser documentados y los éxitos celebrados. La visión del consejo, no debe ser general y de largo plazo, debe enfocarse en diferenciar a la organización de la competencia, en el corto plazo, trabajando en colaboración con los proveedores.

El Council no debe ser lanzado sin el apoyo e involucramiento de la alta dirección, esto implica por parte de ellos un compromiso de participar activamente en las reuniones del grupo. El éxito es que todos los participantes tengan voz y voto, y se documenten las lecciones aprendidas. Los buenos resultados, se fundamentan en un respeto mutuo y en la búsqueda de beneficios para toda la cadena.

En los mejores consejos, el proveedor también pone a consideración del grupo las mejores prácticas que ha observado con otros clientes, mientras que al mismo tiempo, tiene un entendimiento de como opera su cliente para poder mejorar la interacción entre las organizaciones.

La empresa debe estar abierta a modificar estrategias, procesos, indicadores de medición o cualquier otro aspecto que inhibe el que sea considerado como un cliente preferido por sus proveedores estratégicos. Las contribuciones del consejo deben ser monitoreadas y reportadas para maximizar el valor, pero el más claro indicador de que el consejo está funcionando, es que se puedan reducir los costos, se introduzcan ideas innovadoras y todos los participantes obtengan beneficios significativos.