

# 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

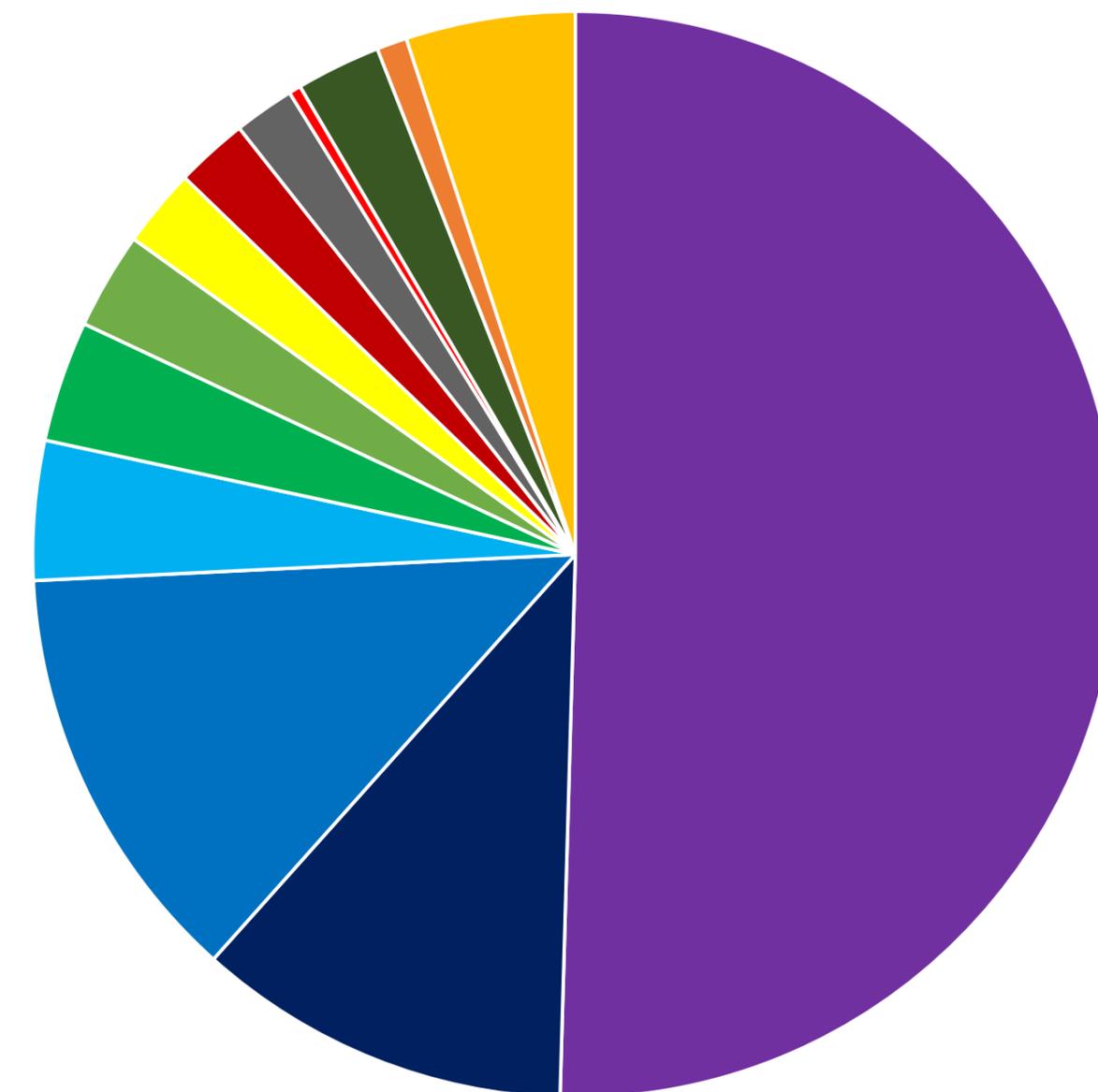




**Tiene que existir una necesidad real**



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



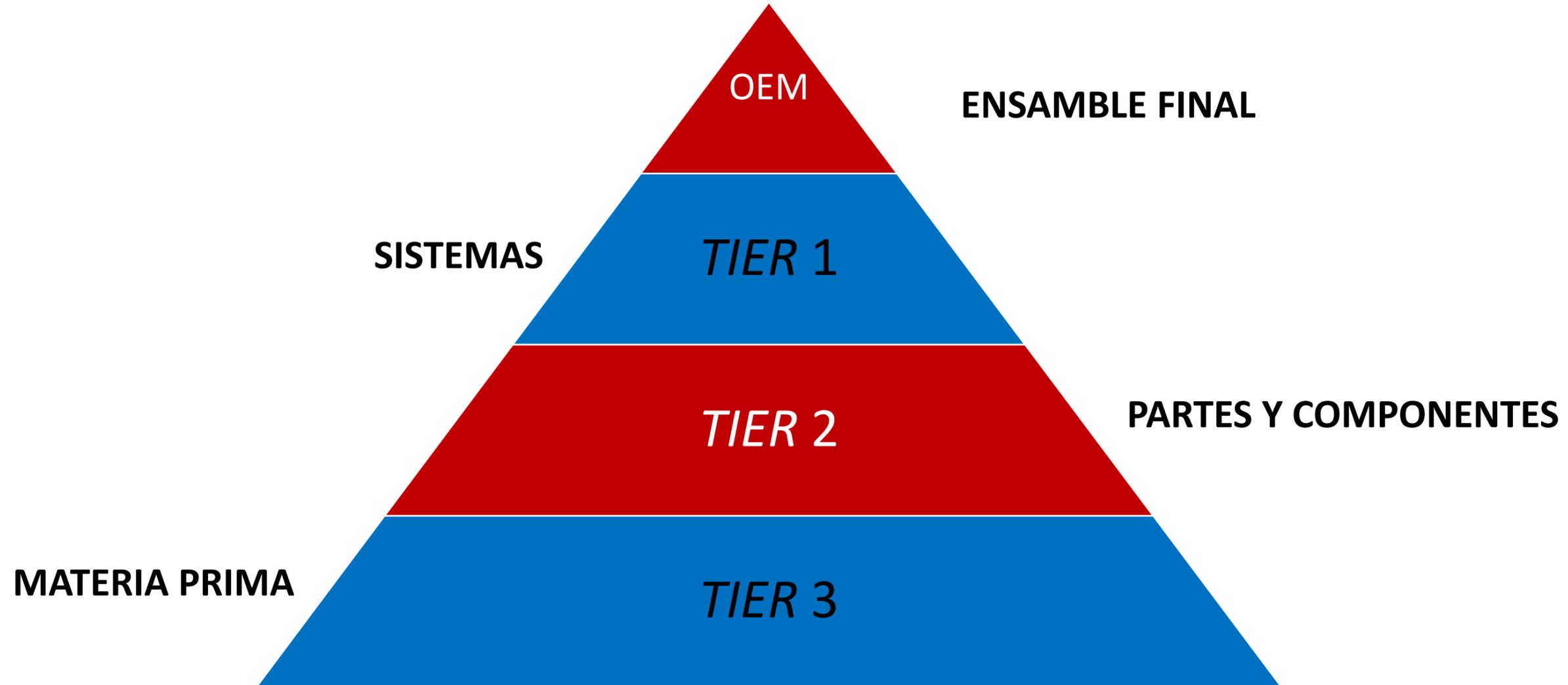
# FASES PARA DESARROLLO DE PROVEEDORES



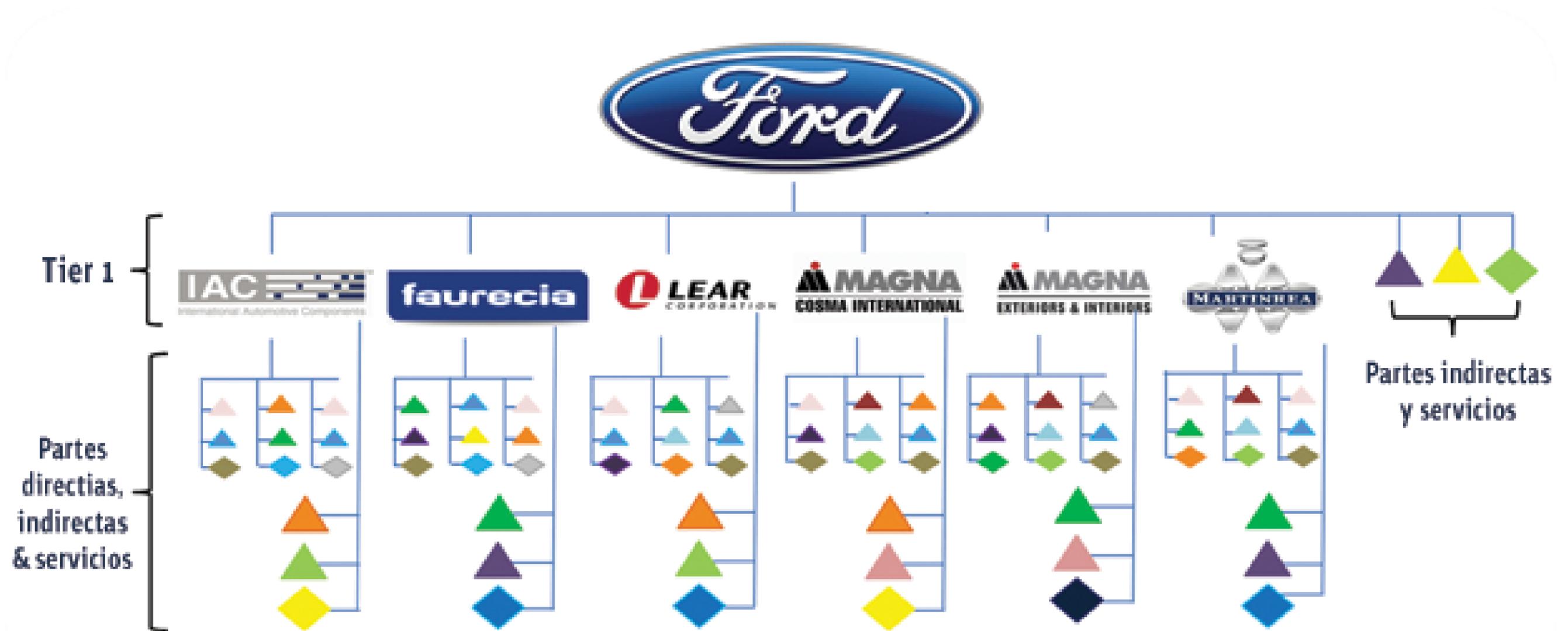
# PROVEEDORES DIRECTOS vs INDIRECTOS



# 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.

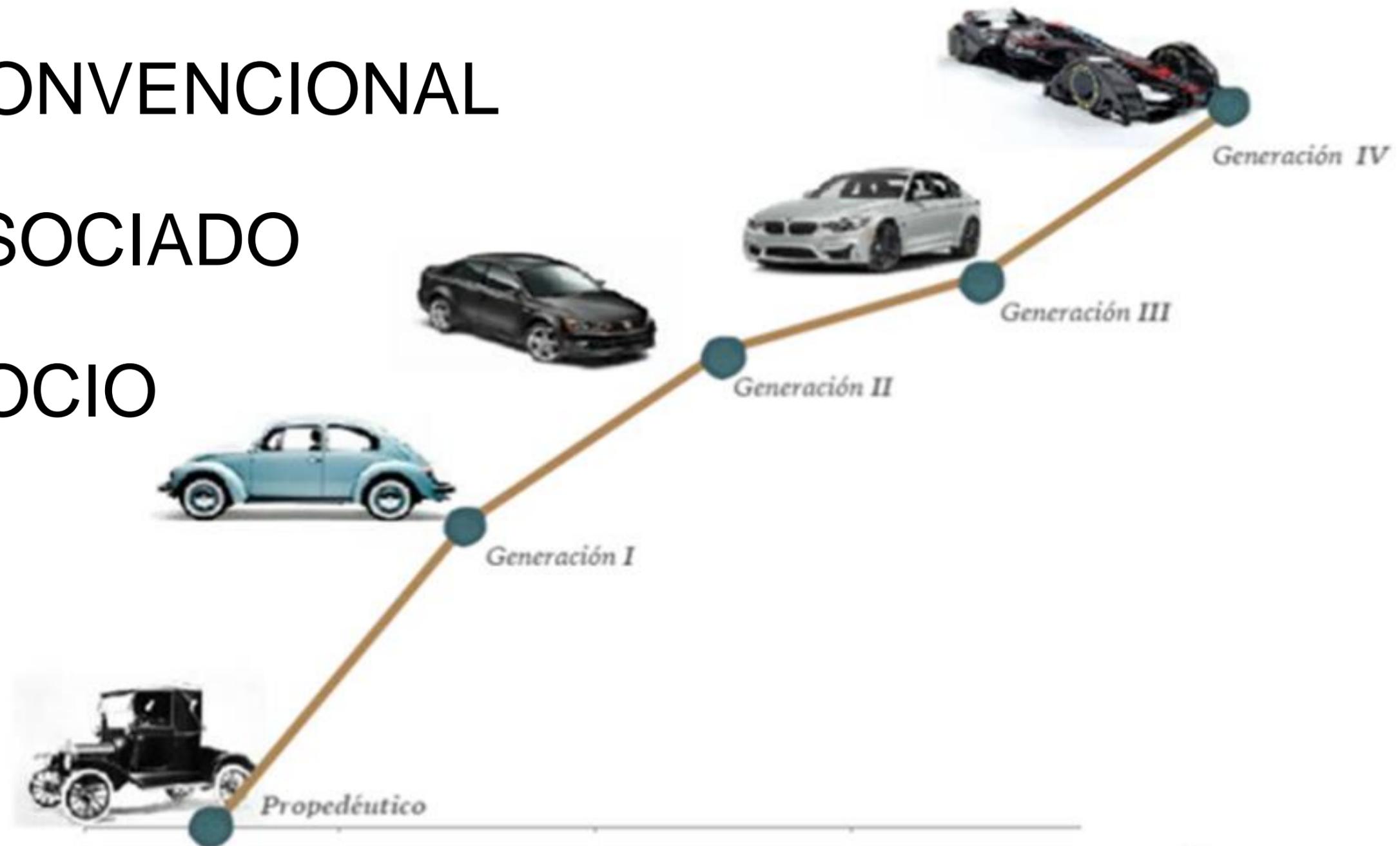


rejected

# 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

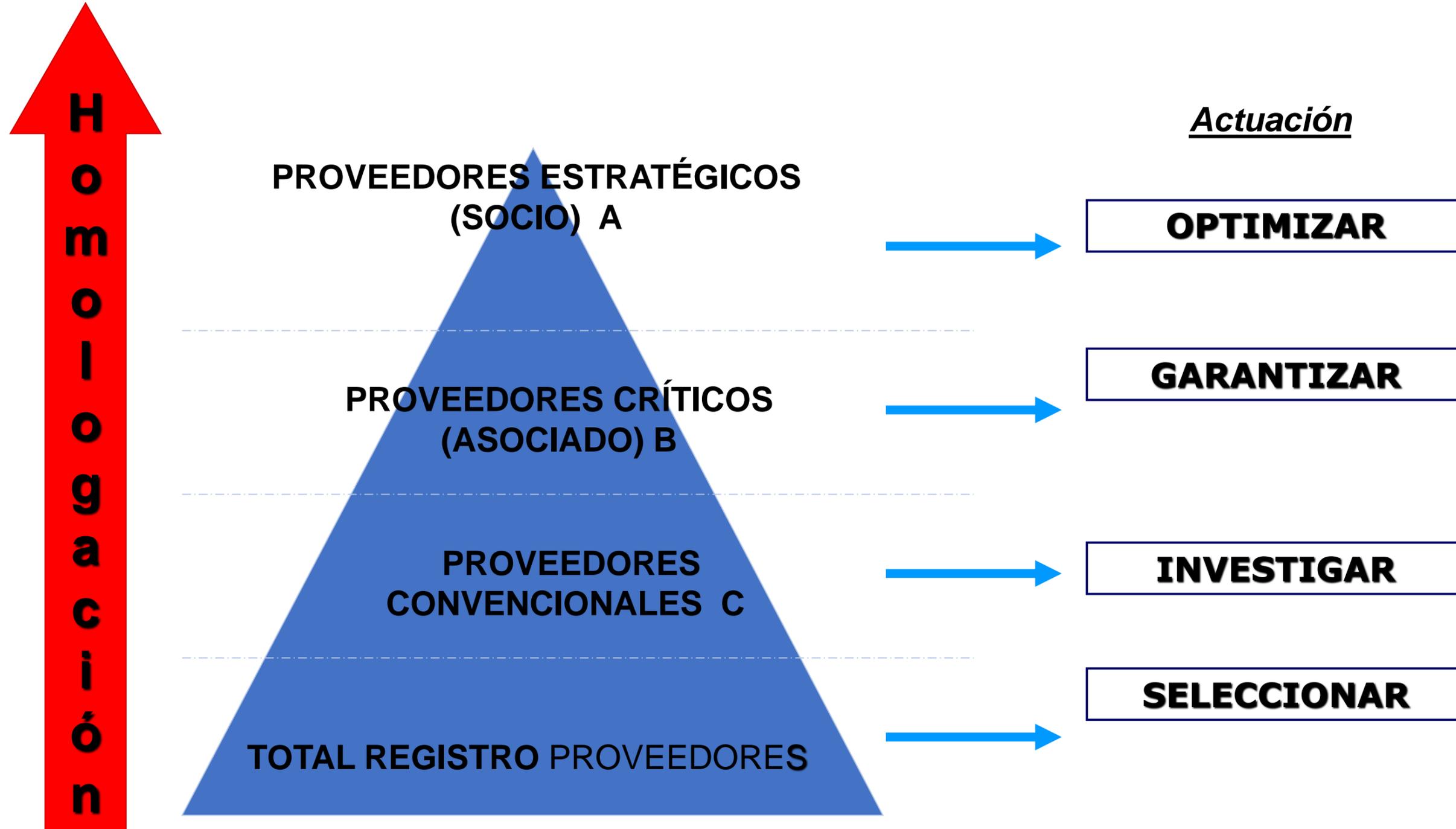
# PIRÁMIDE DEL PROVEEDOR

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

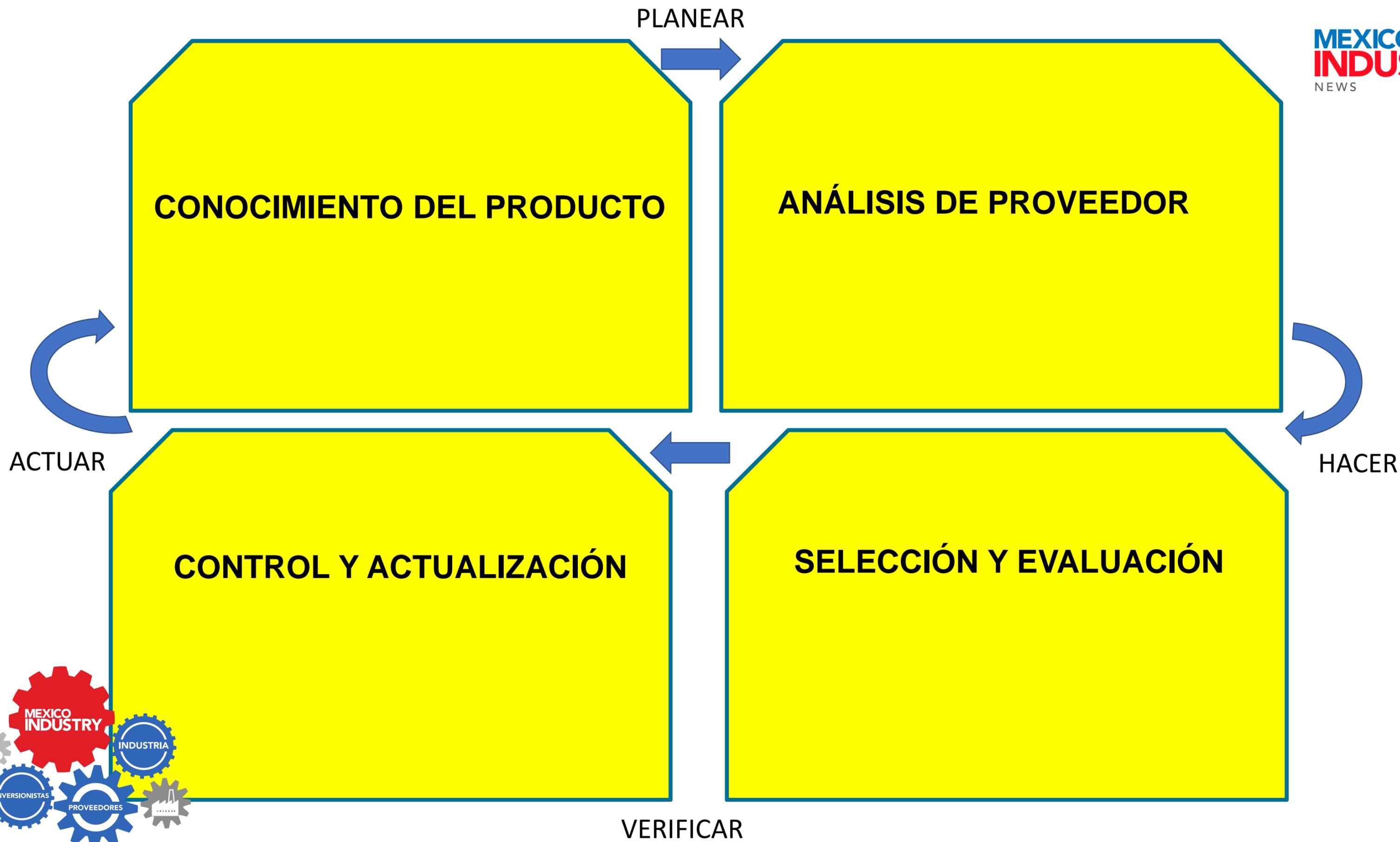
- Calidad (C)
- Cumplimento de tiempo de entrega (CTE)
- Flexibilidad (F)
- Faltantes de entrega (FE)
- Cumplimiento de contrato (CO)
- Precios (Pr)
- Garantía (G)



# CRITERIOS PARA SELECCIÓN DE PROVEEDORES

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





# DUDAS Y PREGUNTAS



# CONCLUSIONES

