

Procurement en tiempos de Coronavirus

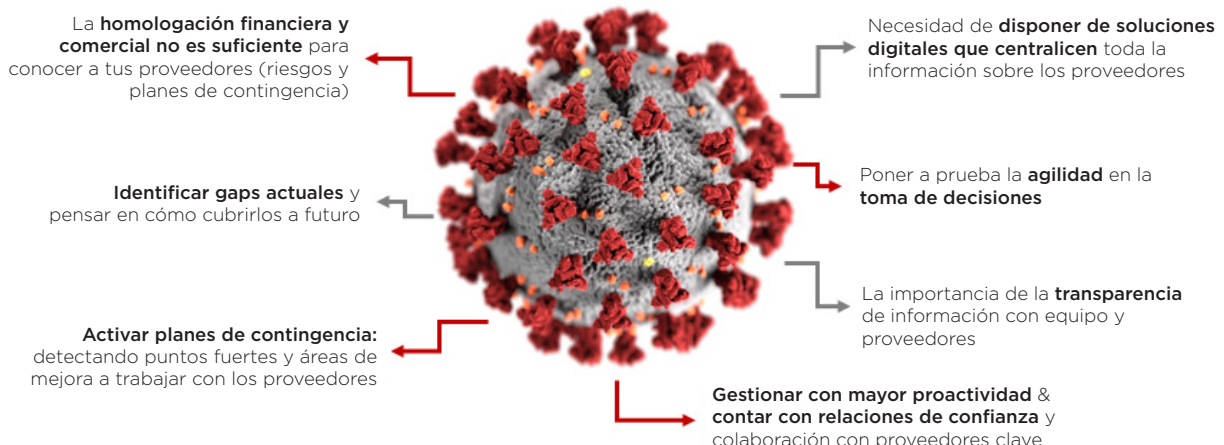


La irrupción de COVID-19 y su rápida expansión han creado una situación excepcional, marcada por un incalculable impacto humano, al que se suman grandes desafíos para la economía.

Una nueva realidad en la que aspectos como el abastecimiento y la gestión de las cadenas de suministro han cobrado especial atención, poniendo de relevancia la importancia de gestionar cuestiones como las relaciones con terceros o el riesgo de proveedores. Los departamentos y gestores de compras se han convertido en la clave fundamental para que las organizaciones superen con éxito los retos que supone esta pandemia, asegurando el trabajo de sus empleados, la continuidad de sus servicios, etc. A la vez que se enfrentan a nuevas categorías de compra y a mercados complejos y altamente competitivos, en una situación que cambia día a día.

Impacto del COVID-19:

¿Qué ha supuesto para la actual gestión de Riesgo de Proveedores?



Pero, en un momento tan extraordinario, ¿cómo podemos transformar el proceso de compras sin renunciar al aporte de valor?

La **agilidad** es el elemento fundamental. Situaciones de urgencia requieren medidas de emergencia que permitan adaptar los procesos de suministro a la nueva operativa del empleado y cumplir con las necesidades de los clientes.

Para ello, es vital contar con un Comité de Gestión de Crisis y dotarle de la autoridad y los medios suficientes que le permitan agilizar la toma de decisiones y le otorguen la capacidad de ser transparente, tanto con empleados como con proveedores estratégicos, sobre las decisiones que se lleven a cabo conforme evolucione el estado de la crisis. Además, se debe llevar a cabo un análisis para encontrar oportunidades que permitan hacer más eficientes los procesos, sin perder de vista la correcta gestión del riesgo y nuestros compromisos de cumplimiento. Una transformación de los procesos de compras que resuelva necesidades en horas, cuando normalmente habrían supuesto unos días.

La **anticipación** juega también un papel muy importante. En casos como Aquanima, en el que tenemos presencia en más de 11 países, hemos experimentado un impacto de forma paulatina según iba avanzando el virus en las geografías en las que operamos. Esta diferencia de velocidad nos ha permitido aplicar medidas de forma escalonada, empezando por España, ya que fue la primera de nuestras geografías afectada por la crisis, y replicándolas en el resto de países antes de que se incrementaran los efectos de la pandemia.

Las **relaciones** son el tercer pilar en el que debemos centrarnos. Es esencial que desde el primer momento en el que se inicia la crisis, escuchemos a nuestros clientes, anticipándonos a sus necesidades y conociendo sus preocupaciones, para poder aportarles soluciones de valor que cumplan con sus expectativas.

A su vez, debemos establecer un flujo de **comunicación bidireccional** con nuestros empleados, activo desde el minuto cero, que nos permita conocer sus opiniones y crear un clima laboral que atienda sus demandas y les garantice su seguridad. Es necesario que contemos con un buen plan de contingencia y gestionemos todas sus solicitudes con el objetivo de dotarles de todo lo necesario para que puedan continuar con su actividad desde el inicio del confinamiento, a la vez que mantenemos su motivación y compromiso.

Por último, también debemos **trabajar de la mano de nuestros proveedores**, generando relaciones de confianza, mostrándonos transparentes con todo lo que pueda ocurrir e informándoles desde el inicio de todas las decisiones que se tomen. Debemos conocer su operativa y Planes de Continuidad de Negocio para poder ponernos a su disposición y tratar de apoyarles en todo lo que puedan necesitar y viceversa.

Gracias a la combinación de todas estas decisiones y a la colaboración de nuestros clientes, proveedores y empleados, en Aquanima, podemos seguir dando nuestro servicio como lo haríamos de forma habitual, tratando de portar el mayor valor posible.

¿Y cuándo todo esto pase? Estamos seguros de que, con la gestión adecuada, el impacto de COVID-19 aportará aprendizajes de gran valor. Nos permitirá paliar la resistencia al cambio, reforzar nuestros mecanismos de gestión de riesgo y abrirá la puerta a nuevas relaciones a largo plazo con nuestros *stakeholders*.

Tenemos grandes desafíos por delante, ¿estamos dispuestos a convertirlos en una oportunidad?