

# ALD AUTOMOTIVE

## PROVEEDOR O SOCIO DE NEGOCIOS

05 \_ ABRIL \_ 2017

LET'S DRIVE TOGETHER





- 01 | Proveedor o Socio de Negocios
- 02 | ¿Qué considerar antes de licitar?  
Situación actual  
Productos y servicios del mercado
- 03 | Otras consideraciones
- 04 | Evaluación de competencias
- 05 | Negociación





¿Cómo llegar a una negociación e implementación exitosa la cual genere una relación a largo plazo con beneficios inmediatos y mejora continua?

No es una utopía, depende del análisis previo al lanzamiento de una licitación para seleccionar al proveedor correcto.





## ¿Cuándo lanzar una licitación?

- Requerimiento periódico interno
- Alinearse al corporativo Global
- Nuevos requerimientos internos
- Buscar mejores prácticas del mercado:
  - ✓ Mejor Servicio
  - ✓ Menor costo

# ¿Qué considerar antes de licitar?



## Situación actual

### ▪ **Tipo de adquisición**

- ✓ Compra, arrendamiento puro, arrendamiento financiero o crédito bancario

### ▪ **Administración**

- ✓ Interna
- ✓ Externa

### ▪ **Identificar necesidades**

- ✓ ¿El esquema actual es el correcto?
- ✓ ¿Podemos generar ahorros con otro esquema?
- ✓ ¿La rentabilidad se puede mejorar?
- ✓ Marca / modelo cubre las necesidades operativas de acuerdo a la posición/giro
- ✓ Retención de empleados a través de la prestación

# ¿Qué considerar antes de licitar?



## Productos y Servicios que ofrece el mercado



### ▪ **Esquemas de adquisición**

- ✓ Arrendamiento Puro
- ✓ Arrendamiento Financiero
- ✓ Crédito Bancario
- ✓ Recursos propios

### ▪ **Métodos de administración**

- ✓ Full Service Leasing
- ✓ Full Service SIN Leasing
- ✓ Administración de mantenimiento
- ✓ Administración de otros servicios (gestoría, resguardo, reacondicionamiento, venta de vehículos, auto sustituto, traslados, etc.)

# ¿Qué considerar antes de licitar?



	Taller	Banco	Arrendadora   Administradora	Renta Diaria
Financiamiento	⊘	✓	✓	⊘
Compra de vehículos	⊘	⊘	✓	⊘
Administración mantenimiento	✓	⊘	✓	⊘
Administración servicios	⊘	⊘	✓	⊘
Gestoría	⊘	⊘	✓	⊘
Auto sustituto	⊘	⊘	✓	✓
Análisis TCO	⊘	⊘	✓	⊘



## Invita proveedores del mismo sector

Una vez que conoces los productos y proveedores que convienen a tu Empresa de acuerdo al análisis previo, asegura comparar productos homogéneos

### Contenido general

- CV proveedor
- Competencias (cobertura, experiencia, capacidad, productos, posición en el mercado)
- Propuesta de servicios (productos y procesos)
- Propuesta cuantitativa







- **Equipo de trabajo** que considere: Compras, RH, Finanzas y Servicios internos → consolidar necesidades y requisiciones
- Elegir **proveedores** con mismas competencias y capacidades
- Determinar el **producto a licitar** → debe haber seguridad respecto a la conveniencia de contratar un esquema específico
- Tipo de **vehículo** (selección de marca y modelo de acuerdo al TCO)
- **Preguntas** concretas



- **Tiempos de respuesta** de acuerdo a solicitud para permitir al proveedor ofrecer la mejor oferta
- **Muestra de modelos** para hacer un análisis relativamente sencillo
- Escenarios reales
- Proporcionar **información de la flota actual:**
  - ✓ Número de unidades
  - ✓ Esquema actual
  - ✓ Dispersión de la flota
  - ✓ Kilómetros recorridos
  - ✓ Ubicación geográfica



## Quantitativa s

- Costo – Beneficio –  
Rentabilidad
- Fiscal
- Financiero
- Administrativo (personal involucrado)

## Cualitativas

- Asesoría de un experto
- Satisfacción de los usuarios (encuesta de satisfacción)
- Propuesta integral
- Cobertura (Internacional, Nacional o local)
- Visibilidad de gestión (reportes)
- Plataforma Tecnológica



Elaborado el análisis correspondiente y concluida la licitación...

Es momento de hacer una reunión con cada posible proveedor para confirmar competencias y despejar dudas





- **Contrato, intercambio de documentos**
  
- **Implementación**
  - ✓ Juntas entre áreas
  - ✓ Campaña de comunicación
  - ✓ Base de datos (alta de vehículos en sistema en caso de administración)
  - ✓ Capacitación a usuarios



## ▪ **Resultado**

- ✓ Implementación Exitosa
- ✓ Potencial socio de negocios
- ✓ Garantía de permanencia
- ✓ Mejora continua
- ✓ Inversión de tiempo (no desperdicio)
- ✓ Fortalecimiento de ambas empresas



Licitación exitosa = selección de  
proveedor correcta = implementación  
exitosa

**GANAR – GANAR**





# Preguntas



¡Gracias!



[www.aldautomotive.com.mx](http://www.aldautomotive.com.mx)

LET'S DRIVE TOGETHER

