

CÓMO DEFINIR EL VALOR AÑADIDO EN LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES, SEGÚN NSK



Cómo medir el valor de su proveedor aftermarket

La mayoría de los fabricantes de éxito son muy conscientes del papel fundamental que desempeñan los bienes de equipo en su éxito. Invierten cuidado y tiempo en el proceso de decisión de compra y son cuidadosos en la selección de sus proveedores. Sin embargo, existe la tentación de dar menos importancia a los componentes de soporte y mantenimiento para estos equipos. Artículos de aftermarket como rodamientos, lubricantes, líneas y acoplamientos a menudo se almacenan como productos de consumo, se seleccionan principalmente por precio y quedan expuestos al mejor postor.

Pero en el entorno moderno de producción eficiente, cada operación depende del funcionamiento correcto y fiable de todas las demás.

En los equipos de colada continua en una acería, el fallo prematuro e inesperado de un rodamiento en uno de los primeros pasos del proceso provoca la parada de toda la línea. Si la línea de alimentación de un compresor de aire industrial tiene fugas o un rodamiento del motor se atasca, todo proceso de producción neumático se detiene. Como sabemos, en el entorno industrial el tiempo es, literalmente, dinero. Un apagado sistémico, llevar a cabo una investigación y un análisis del fallo y su reparación y reinicio lleva su tiempo (y dinero). Mucho tiempo (dinero).

La selección de proveedores es más que solo la selección de piezas

Es la interrupción inesperada y no planificada, la maldición de cualquier proceso productivo. Para minimizar estos incidentes, los fabricantes inteligentes buscan proveedores no solo con buenos productos, sino también con conocimientos técnicos y experiencia sobre el terreno que les permitan prevenir una interrupción de la producción. El conocimiento profundo tanto del producto como del entorno de producción puede ayudar a anticipar, organizar y ejecutar un mantenimiento y reparaciones eficientes y programadas previamente. De repente, el valor de un proveedor de aftermarket que pone sobre la mesa algo más que solo producto se hace evidente.

Cómo elegir el proveedor adecuado

A continuación, se incluye una serie de consideraciones importantes para analizar a cualquier proveedor de aftermarket, a fin de garantizar que su operación disfrute del valor máximo en toda la cadena de suministro.

- › **Compromiso con el éxito del cliente:** demuestran tecnología e inversión de productos. más allá de la forma, ajuste, función y precio
- › **Un perfil global y multisectorial:** la capacidad de suministrar desde fuentes globales a clientes globales, y una experiencia demostrada en diversas industrias, aportando conocimientos operativos que los proveedores menos experimentados no pueden
- › **Una interfaz técnica completa pero flexible:** desde datos técnicos simples y contenido accesible, hasta herramientas de diseño intercambiables o asociarse técnicamente con el cliente para optimizar el diseño de procesos, administrar proyectos y respaldar el mantenimiento en las mismas instalaciones
- › **Relaciones sólidas de canales:** negocios sólidos, inventarios, estructuras logísticas entre fabricantes y distribuidores esenciales

CÓMO DEFINIR EL VALOR AÑADIDO EN LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES, SEGÚN NSK



¿Cómo puede un proveedor superior impactar sobre las operaciones?

Si partimos del axioma de la industria de que el precio de compra de un componente es un porcentaje muy pequeño (15%) de los costes operativos totales de ese componente, debemos seleccionar a los proveedores en función de su capacidad para impactar en el 85% restante. Así es como lo hacen.

- › **Su producto es mejor:** diseño y calidad superiores, hechos para durar
- › **Son expertos en sus negocios:** identifican y recomiendan soluciones alternativas que durarán más y funcionarán con mayor eficiencia energética
- › **Son expertos en su negocio:** tienen la profundidad de ingeniería para encabezar el rediseño o modificaciones de la máquina, para lograr una mayor eficiencia de la misma
- › **Arreglan lo que venden:** identifican y recomiendan mejoras en las prácticas de mantenimiento, para extender la vida útil del producto y los intervalos de servicio, con el fin de lograr una mayor eficiencia de la máquina
- › **No dudan en ponerse manos a la obra:** están activos en el campo ayudando con las instalaciones, en la resolución de problemas y en la monitorización del rendimiento de la máquina
- › **Son frugales con su dinero:** reducen la inversión de capital circulante en inventarios, a través de tiendas y gestión logística entre fabricante y distribuidor
- › **Son valiosos asesores:** tienen conocimientos que compartir y hacen que su dominio sea un activo para el usuario final

Los beneficios de una buena relación con el proveedor de rodamientos

Cuando se contacta con un proveedor de aftermarket genuinamente comprometido en su ecuación operativa, los beneficios son múltiples. Fomenta la comunicación transparente y centrada en objetivos. Promueve la colaboración, la armonización para la mejora y una cultura de éxito. Impulsa la integración de procesos, generando sentimiento de propiedad y responsabilidad en el proveedor. Por último, cierra la brecha entre la vida teórica calculada del componente y la de la vida real.

Las ventajas competitivas

El impacto operativo de una base de proveedores activa y dedicada puede generar ventajas sustanciales y duraderas para el perfil de un fabricante, elevándolo por encima del ruido y un mar de competidores. Estos beneficios son transformadores: el éxito genera un mayor éxito:

- › Aprovechar la mejora de los costes y la eficiencia de los procesos por parte de los proveedores para lograr diferencias competitivas y ventajas de venta
- › Acelerar la velocidad de suministro gracias a una mayor fiabilidad, productividad y tiempo de actividad
- › Acelerar los plazos de desarrollo y comercialización de nuevos productos, respaldados por una sólida interfaz técnica y soporte de gestión de proyectos de los proveedores

Asociarse con los proveedores más capaces, que están continuamente comprometidos con su éxito, significa un esfuerzo totalmente responsable y unificado detrás de su operación, todos los días, trabajando para prevenir activamente el tiempo de inactividad y garantizar el 100% de capacidad y eficiencia.

CÓMO DEFINIR EL VALOR AÑADIDO EN LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES, SEGÚN NSK



Asociarse con nuestros clientes para optimizar la maquinaria

El Programa de Valor Añadido AIP de NSK se basa en una propuesta simple: “la mejora es rentable”. Al trabajar con usted durante el Ciclo de valor del programa AIP, le ayudaremos a lograr mejoras en la fiabilidad, productividad y rendimiento. Con ello, obtendrá un beneficio de costes tangible y medible; además, ¡tenemos las herramientas para demostrarlo! Eso es lo que entendemos por la afirmación de que la “mejora es rentable”.

Empiece hoy mismo a mejorar con el programa AIP. Es una herramienta probada y práctica que ofrece un ahorro real de costes así como mejoras del rendimiento. Funciona en todos los sectores, así que póngase en contacto y experimente los beneficios hoy mismo.

Para obtener más información sobre el impacto real que un proveedor superior puede tener en sus resultados, visite www.nskeurope.es/es/services/added-value-programme-aip

Acerca de NSK Ltd.

NSK comenzó su camino fabricando los primeros rodamientos en Japón en 1916, y desde entonces se ha convertido en una organización global que investiga, diseña y fabrica soluciones de control y movimiento que son compatibles con la movilidad esencial y las aplicaciones de la industria. Actualmente, NSK es el principal proveedor de rodamientos en Japón y el tercer proveedor más grande del mundo en participación de mercado.

Nuestros productos y tecnologías se utilizan para mejorar el rendimiento y la productividad al tiempo que reducen el consumo de energía. A principios de la década de los 60, fijamos nuestra atención en los mercados exteriores a Japón y hasta la fecha hemos establecido oficinas comerciales en 30 países.

Filosofía corporativa de NSK

NSK contribuye a generar una sociedad del bienestar más segura, así como a proteger el medio ambiente mundial con su innovadora tecnología que integra Motion & Control (Movimiento y Control). Como empresa verdaderamente internacional, cruzamos las fronteras nacionales para mejorar las relaciones entre las personas de todo el mundo.

Global Aftermarket quiere agradecer especialmente al Sr. Mike Stofferahn, Vicepresidente Senior de Ejecutivos de NSK Americas por la contribución de este artículo de liderazgo de pensamiento.