

# Desarrollo de relaciones de negocios exitosas

## Tema 4. ¿Se puede hacer equipo con los proveedores?



# Módulo único. Cultivando relaciones de negocios

¿Cuáles son las relaciones de las empresas?

Los clientes, proveedores y empleados: ¿cómo lograr lo mejor en cada uno de ellos?

¿Son los clientes el fundamento de nuestro negocio?

¿Se puede hacer equipo con los proveedores?

Los empleados: ¿es realmente importante tener una buena relación con ellos?

# Tema 4. ¿Se puede hacer equipo con los proveedores?



# Condiciones de fortaleza y competencia de proveedores

## El proveedor tiene fuerza cuando:

Pocas compañías dominan el mercado

No hay materiales sustitutos o alternativos

Tiene un producto diferenciado y no estandarizado

Se convierte en básico para nuestros fabricados

Puede acceder a otros mercados

## La competencia entre proveedores es fuerte cuando:

Existen muchos proveedores o potenciales similares

El crecimiento industrial es bajo

Hay barreras a la exportación

Los costos fijos son elevados

Adaptado de Casanovas, A., (2011). Elaboración propia.

# Tipos de relación con proveedores

<b>Característica</b>	<b>Tradicional</b>	<b>Desarrollo de proveedor</b>
<b>Tipo de relación</b>	<b>Adversarios</b>	<b>Aliados</b>
<b>Horizonte de negocios</b>	<b>Corto plazo</b>	<b>Largo plazo</b>
<b>Tamaño de entregas</b>	<b>Grandes</b>	<b>Pequeñas</b>
<b>Frecuencia de entregas</b>	<b>Mensual</b>	<b>Semanal/diaria/hora</b>
<b>Inspección</b>	<b>A la recepción</b>	<b>Peso libre</b>
<b>Comunicación</b>	<b>Orden de compra</b>	<b>Automática</b>
<b>Contacto personal</b>	<b>Esporádico</b>	<b>Permanente</b>
<b>No. de proveedores</b>	<b>Muchos</b>	<b>Pocos</b>
<b>Diseño del producto</b>	<b>Definición del cliente</b>	<b>Conjunto/propiedad proveedor</b>
<b>Almacén</b>	<b>Grande</b>	<b>Pequeño</b>

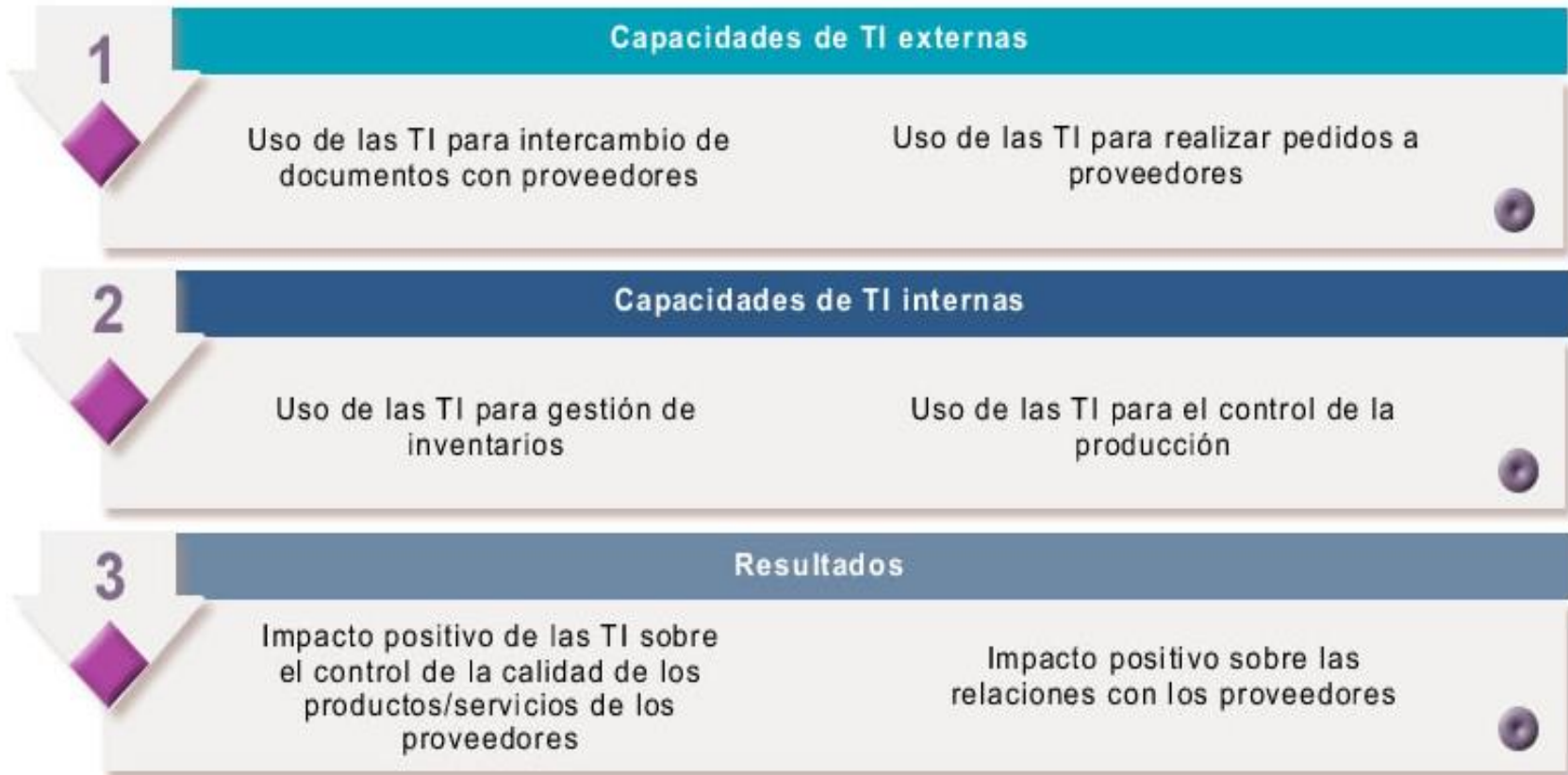
Tipos de relación con los proveedores. Casanova, A., (2011). Solo para fines educativos.

# La nueva relación entre cliente y proveedor

- Búsqueda permanente de la mejora de la eficiencia productiva.
- Aparición de los nuevos sistemas de producción flexibles.
- Fuerte desarrollo de innovaciones tecnológicas.
- Planes de mejora del producto o servicio, y de los procesos.



# Ventajas del uso de las TI para la administración de la relación con proveedores



Beneficios del desarrollo de proveedores. Adaptado de Casanovas, A., (2011). Elaboración propia.



# Reflexión final

¿Qué tipo de relación tiene tu empresa con sus proveedores?

¿Tienen en tu empresa la apertura para verificar necesidades y trabajar de forma conjunta para subsanarlas?

¿Cuentan con una red de proveedores que les permita tener un flujo continuo y seguro de los materiales, servicios y componentes que se utilizan o se podrían utilizar en el futuro?



# Créditos

- Experto de contenido: Gloria Varinia Aguilar Enríquez
- Diseñador instruccional: Audra G. Gutiérrez Cedillo
- Diseñador gráfico: María E. López Galván
- Programador: Hugo A. Aguilar Bugarin
- Administradora del proyecto: Enna A. Espinosa Sastré
- Coordinadora: Adriana M. González González
- Dirección del proyecto: Laura A. Serrano Corral

Dirección de innovación

Vicerrectoría de formación ejecutiva y adultos

Universidad Tecmilenio Online

***La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACION SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.***

***El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.***

***Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.***