

O que é um fornecedor global?

Uma definição poderia ser: Fornecedor Global é uma empresa que dispõe de um catálogo de produtos e/ou serviços que dão a possibilidade de cobrir diferentes necessidades.

Seria possível então dizer que o estabelecimento “tudo a 1€” da esquina é um fornecedor global? Seria, mas considerando unicamente como verdadeira a anterior definição. Sim, se o nosso volume de investimento vai ser 1€.

Considerando que os valores de compras serão maiores, devíamos impor algumas condições para dar a categoria de Fornecedor Global a um fornecedor.

1. A formação das pessoas que me atendem durante a compra.

Como cliente, a pessoa que me está a atender devia ser um especialista no produto que está a vender, no mercado e nas suas aplicações. No entanto, a constante evolução tecnológica e a sobrecarga de tarefas no trabalho, dificulta estar atualizado sobre as tecnologias que podem proporcionar uma melhoria ao meu projecto, experiência do processo, e ainda menos conhecer perfeitamente cada uma delas.

Por isso, é importante que o meu Fornecedor Global não seja apenas um mero intermediário, mas que se envolva a fundo no que necessito e me aconselhe desde o início sobre o equipamento mais adequado às minhas necessidades. Deve, também, manter-me informado sobre as novidades tecnológicas que permitam melhorar o meu trabalho.

Além disso, ter a possibilidade de vir às minhas instalações, ver quais as minhas necessidades in situ e fazer uma demonstração da sua proposta, seria ótimo.

Definitivamente, o meu Fornecedor Global, deve ter verdadeiros especialistas nas tecnologias da minha área profissional em quem possa confiar no momento de adquirir um equipamento.

2. A situação financeira do fornecedor.

A situação financeira do nosso Fornecedor Global é uma daquelas situações que não notamos se está tudo bem, mas se ocorre o contrário podemos ter muitas preocupações. Empresas que encerram, que deixam de pagar aos seus fornecedores, que têm dificuldade para manter os departamentos de serviços técnicos. Problemas que não são nossos mas afetam-nos imenso.

Infelizmente, ultimamente podemos ver como muitos dos nossos fornecedores têm sofrido esta crise financeira. A conclusão que tiramos é que se deve exigir aos nossos fornecedores uma boa situação financeira para evitarmos dores de cabeça.

3. O apoio aos utilizadores, o serviço técnico.

Uma vez adquirido o meu equipamento ao meu Fornecedor Global, posso querer um contrato de manutenção do mesmo, uma assistência técnica durante a sua vida útil e, mesmo que seja o mais esporádico possível, reparar o equipamento quando este tiver uma avaria. Ou seja, quando tiver algum incidente que me disponibilizem a melhor solução ou alternativa possível.

Quanto maior for a qualificação e do serviço técnico do meu Fornecedor Global e quanto mais próximo estiver, menor será o tempo de resposta para as minhas necessidades e a qualidade do serviço.

4. A formação dos utilizadores.

Muitos dos equipamentos de alta tecnologia implicam uma formação específica na sua utilização, e, em alguns casos, é conveniente uma formação certificada.

É do meu interesse um Fornecedor Global que me possa dar esta formação específica, se os seus funcionários possuem a formação adequada para vender o produto, realizar a manutenção e dar apoio técnico, espero que também estejam habilitados para dar formação.

5. A variedade e a qualidade dos produtos que distribui para o meu consumo.

Se quero fornecer a maior qualidade aos meus clientes, é necessário que os processos e ferramentas que utilizo sejam da melhor qualidade.

O meu Fornecedor Global de tecnologias do meu interesse deve ter capacidade de me disponibilizar tudo o que é necessário para configurar sistemas completos com equipamentos, instrumentos e componentes de qualidade comprovada e da minha confiança.

6. A variedade e qualidade de produtos que distribui.

Não há uma falha, não estou a repetir o anterior. Por vezes acontece que tenho necessidades tecnológicas para além dos equipamentos e instrumentos habituais.

Uma empresa que tenham filtrado todos os meus anteriores fornecimentos “tradicionais”, vai passá-los para outros produtos, e assim terei grande parte do trabalho já feito.

Porque é que quero comprar a um Fornecedor Global?

Para o Fornecedor Global aumentarei a minha importância como cliente e a minha comunicação será mais regular.

Obterei um atendimento mais personalizado.

Terei um maior volume de compras que me permitirá obter melhores preços e condições.

Optimizarei o trabalho administrativo do processo de pedidos.

Seja ou não possível ter um Fornecedor Global, segundo as condições mencionadas, garante-me a compra de um produto e um serviço de qualidade, diminuindo os riscos de problemas e aumentar o potencial dos produtos comprados.

No entanto, o esforço será maior do que comprar num “tudo a 1€”; portanto, quanto mais comprar, mais rentável será o esforço.

Tenho a certeza absoluta de que é um bom produto, um bom serviço, um melhor preço por juntar pedidos e um menor trabalho logístico.

Em resumo,

Comprar a um Fornecedor Global poderá ser um risco ou uma escolha inteligente e segura, dependendo dos filtros que ponhamos no momento de escolher os nossos fornecedores globais. Evitem o “tudo a 1€” e aproveitem os bons serviços dos bons fornecedores (e os bons preços).

Qualidade + eficiência = a melhor forma de poupar custos!

O Grupo Álava Ingenieros quer ser o seu Fornecedor Global de tecnologias de visão e imagem.

A área de tecnologias de Visão e Imagem do Grupo Álava Ingenieros foi pioneira na introdução e no fornecimento de soluções inovadoras relacionadas com a captura e o processamento de imagens.

Contamos com a mais avançada gama de componentes, equipamentos e sistemas de visão e imagem resultado da combinação dos melhores parceiros tecnológicos com uma excelente equipa humana formada por Engenheiros especialistas do produto, Engenheiros de aplicações e implementação de sistemas, Engenheiros de vendas, técnicos especialistas em instalações e um pessoal altamente qualificado para disponibilizar o melhor apoio e assistência técnica de pós-venda.

Tudo isto com o apoio e a garantia do Grupo Álava Ingenieros, o grupo empresarial líder no fornecimento de soluções de alta tecnologia. Com mais de 160 profissionais, mais de 100 acordos de distribuição e uma facturação superior a 40 milhões de euros. Isto tudo graças à capacidade de adaptação às necessidades dos seus clientes e a sua responsabilidade nos fornecimentos e serviços feitos durante os mais de 40 anos de existência.

Tecnología à sua medida