

MEXICO INDUSTRY[®]

NEWS



EL MEDIO INFORMATIVO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA



EL VALOR DEL DESEMPEÑO DEL PROVEEDOR

Construcción de bases para el desarrollo de los proveedores



PUNTOS CLAVE

ANTECEDENTES

- ¿Por qué desarrollarme como proveedor?
- Decálogo para proveedores
- Relaciones Operativas : Proveedor convencional, asociado o socio
- Pirámide del proveedor
- Auto análisis del proveedor



¿POR QUÉ EL **DESARROLLO DE PROVEEDORES**?



ANTECEDENTES

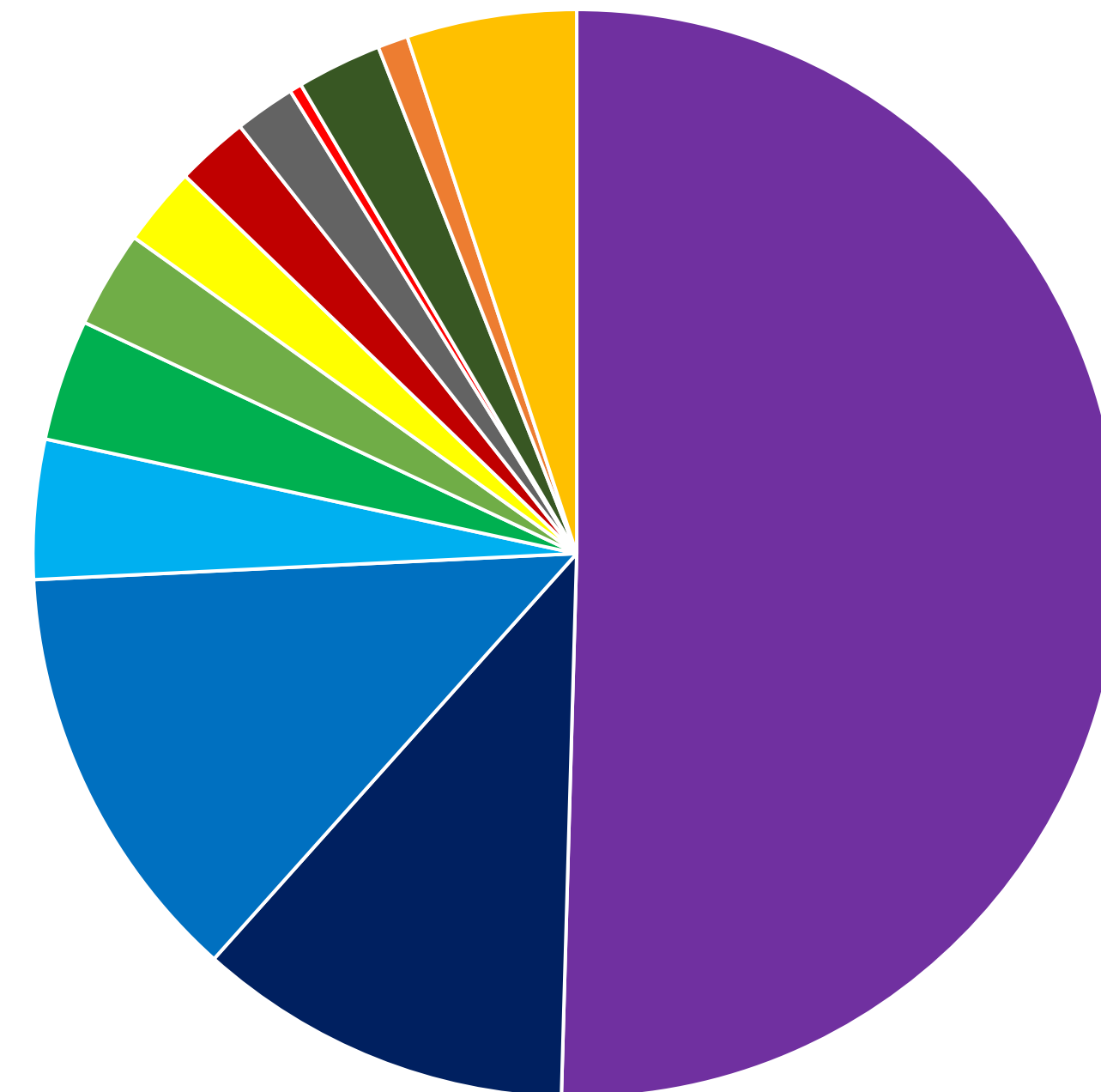




Tiene que existir una necesidad real



Castings	\$ 280 MUSD (aluminum and magnesium)
Machining	\$ 62 MUSD
Sheet metal	\$ 70 MUSD
Forgings	\$ 23 MUSD (titanium and nickel)
Special Processes	\$ 20 MUSD
Soft goods & Thermoforming	\$ 20 MUSD
Coating	\$ 16 MUSD
Assemblies	\$ 13 MUSD
Hardware	\$ 12 MUSD
Carbo-nitrurizing	\$ 10 MUSD
Composites	\$ 2 MUSD
Plastic injection molding	\$ 14 MUSD
Raw material	\$ 5 MUSD
Interiors supplies	TBD
<p>Other commodities to be defiend with an integrate demand of:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Heat treatment • Hydroforming • NDT • Wire & connectors for harnesses • Engine & motors 	\$ 28 MUSD



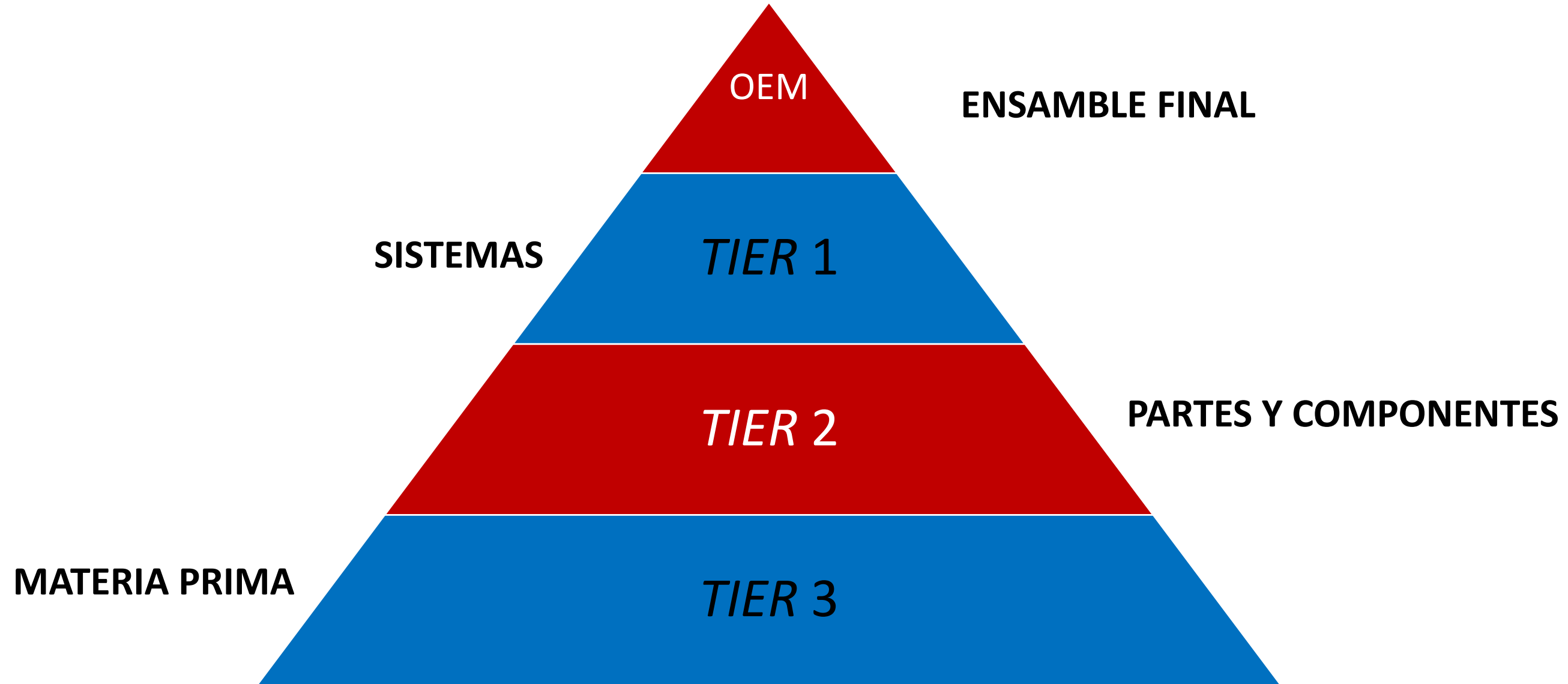
FASES PARA DESARROLLO DE PROVEEDORES



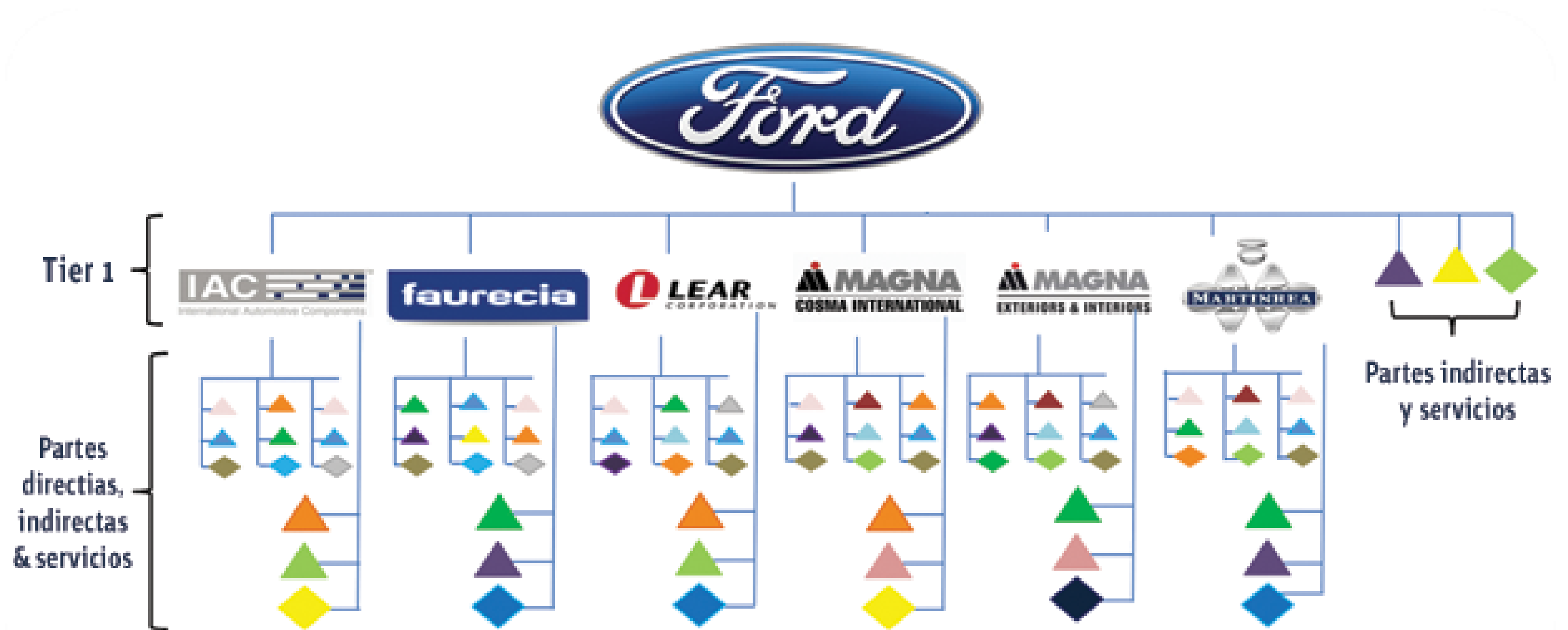
PROVEEDORES DIRECTOS vs INDIRECTOS



SUPPLY CHAIN PARA **PROVEEDORES DIRECTOS**



SUPPLY CHAIN PARA PROVEEDORES INDIRECTOS



Falta de interés en el desarrollo de proveedores.

PLUGANDPLAY

La oportunidad



El reto



FALLAS MAS COMUNUES DE LOS PROVEEDORES

- ✗ Falta de propuesta de valor.
- ✗ Tamaño de la empresa (número de empleados & ventas).
- ✗ Estrategia de MKT y material de ventas inadecuados (Formatos, tamaño de las presentaciones, flyers, priorización de clientes, etc.).
- ✗ Falta de experiencia con ciertos materiales.
- ✗ Falta de capacidad dimensional de la maquinaria y equipo.
- ✗ Falta de sistemas de gestión de calidad.
- ✗ Bajos Indicadores (tiempo de entregas, quejas de calidad).
- ✗ No saber cotizar en diferentes modelos de negocio, créditos a clientes, incoterms.
- ✗ Tiempos para cotizar y/o firmar contratos.

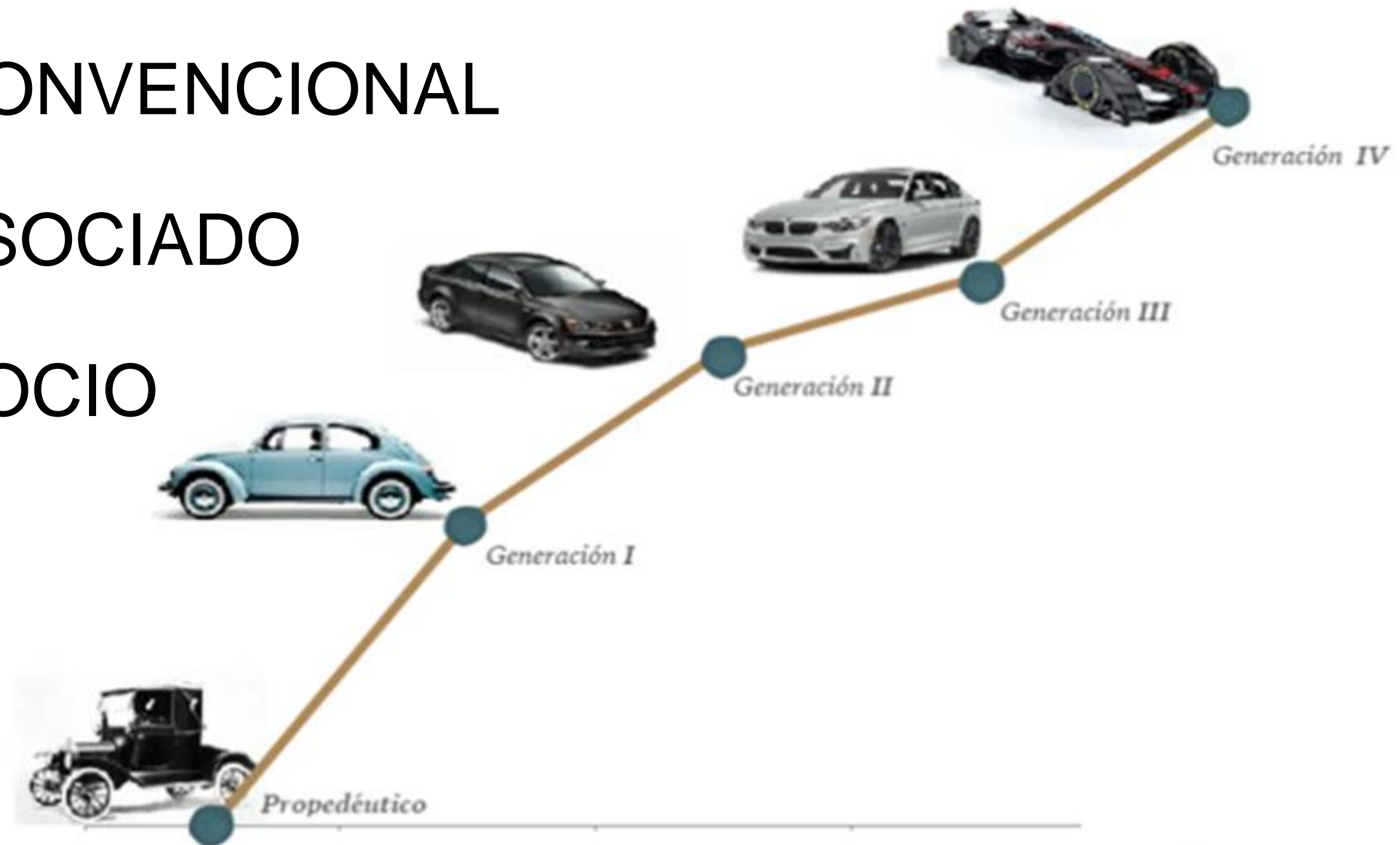


rejected

RELACIONES OPERATIVAS

PROVEEDORES

- EL PROVEEDOR CONVENCIONAL
- EL PROVEEDOR ASOCIADO
- EL PROVEEDOR SOCIO



PRINCIPIOS BÁSICOS DESARROLLO DE PROVEEDORES

7 PUNTOS



DECÁLOGO PROVEEDOR - CLIENTE

I. INDEPENDENCIA

II. PRECISIÓN

III. CONOCIMIENTO

IV. SUMINISTRO

V. RECURSOS

VI. CONTRATOS

VII. OBLIGACIONES

VIII. INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN

IX. CAPACIDADES

X. RELACIÓN A LARGO PLAZO

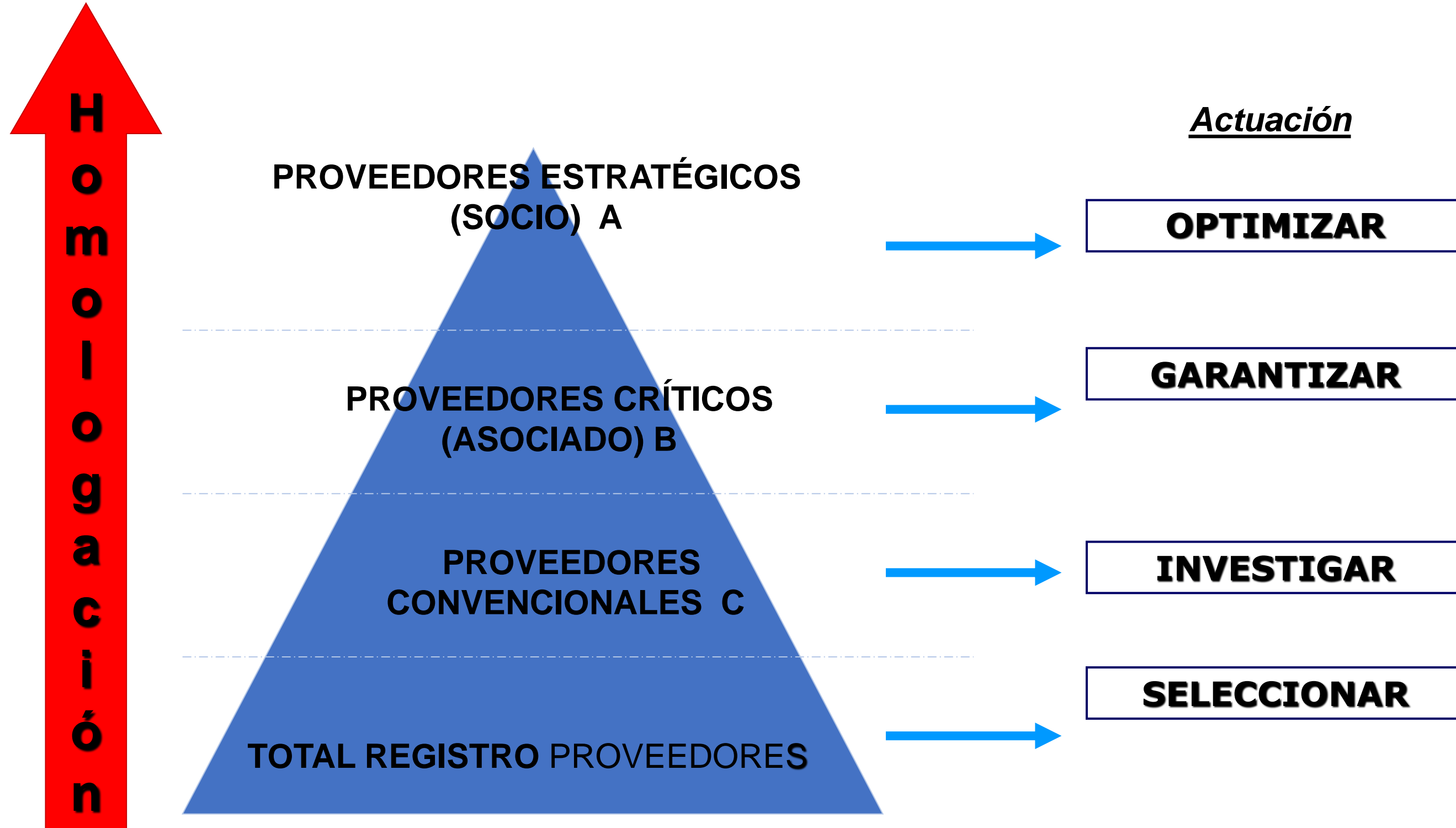
PIRÁMIDE DEL PROVEEDOR

Los aspectos mas importantes son:

- **Económicos**
- **Logísticos**
- **Cualitativos**
- **Estratégicos**



PIRAMIDE ABC DE PROVEEDORES



POSICIONAMIENTO DEL PROVEEDOR

CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN

Depende de la relación entre nuestro volumen de compras y su volumen de ventas

C.N. Capacidad de Negociación

Área compleja: C.N. Alta / I.P. Alto

Poco Atractivo : C.N. Alta / I.P. Bajo

I.P. Interés del Proveedor

Proveedor Excelente: C.N. Baja / I.P. Alto

Indiferentes : C.N. Baja / I.P. Bajo



MATRIZ DE POSICIONAMIENTO

DEL PROVEEDOR

C.N.: CAPACIDAD
DE NEGOCIACIÓN.



INTERÉS DEL PROVEEDOR : I.P.



ESTRATEGIAS DE DESARROLLO

DE PROVEEDOR ABC

- 1. Optimizar: Alta posibilidad + Menor volumen**
- 2. Garantizar: Baja posibilidad +Menor volumen**
- 3. Investigar: Alta posibilidad +Mayor volumen**
- 4. Seleccionar: Baja posibilidad +Mayor volumen**



ANALISIS DEL PROVEEDOR

CONOCIMIENTO

**CAPACIDAD
DE NEGOCIACIÓN**

PROVEEDORES

- Interés del Proveedor la empresa cliente
- Depende de su adecuación la cadena de valor



POSICIONAMIENTO



AUTO ANALISIS DEL PROVEEDOR

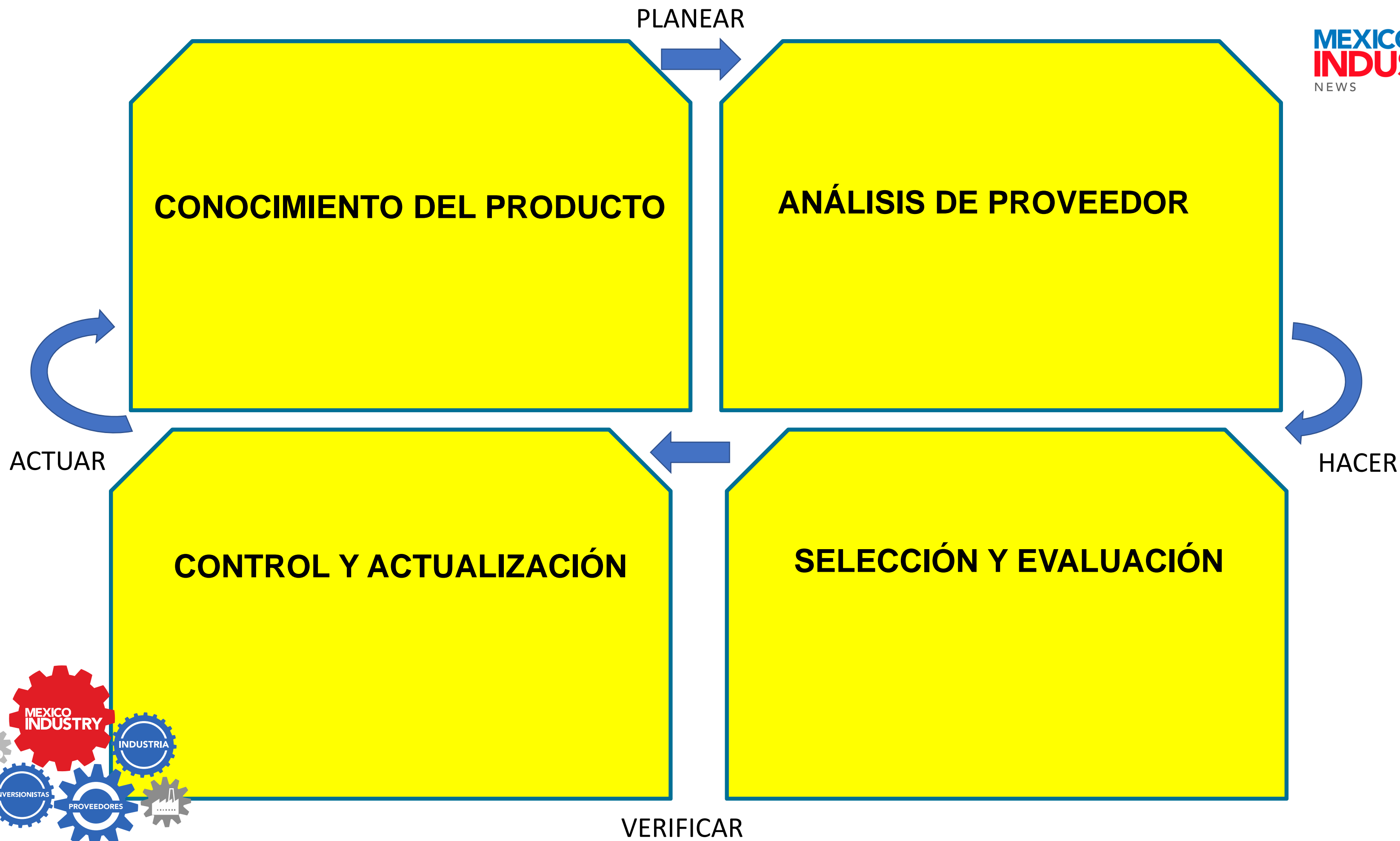
- Calidad (C)
- Cumplimento de tiempo de entrega (CTE)
- Flexibilidad (F)
- Faltantes de entrega (FE)
- Cumplimiento de contrato (CO)
- Precios (Pr)
- Garantía (G)



CRITERIOS PARA SELECCIÓN DE PROVEEDORES

- CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO
- ANÁLISIS DEL PROVEEDOR
- CONTROL Y ACTUALIZACIÓN
- SELECCIÓN Y EVALUACIÓN





DUDAS Y PREGUNTAS



CONCLUSIONES

