



RECURSOS S.A.
CONSULTORÍA EMPRESARIAL

fortalecimiento de proveedores



La cadena de contratación y subcontratación articulada a Minera Yanacocha SRL ha movilizado las energías empresariales de más de 200 empresas proveedoras locales que le vendieron a MYSRL en el 2,002 cerca de US \$ 35 millones en bienes y servicios. Para ellas, el cumplimiento de los estándares de seguridad del personal, de gestión ambiental, de gestión de su personal y de calidad requeridos por MYSRL fue un desafío logrado que les ha permitido sostenerse como proveedores y tentar nuevos mercados e innovar productos. La ampliación de las compras locales de MYSRL abre oportunidades para el crecimiento de estos proveedores y para el acceso de nuevos proveedores al cluster constituido en torno a MYSRL. En ambos casos el nuevo reto para las empresas cajamarquinas es sostener los estándares de calidad, ampliar y diversificar sus mercados, que se sustentan en última instancia en una gestión competitiva de sus negocios.

Con este propósito se origina el "Programa de Fortalecimiento de Proveedores (PFP)" que viene siendo ejecutado por la Consultora Empresarial RECURSOS S.A. desde Setiembre del 2002 y está orientado a proveer servicios a las pequeñas y medianas empresas proveedoras y empresas-clientes mayores que operan y hacen negocios en Cajamarca. Las empresas se inscriben en el Programa y financian parte de él.



Los principales objetivos del PFP son:

- a. Mejorar la calidad y la productividad de la gestión en las empresas proveedoras de bienes y servicios de Cajamarca.
- b. Contribuir a la conformación de un cluster local entre empresas proveedoras y clientes, con sistemas y canales de relaciones comerciales definidos y establecidos por consenso.

Para alcanzar estos objetivos se desarrollan diversos componentes y servicios entre los que se distingue:

- Programa de Calidad Total para empresas inscritas en el PFP: implantación de instrumentos para la mejora de prácticas de gestión de la calidad.
- Formulación de Planes de Negocios para empresas inscritas en el PFP: información ordenada de cada empresa, con el fin de contar con un documento de negociación con cualquiera de los actores económicos.
- Servicios de Consultoría y Asistencia Técnica en gestión empresarial: ligados a las dos actividades previas, como desarrollo y seguimiento de las mismas.
- Enlace comercial: que busca ampliar y diversificar los mercados de los proveedores locales mediante una relación competitiva con MYSRL y otros grandes compradores o mercados.
- Programas de Capacitación en Gestión Empresarial, de acuerdo con las demandas generadas a partir de las actividades desarrolladas por el PFP.



Hasta el momento los logros alcanzados son:

28 empresas han sido asistidas y formadas por el PFP, a través de los Programas de Calidad Total y Plan de Negocios, logrando mejoras significativas en su gestión. Las empresas muestran altos niveles de aceptación sobre los servicios recibidos (91% de empresas totalmente satisfechas) y un cofinanciamiento efectivo de los mismos (34% del valor de los servicios).

El Programa de Calidad Total ha posibilitado que las empresas registren cambios importantes a nivel productivo como:

- Reducciones de costos por ordenamiento de procesos: 5 empresas han logrado reducciones entre el 13% y el 100% del costo del proceso.
- Aumento de la productividad de los procesos: Una empresa logró desarrollar mejoras que redujeron tiempos y costos de proceso de envasado aumentando en 230% la productividad.
- Reducción de quejas: La empresa que mejoró su proceso de envase redujo el nivel de quejas de sus clientes por sus envases de 38% a 1%.
- Realización de inversiones para mejoras productivas: 11 empresas han realizado nuevas inversiones durante el programa que ascienden a cerca de US\$ 200 mil.
- Recuperaciones de activos en desuso y/o venta de activos: 3 empresas lograron recuperar US\$ 2,983 por este concepto.

La actividad de Enlace Comercial ha permitido:

- Formación de un equipo conjunto de trabajo entre el IFC, MYSRL y RECURSOS.S.A.
- En las Jornadas de Negocios 2003, 70 empresas recibieron información relevante para iniciar contactos de negocios; adicionalmente se realizaron 496 citas de negocios de 62 empresas (8 contactos comerciales en promedio). Se hicieron contactos comerciales por cerca de US\$ 400,000.
- En las Jornadas de Negocios 2004 participaron 102 empresas provenientes de Lima, Trujillo, Cajamarca, Amazonas y San Martín. Hasta el momento se han cerrado negocios por US\$ 1'400,000.



“...En FOTO ANDINA, con el Programa de Mejoras de Proveedores (Calidad Total), hemos realizado en los últimos tiempos, una fuerte dosis de cambios en el interior de nuestra empresa, esto nos ha permitido ser más competitivos y productivos. Un aspecto fundamental, es el compromiso asumido por todos los trabajadores para lograr consolidarnos en un equipo más eficiente que satisface las expectativas de nuestros clientes...”

Ricardo Manay
GERENTE FOTO ANDINA

