**Negociación con un operador logístico**

En muchos casos las empresas deben tercerizar las operaciones logísticas como son el transporte, el almacenamiento o ambos. Por ende para poder hacer ese proceso de tercerización deben contratar a un operador logístico.

Como en cualquier contrato se debe negociar el precio o cuanto le va a valer a la empresa esa tercerización. Existen muchas formas de negociar o de fijar los precios, pero a grandes rasgos encontramos dos esquemas para una negociación: con costos abiertos o a precio cerrado.

 El primero con costos abiertos consiste en que la empresa antes de la negociación calcule con un estudio de costos cuanto le vale rubro por rubro la operación, este cálculo se lo muestra al operador, y entre ambos fijan el porcentaje de imprevistos y fijan el margen de utilidad que se va a ganar el operador.

Esta es una de las maneras más justas para ambas partes, y normalmente se utiliza cuando las partes que se van a sentar a negociar son simétricas.

Según la teoría, una cadena de suministro de clase mundial debe buscar compartir la información con sus proveedores de tal manera que pueda cultivar relaciones de confianza, y el proveedor este alineado con las directrices estratégicas de la cadena de suministro y de la empresa. Por ende este esquema de negociación se alinea con las recomendaciones que se da de una cadena de suministro de clase mundial.

 La segunda forma a precio cerrado consiste simplemente consiste que la empresa fije un valor de cuánto va a pagar por esa operación. Obviamente la empresa previamente tiene que hacer un estudio de costos, pero ese estudio no se lo revela al operador logístico, sino que la empresa espera que un operador logístico se le mida a hacer la operación con ese determinado precio.

 Este esquema de negociación se da frecuentemente cuando las partes que se sientan a negociar son asimétricas, la empresa es mucho más grande que el operador logístico, y tiene la posibilidad de fijar precios. En la mayoría de los casos las empresas que proponen este esquema de negociación es porque mueven mucha cantidad de mercancía, lo cual hace que para un operador logístico se le haga atractivo por las economías de escala y porque puede aprovechar para ganar sinergia con operaciones de otros clientes.