

¿Qué es un proveedor global?

Una definición podría ser: un Proveedor Global es una compañía que dispone de un catálogo de productos y/o servicios con los que es posible cubrir diferentes necesidades.

¿Entonces, podemos decir que el establecimiento “todo a 1€” de la esquina es un proveedor global? En cierto modo sí, si damos por cierta la definición anterior sin más puntualización. Sí, si nuestro volumen de inversión va a ser 1€.

Considerando la cifra de compra va a ser sensiblemente mayor, deberíamos poner una serie de condicionantes para darle a un suministrador la categoría de Proveedor Global

1. La capacitación de las personas que me atienden durante la compra.

Como cliente, debería ser un experto en mi producto, en el mercado y las aplicaciones del mismo. Pero entre la constante evolución tecnológica y mi carga de trabajo me resulta difícil estar al día de cada una de las tecnologías que pueden aportar un extra a mi diseño, experimento o proceso, y menos aún ser un experto en cada una de ellas.

Por ello, es importante que mi Proveedor Global no sea un mero intermediario, sino que se involucre a fondo en mi necesidad y me asesore desde el principio sobre el equipo más adecuado para cubrirla. Incluso que me mantenga informado sobre las novedades tecnológicas que puedan suponer mejoras en mi labor.

Y si además puede venir a mis instalaciones, ver la necesidad in situ y hacerme una demostración que me confirme que su propuesta es la más adecuada, mejor.

En definitiva, mi Proveedor Global debe tener verdaderos especialistas en las tecnologías de mi ámbito profesional en quien pueda confiar a la hora de equiparme.

2. La situación financiera del proveedor.

La situación financiera de nuestro Proveedor Global es una de esas cosas que si está bien, no notaremos nunca; pero que si no lo está puede darnos muchas preocupaciones. Empresas que cierran, que dejan de pagar a sus proveedores, que tienen dificultades para mantener los departamentos de servicio técnico. Problemas que no siendo nuestros, nos afectan enormemente.

Por desgracia, en los últimos tiempos hemos visto como muchos de nuestros proveedores han sufrido esta mala salud financiera. El aprendizaje que debemos sacar de ello es la necesidad de exigir a nuestros proveedores una buena situación financiera que a su vez, nos evitará a nosotros dolores de cabeza.

3. El soporte a usuarios, el servicio técnico.

Una vez he adquirido mi equipo a mi Proveedor Global puedo querer un contrato de mantenimiento del mismo, una asistencia técnica durante su vida útil y, aunque prefiero que sea lo más esporádico posible, reparar el equipo cuando éste sufra una avería. En resumen, que ante cualquier incidencia me proporcione siempre la mejor solución o alternativa posible.

Cuanto mayor cualificación tenga el servicio técnico de mi Proveedor Global y más próximo esté, menor será el tiempo de respuesta para mis necesidades y la calidad de la misma.

4. La formación a los usuarios.

Muchos de los equipos de alta tecnología implican una formación específica en su uso, en algunos casos es conveniente incluso una capacitación certificada.

Me interesa un “Proveedor Global” que pueda darme esta formación, si su personal tiene la capacitación adecuada para venderme el producto, mantenerlo y darme soporte técnico, también espero que esté capacitado para formarme.

5. La variedad y calidad de productos de mi consumo que distribuye.

Si quiero ofrecer la mayor calidad a mis clientes, será necesario que los procesos y herramientas que empleo sean de la mayor calidad.

Mi Proveedor Global de tecnologías que me conciernen debe ser capaz de ofrecerme todo lo necesario para configurar sistemas completos con equipos, instrumentos y componentes de calidad contrastada y de mi confianza.

6. La variedad y calidad de productos que distribuye.

No hay una errata, no estoy repitiendo párrafo. A veces sucede que tengo necesidades tecnológicas más allá de los equipos e instrumentos habituales.

Una empresa que ha pasado todos los filtros anteriores mis suministros “tradicionales”, los pasará para otros productos, así que ya tendré gran parte del trabajo hecho.

¿Por qué quiero comprar a un Proveedor Global?

Incrementaré mi importancia como cliente para el Proveedor Global y mi comunicación será más continúa. Obtendré una atención más personalizada.

Tendré un volumen mayor de compra que me permitirá mejores precios y mejores condiciones.

Optimizaré el trabajo administrativo del procesado de pedidos.

Sea o no sea un posible Proveedor Global, el ejercicio de filtrado según las consideraciones indicadas me garantizará la compra de un producto y un servicio de calidad, lo que supone minimizar los riesgos de problemas y maximizar el potencial de los productos comprados.

Sin embargo, también me supone un esfuerzo mayor que comprar en el todo a 1€; así que cuanto más compre, más rentabilizaré este esfuerzo.

Me aseguro un buen producto, un buen servicio, un mejor precio al aglutinar mis pedidos y menos trabajo logístico.

Resumiendo,

Comprar a un Proveedor Global puede ser un deporte de riesgo, o una elección inteligente y segura, dependiendo de los filtros que pongamos a la hora de seleccionar nuestros proveedores globales. Evitad el todo a 1€ y aprovechad los buenos servicios de los buenos proveedores (y los buenos precios).

¡Calidad + eficiencia = la mejor manera de ahorrar costes!

El Grupo Álava Ingenieros quiere ser su Proveedor Global de tecnologías de visión e imagen

El Área de Tecnologías de Visión e Imagen del Grupo Alava Ingenieros ha sido pionera en la introducción y suministro de innovadoras soluciones relacionadas con la captura y procesado de imágenes.

Contamos con la más avanzada oferta de componentes, equipos y sistemas de visión e imagen, fruto de la combinación de los mejores socios tecnológicos con un excelente equipo humano formado por Ingenieros especialistas de producto, Ingenieros de aplicaciones e implantación de sistemas, Ingenieros de ventas, técnicos expertos en instalaciones y un personal altamente cualificado para proporcionar el mejor soporte y asistencia técnica posventa.

Todo ello con el respaldo y la garantía del Grupo Alava Ingenieros, el grupo empresarial líder en el suministro soluciones de alta tecnología. Con más de 160 profesionales, más de 100 acuerdos de distribución y una facturación superior a los 40 millones de Euros. Esto ha sido gracias a la capacidad de adaptación a las necesidades específicas de sus clientes y a su responsabilidad en los suministros y servicios realizados durante sus más de 40 años de existencia