



COVID 19: Retos  
y Oportunidades  
para la Industria  
Colombiana

Por Xavier Hurtado

Iniciativa de Integración de Cadenas  
de Suministro Industriales



**INDUSTRY SOURCING**  
CONNECTING BUYERS & SUPPLIERS

**KLUGWAHL** 



## Xavier Hurtado

*Conector de Cadenas de Suministro Industriales*

- ✓ Co-Fundador de la Iniciativa Internacional de Cadenas de Suministro, de Industry Sourcing y Kugwahl, facilitando la localización (inventarios de capacidades industriales), desarrollo de Proveedores y Conexión de Negocios B2B en Ferias y Misiones Comerciales en colaboración con Asociaciones y Gobiernos (SEDECOs) en América del Norte y Latina + Asia.
- ✓ Director del Programa Nacional de Desarrollo de Proveedores de la Industria Aeroespacial en México (FEMIA).
- ✓ Coach, Consultor, Autor y Conferencista, con +18 años ayudando a empresas a incrementar su rentabilidad a través de servicios mercadotecnia y ventas, integración de cadenas de suministro, así como proyectos de expansión o relocalización de operaciones incluyendo acceso a financiamiento e incentivos de Gobierno y fondos internacionales.
- ✓ Asesor de desarrollo de proveedores, promoción industrial y atracción de inversión extranjera de Asociaciones Industriales (verticales y transversales) así como de Organizaciones de Gobierno.
- ✓ Ex-Director de Promoción y Competitividad en la Secretaría de Economía del Estado de Chihuahua, México.
- ✓ Ex-Consultor de Mercadotecnia y Ventas de la Incubadora y Aceleradora de Empresas del Tecnológico de Monterrey (ITESM).



XavierHurtado



XavierHurtadoB2B



contacto@xavierhurtado.com



www.XavierHurtado.com

# Iniciativa de Integración Cadenas de Suministro Industriales

La Iniciativa de Integración de Cadenas de Suministro Industriales, integrada por **INDUSTRY SOURCING** y **KLUGWAHL**, conecta compradores y proveedores mejorando indicadores de competitividad (costos, productividad, calidad, tiempos de entrega) en América del Norte y Latina + Asia con 100% confidencialidad y CERO conflictos de interés.



Industrias que Ayudamos  
(Compradores de OEMs y Tiers 1)

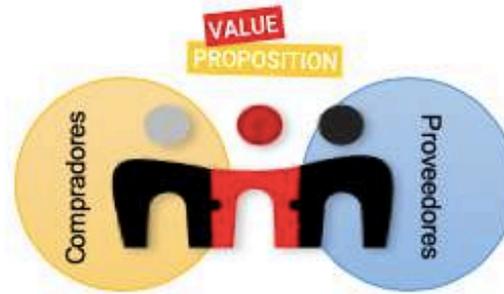
**Aeroespacial:**  
Comercial, Civil y Militar

**Automotriz:** Vehículos  
ligeros, Pesados y Autopartes

**Electrodomésticos**

**Energía** (Eólica, Solar,  
Petróleo y Gas)

**Médica:** Dispositivos,  
Equipamiento y consumibles



## Nuestra Propuesta de Valor por Audiencia:

- ✓ Ayudamos a **Compradores** a optimizar costos y reducir tiempos de entrega en sus cadenas de suministro al localizar, pre-auditar y desarrollar proveedores competitivos.
- ✓ Ayudamos a **Proveedores** a incrementar su rentabilidad al mejorar sus indicadores de competitividad (costo, tiempos de entrega, calidad, productividad, rentabilidad) y a conectarlos con compradores (mercadotecnia y ventas)
- ✓ Ayudamos a **Asociaciones y Clústeres Industriales y Organizaciones de Gobierno (SEDECOs)** a mapear y desarrollar cadenas de suministro regionales competitivas, así como a traer Transferencia de Tecnología en Inversión Extranjera Directa

## Cómo Ayudamos: Servicios

**Inventarios de Capacidades Industriales:**  
Proveedores Directos e Indirectos | Incluye Especificaciones y Certificaciones

**Conexión de Negocios B2B:**  
Ferias Industriales | Misiones Comerciales | Días de Proveedores | Eventos de Networking

**Desarrollo de Proveedores:** Diagnósticos de Alistamiento Comercial y técnico + Planes de Desarrollo + Gestión de Incentivos de Gobierno

**Auditoría de Modelo de Costeo y Precio:**  
Optimización de proceso de cotizaciones (ABC)

**Proyectos de Transformación Industrial:**  
Mejora de KPIs | Diversificación | Reconversión | Expansión, Relocalización o Transferencia de Producción

**Acceso a Financiamiento, Inversión e Incentivos:**  
Créditos Simples | Financiamiento de Órdenes de Compra | Factoraje | Capital de riesgo | Restitución de Créditos

**Seminarios de Capacitación:**  
Mercadotecnia y Ventas | Cotización | Planes de Mejora | Cadenas de Suministro | Atracción de IED

# Contenido

---

- ✓ Lecciones aprendidas del COVID-19:  
Oportunidades y Amenazas
- ✓ Oportunidades de negocios multisectoriales:  
dispositivos médicos, petróleo y gas, automotriz,  
electrodomésticos y aeroespacial, entre otras
- ✓ ¿Porqué se caen las oportunidades de negocios en  
la industria?
- ✓ Cómo integrar propuestas de valor competitivas
- ✓ Cómo conectar con compradores nacionales y  
extranjeros



# Problemática de Cierre de Operaciones NO ESENCIALES por COVID-19

## FASE 3



**PROGRAMA ESPECIAL DE INSPECCIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LAS ACCIONES EXTRAORDINARIAS PARA ATENDER LA EMERGENCIA SANITARIA GENERADA POR EL VIRUS SARS-COV2.**

**TRABAJO**

Subsecretaría del Trabajo  
 Unidad de Trabajo Digno  
 Dirección General de Inspección Federal del Trabajo  
 Criterio DGIFT 02/2020

**PROCESOS APLICABLES PARA EL DESARROLLO DE INSPECCIONES EXTRAORDINARIAS DERIVADAS DE LA DECLARATORIA DE EMERGENCIA SANITARIA POR CAUSA DE FUERZA MAYOR, A LA EPIDEMIA DE ENFERMEDAD GENERADA POR EL VIRUS SARS-CoV2 (COVID-19)**

**Lockdown and Restart dates for Automotive Manufacturing Plants in Mexico**

	MARCH	APRIL	MAY
<b>Audi</b> Puebla	23	13	
<b>Bmw</b> San Luis Potosi	28	19	
<b>DAIMLER</b> Aguascalientes	25	3	
<b>FCA</b> Toluca Saktillo	19	30	
<b>Ford</b> Cuautlan Hermosillo Irapuato Chihuahua	20 20 20		To be defined To be defined To be defined
<b>GM</b> Silao Ramos Arizpe San Luis Potosi Toluca	20	30	20 20
<b>HONDA</b> Celaya	23	13	
<b>KIA</b> Pesqueria		6	To be defined
<b>MAZDA</b> Salamanca	25	20	
<b>NISSAN</b> Aguascalientes A1 Aguascalientes A2 Cuernavaca	25	14	
<b>TOYOTA</b> Apaseo Baja California	23	20	
<b>VW</b> Puebla Silao	22	30	30

Source: Public Information, Official Announcements and Journalistic pieces  
 Updated: April 2, 2020



Red bar: Lockdown period  
 Green bar: Restart Begins

# COVID-19: Amenazas

## FASE 3

Tendencias  
Previas de  
cada industria



**Lockdown and Restart dates for Automotive Manufacturing Plants in Mexico**

	MARCH	APRIL	MAY
<b>Audi</b> Puebla	23	13	
<b>Bmw</b> San Luis Potosi	28	19	
<b>DAIMLER</b> Aguascalientes	25	13	
<b>FCA</b> Toluca	18	20	
<b>FCA</b> Saitillo	18	20	
<b>Ford</b> Cuautlilan	20		To be defined
<b>Ford</b> Hermosillo	20		To be defined
<b>Ford</b> Irapuato	20		To be defined
<b>Ford</b> Chihuahua	20		To be defined
<b>GM</b> Ramos Arizpe	21	20	
<b>GM</b> San Luis Potosi	19	20	
<b>GM</b> Toluca	19	20	
<b>HONDA</b> Celaya	23	13	
<b>KIA</b> Pesqueria		6	To be defined
<b>Mazda</b> Salamanca	25	20	
<b>NISSAN</b> Aguascalientes A1	25	14	
<b>NISSAN</b> Aguascalientes A2	25	14	
<b>NISSAN</b> Cuernavaca	25	14	
<b>TOYOTA</b> Apaseo	23	20	
<b>TOYOTA</b> Baja California	23	20	
<b>TOYOTA</b> Puebla	22	20	
<b>VW</b> Silao	22	20	

Source: Public Information, Official Announcements and Journalistic pieces  
Updated: April 2, 2020

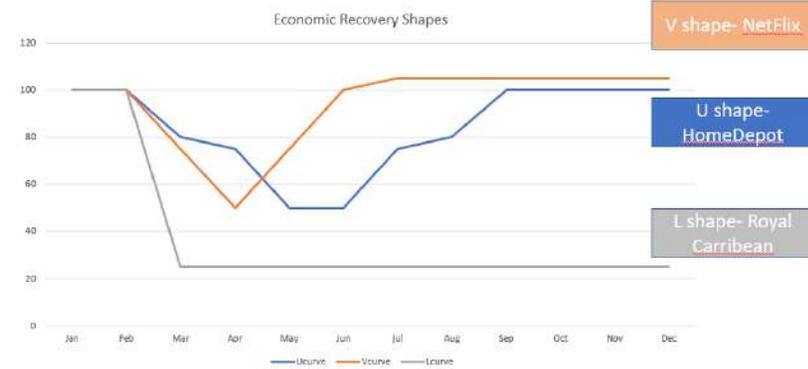
**MEXICO NOW**

Lockdown period (Red bar)  
Restart Begins (Green bar)



Fases para regresar a trabajar

## Figuras de Recuperación Económica



## ¿Quién va a Sobrevivir?





**Antes**

# **COVID-19**

**Después**

**Nueva Realidad**

# Casos de Industrias NO ESENCIALES Migrando o Diversificando

## En Estados Unidos y Canadá



Manufacturing Masks: Magna, Linamar and Martinrea to produce 10,000 ventilators for Ontario  
collisionrepairmag.com

**Honeywell**  
1,518,948 followers  
1w · 🌐

Announcement: To address growing demand during the #covid19 outbreak, we are starting up a new production line for #N95masks at our Rhode Island factory. More: <https://hwll.co/hahg4>

## En México

### Automotrices podrían construir respiradores para personas con Covid-19

Ford, Mazda, GM, Honda, Toyota y Volkswagen podrían unirse para apoyar al sector salud.



### MANUFACTURING PARTNER DURING COVID-19 EMERGENCY

Mexicali is your manufacturing partner in this commercial activity due to COVID-19, we can help on your supply chain and support your businesses cope with our expertise in the medical manufacturing and healthcare industry, as we understand your products and services are essential sustainers during this critical situation.

#### WE HAVE THE FOLLOWING CAPACITIES:

- CNC Machining
- Die Casting
- Powder Coating
- Electroplating
- Extrusion and Blow Molding
- Plastic Injection
- Fabrication and Assembly
- IT Services

#### PLEASE CONTACT US

emmanuel@mexicaliindustrial.com mexicaliindustrial.com

Oportunidades de  
Diversificación o  
Reconversión:  
Liderar o Proveer +  
Demanda  
Gubernamental y  
Privada (Nacional y  
Extranjera)

**Liderar:** Empresas Tractoras y Tiers 1 fabricando ventiladores, mascarillas, camillas y otros tipos de PRODUCTO TERMINADO.

**Proveer:** Empresas Proveedoras de capacidades transversales encadenándose con Empresas Tractoras con fabricación de componentes y partes.

Demanda Gubernamental y Privada (Nacional y Extranjera)

- ✓ Ventiladores
- ✓ Respiradores media cara
- ✓ Caretas faciales
- ✓ Camillas (varios modelos)
- ✓ Cubrebocas y mascarillas (N95-N99-N100)
- ✓ Overoles y batas desechables
- ✓ Entre muchos otros insumos

¿Cómo contactarse con Gobiernos y Compradores?

# Reshoring & Nearshoring **Supply Chains**

## Reacción a tener **Proveedores únicos en Asia**

COVID-19: Oportunidades y Amenazas

# Oportunidades de Negocios Multisectoriales: Sustitución de Importaciones

## \$4.78 Billones de dólares detectados en Potencial de Colocación en México – América Latina

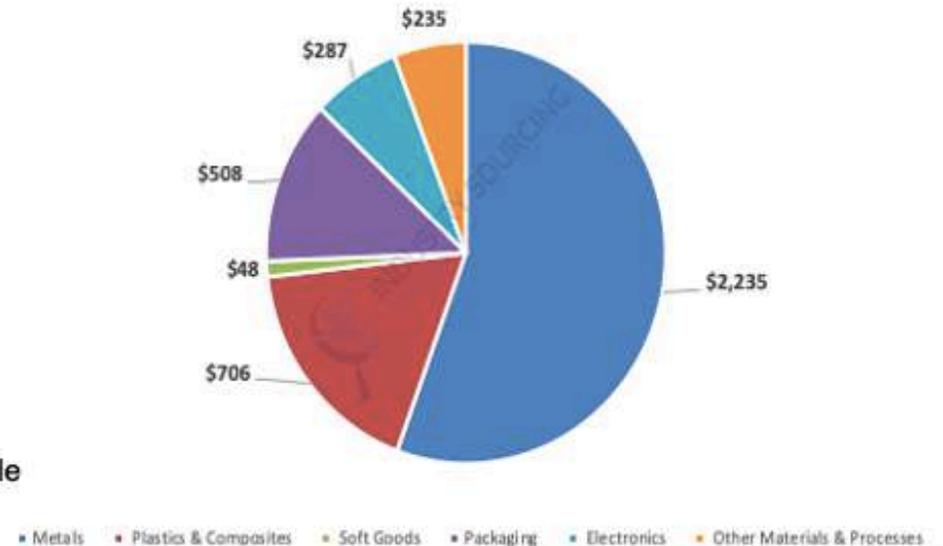
Oportunidades detectadas en las siguientes **Industrias**:

- ✓ Aeroespacial
- ✓ Automotriz
- ✓ Electrodomésticos
- ✓ Energética
- ✓ Médica

### Aplicaciones (usualmente Tiers 1):

- ✓ Interiores y cubiertas
- ✓ Motores
- ✓ Estructuras Metálicas
- ✓ Sensores y Sistemas Eléctricos
- ✓ Electrónica y Comunicaciones
- ✓ Sistemas de Frenado
- ✓ Sistemas de Agua, Drenaje y Combustible
- ✓ Sistemas de Seguridad

Business Opportunities in Mexico: Multi-Sector Demand in MUSD



Fuente: Demanda proveniente de +100 Empresas Tractoras  
**Nota:** Datos específicos no pueden ser compartidos por acuerdos de confidencialidad firmados



# Ciclo de Ventas (Inserción en Cadena de Valor) : Toma tiempo

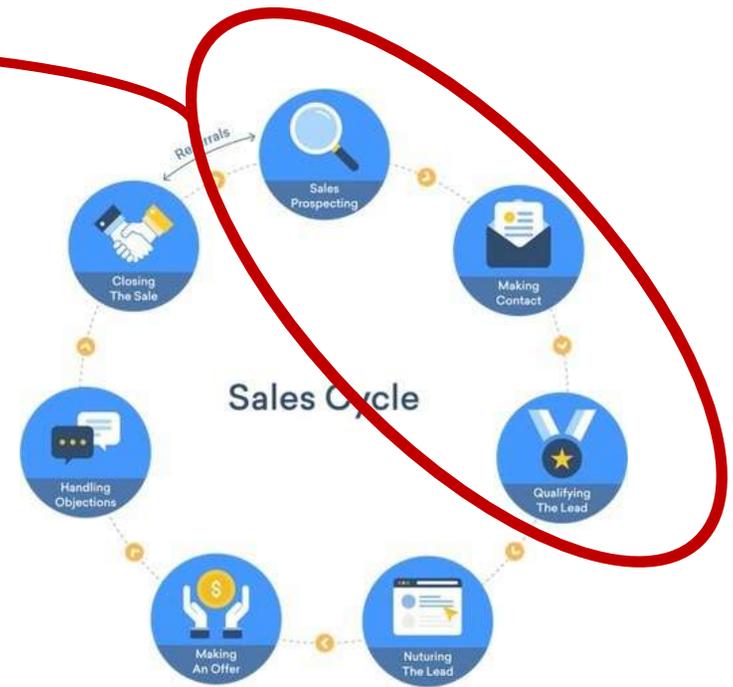
Comprador

Alineación

Proveedor

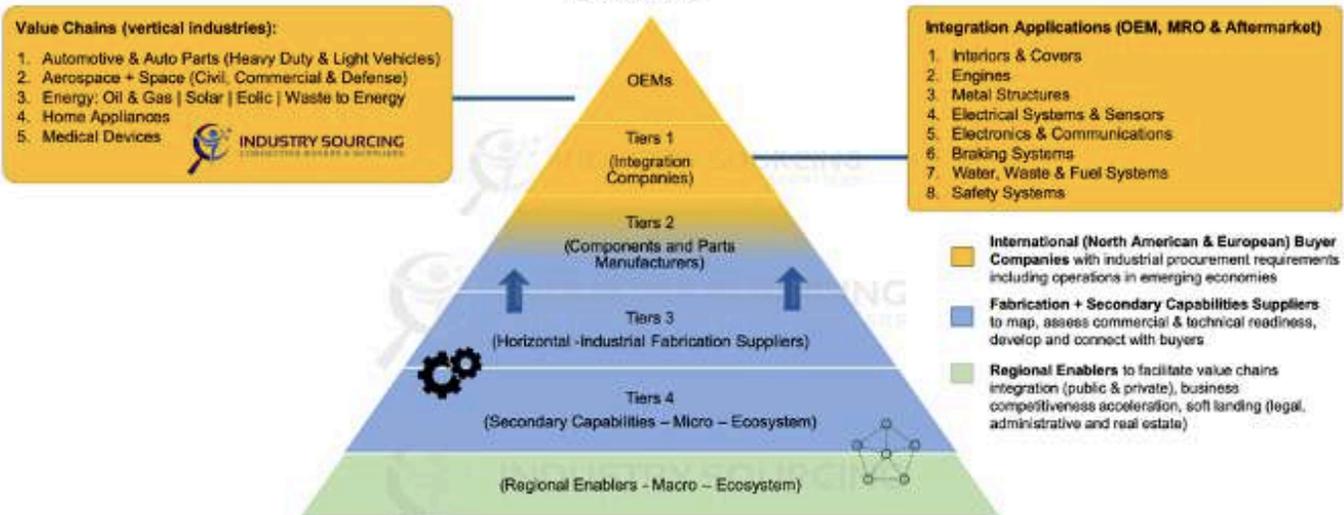


¿Porqué esperar?



# Integración de Cadenas de Suministro

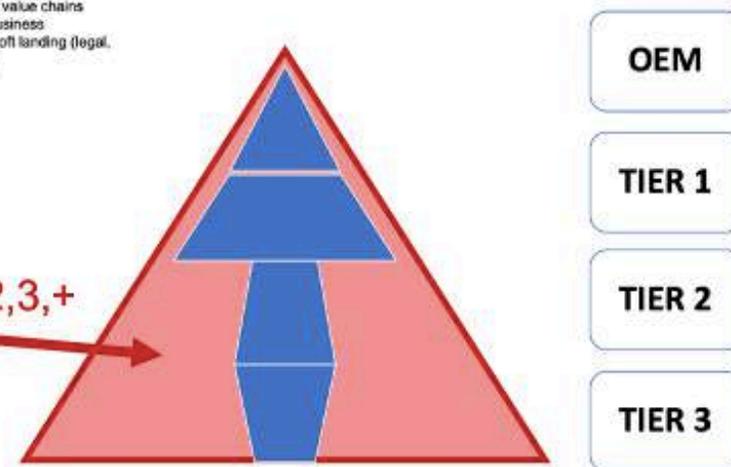
## Industrial Value Chain Mapping By Industry Sourcing



Demanda Creciente + Falta de Proveedores (menos competencia) en Economías Emergentes

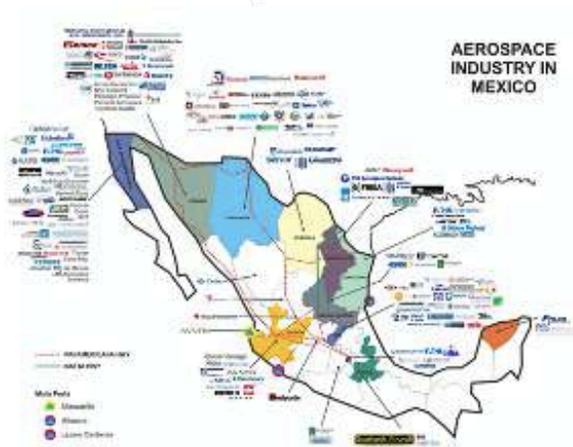
**= Oportunidades de Negocios**

**BIG GAPS IN TIER 2,3,+**  
Business Opportunities



## Regiones en México de acuerdo a Industrias

### Aerospace



### Medical Devices



### Light Vehicles & Heavy Duty



23 Estados con Huella Industrial | +35 Ciudades Industriales

Cada región con diferentes cadenas de suministro

Con aplicaciones, huecos en cadenas de suministro (oportunidades de negocios) y competencia

**Selecciona adecuadamente:** gastos logísticos pueden matar la ecuación de competitividad

# Marketing

**Los clientes van a comprar lo que vendes....**

**...cuándo empieces a vender lo que ellos compran!**

**Los clientes compran cuándo están listos para comprar...**

**...no cuándo tú estás listo para vender**

## Percepción vs Realidad en Conexión de Negocios

La Corporación de Promoción Industrial de Saitama, Japón, nos pidió ayuda para conectar proveedores con compradores internacionales.

- ✓ Conectamos proveedores en la Feria Aeroespacial de Singapur con citas de negocios con compradores calificadas (PANT) Americanos y Europeos de Ensambladoras - OEMs & Tiers 1.
- ✓ Posteriormente los capacitamos para poder participar en citas de Negocios de la Feria Aeroespacial de Tokio.

### Testimonial:

*"Thank you so much for all your support throughout Singapore Air Show.  
It was such a good meetings and opportunities to introduce Saitama's companies.  
We couldn't have done anything without your help. I hope we can work together again for future events"*



公益財団法人 埼玉県産業振興公社  
Saitama Industrial Promotion Public Corporation

Hisashi Toriyama  
Saitama Industrial Promotion Public Corporation - Japan

## Lecciones Aprendidas:

Nuestro objetivo era conectar proveedores con compradores calificados: CASO DE ÉXITO!

¿En qué fracasamos? No filtramos proveedores y no estaban calificados para hacer negocios con empresas compradoras internacionales.

Resultados: NO COTIZACIONES NI CONTRATOS

**Compradores nos capacitaron para auditar y desarrollar proveedores de acuerdo a estándares internacionales y con una perspectiva de Costo Total Entregado.**

# Éxito en la Conexión de Negocios

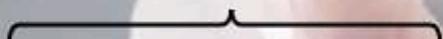
Para tener éxito en la conexión de negocios, debemos alinear las 3Ms:



## B2B 3Ms



### Medio



### Conexión B2B

### Mercado



### Compradores PANT

### Mensaje



### Proveedores

# Casos de Éxito: Contratos Logrados

## Período 2017-2019

- ✓ **Inventario:** ~200 proveedores
- ✓ **Compradores:** 47 | USM\$1,200 /año en 20 categorías de compras
- ✓ **Citas de Negocios:** +450 en Ferias Industriales y Misiones Comerciales
- ✓ **Planes de Desarrollo de Proveedor:** 40
- ✓ **Días de Proveedores:** 8
- ✓ **Contratos Firmados:** 23 Proveedores | +1,500 Números de Parte | +\$37 MUSD

## Pronóstico cierre 2020

- ✓ **Inventario:** +1,000 proveedores (2 niveles directos y 3 indirectos | 5 niveles de Competitividad)
- ✓ **Compradores:** +100 | USM\$4,780 / año
- ✓ **Planes de Desarrollo de Proveedor:** +100 proveedores en proceso
- ✓ **Nuevo:**
  - ✓ **Análisis de Competitividad en Cotizaciones**
  - ✓ **Acceso a Financiamiento Internacional**
- ✓ **Contratos Firmados:** +40 Proveedores | +4,000 Números de Parte | +\$100 MUSD

# Casos de Éxito

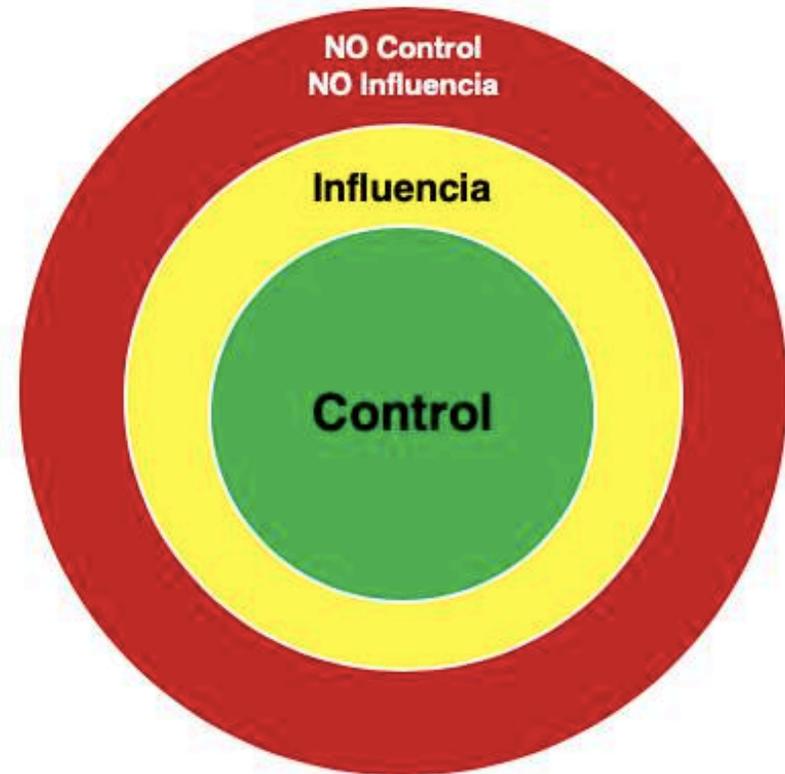
## Localización de Proveedores

- 
- Comprador de Reino Unido de Inyección de Plásticos:**
- ✓ **+320 Proveedores en base de datos de Gobierno**
  - ✓ **20 Proveedores Calificados (filtrados por equipo)**
    - ✓ **5 Proveedores Visitados**
  - ✓ **3 cotizaron \$14 MUSD en menos de 6 meses con potencial de 60% de ahorro**

¿Porqué se caen las oportunidades de negocios en la industria?

## Esferas de Control

¿Falta de  
**CONTROL?**



# Lecciones Aprendidas: Porqué fallan los Proveedores

## Rechazo antes de citas de Negocios (B2B) en Ferias o Misiones Comerciales

### Información faltante o no competitiva en herramientas de mercadotecnia y ventas:

- × Falta de Propuesta de Valor clara en herramientas de mercadotecnia y ventas
- × Tamaño y antigüedad de la empresa (empleados, ventas, etc)
- × Herramientas de Mercadotecnia no fáciles de enviar-imprimir (largas, pesadas)
- × Falta de especificaciones de dimensiones o materias primas
- × Falta de experiencia con materias primas específicas
- × Falta de certificaciones de calidad
- × Bajos indicadores de desempeño (OTDs, PPMs, Calidad-Rechazos, etc)
- × Falta de claridad en Tiempo y Costo Total Entregado al cliente



**Nota:** cuándo la información está incompleta, existen altas posibilidades de que compradores acepten reuniones o citas de negocios con proveedores para ser invitados al proceso de cotización para el cuál no califican (ejemplo: discordancia de dimensiones – el comprador necesita un número de parte fabricado más grande o largo de lo que las dimensiones que tienen las máquinas del proveedor)

# Lecciones Aprendidas: Porqué fallan los Proveedores

## Rechazo antes de citas de Negocios (B2B) en Ferias o Misiones Comerciales

Lo que ven los compradores: vista de 60 proveedores

Proveedor	Perfil de Empresa y Financiero	Perfil de Capital Humano	Maquinaria y Equipo	Ingeniería y Diseño	Perfil de Cadena de Suministro	Calidad: Certificaciones y KPIs	Perfil de Innovación	Perfil Comercial
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								
36								
37								
38								
39								
40								
41								
42								
43								
44								
45								
46								
47								
48								
49								
50								
51								
52								
53								
54								
55								
56								
57								
58								
59								
60								

### 8 Factores de Alistamiento Comercial (columnas)



#### 4 tipos de signo:

-  Supplier shows key information.
-  Supplier is in the process or has plans to have or show key information.
-  Supplier does not have or show that key information.
-  No Aplica para este tipo de proceso

# Lecciones aprendidas: Porqué fallan los Proveedores

## Rechazo después de las citas de Negocios

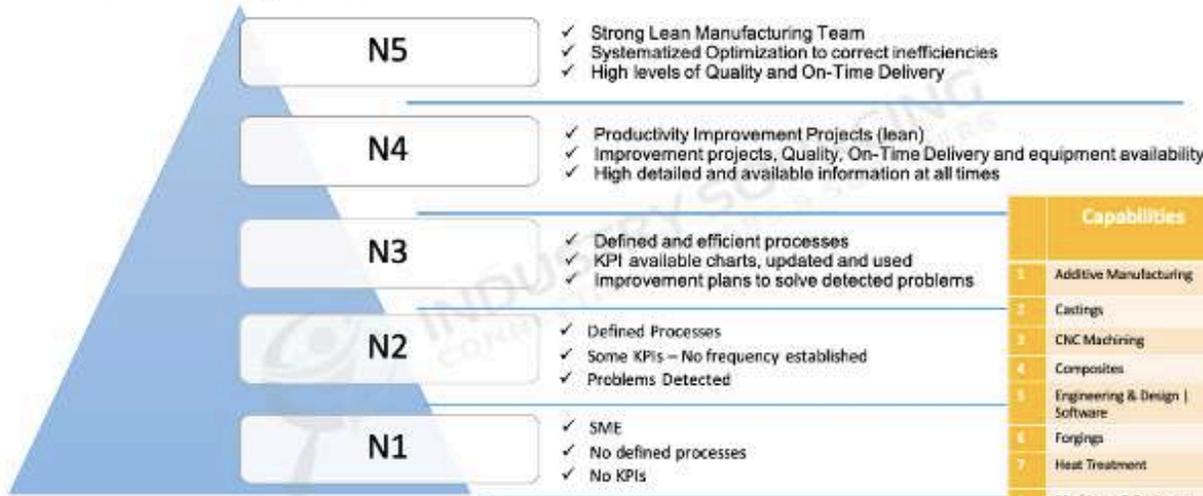
### Información faltante o brechas detectadas:

- × Respuesta lenta (NDAs, RFQs, RFPs, aceptación de términos comerciales)
- × Falta de Cotización Abierta (10 factores – clave para determinar áreas de desarrollo de proveedores)
- × Cotización cara debido a:
- × Costo caro en la compra de materia prima (por falta de volumen) y desperdicio cargado
  - × Costos de Productividad y Eficiencia (Costo Total Cargado)
  - × Falta de Integración vertical y/o cadena de suministro competitiva
  - × Falta de visión de costo total entregado, incluyendo logística y aduanas.
  - × Amortización y depreciación mal integrada al proyecto
  - × Falta de Costeo basado en actividades y plantillas con precios pre-establecidos (internos y de tratamientos secundarios)
  - × Falta de conocimiento para cotizar + factor protección
- × Falta de alistamiento en términos comerciales:
  - × Incoterms
  - × Términos de crédito
  - × Términos comerciales
  - × PPMs
  - × Planes de mejora (ahorros anual del 5% + contribuciones)
- × Falta de financiamiento competitivo para los términos de crédito que requiere el cliente (hasta 180 días), o para proyectos de expansión, reposición de maquinaria y equipo, capital de trabajo.
- × Falta de actitud correcta al negociar, operar y dejarse desarrollar (cuando aplique)
- × Falta de certificaciones de comercio exterior que permitan ahorro de tiempo y dinero al cruzar fronteras (impuestos y aranceles vs tratados de libre comercio)



# Niveles de Madurez Empresarial: Alistamiento Comercial y Técnico

## Industrial Maturity Levels



	Capabilities	Exception (Support) – Raw Mat.	Other Industries Suppliers	Black List Suppliers	Not Valid	*	**	***	****	*****	Total
1	Additive Manufacturing	1				2			1		4
2	Castings		9		1	1		1			13
3	CNC Machining		13	1	8	6	20	11	1		63
4	Composites		2		2	1	2	3	1		11
5	Engineering & Design   Software	2			1	2			1		6
6	Forgings		3					1			4
7	Heat Treatment		2		4		3				9
8	Machinery & Equipment	8									8
9	Metrology & NDT	5	1		2			2			10
10	Plastic injection molding		11				1	3			10
11	Raw Materials		2 + 6 Ext.	1	6		2	5			22
12	Sheet Metal		5		2	2	7	7	3		26
13	Surface Treatment		2		5	1	3	2			13
14	Textile (Seat covers)		2		3			1			6
15	Thermofarming		1				1				2
16	Tooling		8		3	2					13
17	Wire Harnesses	4	1		5		2	3	1		16
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>68</b>	<b>2</b>	<b>40</b>	<b>17</b>	<b>41</b>	<b>39</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>237</b>

Total of 420

## Lecciones aprendidas:

1. Determina tu nivel de alistamiento comercial y técnico
2. Integra un plan de desarrollo para cerrar brechas
3. Entonces, inicia proceso de conexión con compradores

## ¿Cómo integrar Propuestas de Valor Competitivas?



# Industrias y Estructuras de compras

Industrias Terminales (OEMs)

Aeroespacial

Automotriz y Auto Partes

Dispositivos Médicos

Electrodomésticos

Energética: Petróleo & Gas + Energías Alternativas (Eólica, Solar, Cogeneración)

Aplicaciones (Tiers 1 - Integradores)

- ✓ Interiores
- ✓ Motores
- ✓ Estructuras Metálicas y Estampados Grandes
- ✓ Sistemas Eléctricos y Sensores
- ✓ Electrónica y Comunicaciones
- ✓ Sistemas de Frenado
- ✓ Sistemas de Agua, Desechos y Combustible
- ✓ Sistemas de Seguridad

Conectamos compradores y proveedores en las siguientes cadenas de suministro:

- ✓ **Aeroespacial:** Boeing, Airbus, Bombardier, Embraer, Textron Aviation (Cessna, Beechcraft, Bell Helicopter), Mitsubishi, Honda Jets, Gulfstream, Lockheed Martin, Honeywell, Safran AeroSystems, Collins Aerospace, GE Aviation, Rolls Royce, Pratt & Whitney, etc.
- ✓ **Automotriz y Autopartes:** Honda, Toyota, Mazda, Nissan, KIA Motors, Ford, GM, BMW, Mercedes Benz, VW, Audi, Volvo, Chrysler-Fiat, Kenworth, Isuzu, Man, Daimler, Scania, International, Continental, Hino, Caterpillar, John Deere, etc.
- ✓ **Dispositivos Médicos:** Johnson & Johnson, GE Healthcare, Siemens, Medtronic, Baxter, Teleflex, Conmed, Stryker, Evenflo, Covidien, Cardinal Health, 3M, Carefusion, Bayer, etc.
- ✓ **Electrodomésticos:** Mabe, Philips, LG, GE, Maytag, Electrolux, Whirlpool, Sunbeam, Siemens, Samsung, Fisher & Paykel, Frigidaire, Bosch, Panasonic, Sony, etc.
- ✓ **Energía:** Alternativa (Solar, Eólica, etc) | Energía Eléctrica (CFE) | Petróleo y Gas (Shell, Exxon Mobil, Valero, Pemex, Schlumberger, Halliburton, Weatherford)

# 5 Niveles de Proveeduría

## Procesos Directos

### Tiers 2 – Procesos de Manufactura (Partes Directas o Productivo)

1. Compuestos
2. Ensamblajes o Sub-Ensamblajes
3. Eléctrico & Electrónica
4. Estructuras Metálicas (estampados)
5. Forjas
6. Fundición
7. Inyección de Plásticos
8. Impresión 3D (Manufactura Aditiva)
9. Maquinados
10. Productos Textiles y de piel

### Tiers X – Procesos Secundarios (Aplicados a partes directas)

1. Acabados: Tratamientos Químicos, Recubrimientos y Pintura, Tratamientos Térmicos
2. Metrología
3. Pruebas-No-Destructivas
4. Soldadura

## Productos y Servicios Indirectos

### Indirectos 1- Línea de Producción

1. Aceleración de competitividad
2. Automatización
3. Consumibles
4. Etiquetado de producto
5. Herramientales: fabricación y mantenimiento
6. Ingeniería y Diseño
7. Maquinaria y Equipo (instalación y mantenimiento)
8. Materias Primas
9. Sensores de Producción (Industria 4.0)
10. Software

### Indirectos 2 - Entrega

1. Agentes Aduanales
2. Agentes Certificadores
3. Empaque
4. Logística
5. 3PL to 5PL | VMI

### Indirectos 3 – Habilitadores de Negocios y Consumibles

1. Consumibles de Oficina
2. Despachos legales y fiscales
3. Empresas de Recursos Humanos
4. Instituciones Financieras
5. Servicios Administrativos

## **Cómo integrar tu Perfil de Proveedor** **Información Esencial para ser considerado por compradores**

### **15 Elementos Estratégicos de Perfil de Proveedor** **(Resumen de los 8 Factores de Alistamiento Comercial)**

1. Perfil de Empresa: Pública o privada, toma de decisiones
2. Industrias a las que vende, Clientes Principales + Ventas Anuales & Tendencia de 5 años
3. Capacidades Industriales (Incluyendo listado de maquinaria y equipo con especificaciones)
4. Integración Vertical o de cadena de suministro (materias primas, procesos secundarios, herramientas)
5. Certificaciones de Calidad & Aprobaciones (Si aplican)
6. Productos (fabricados o procesados) y aplicaciones e industrias en las que participa
7. Dimensiones (limitantes de tamaños) y especificaciones de productos que se pueden procesar (incluyendo materias primas con las que se tiene experiencia)
8. Modelo de Negocio: manufactura, reparación (MRO), distribución, representación comercial
9. Capacidad de Ingeniería y Diseño + software utilizado (incluyendo Ingeniería inversa)
10. Años de experiencia + Antigüedad de personal clave + edad promedio & número de empleados
11. KPIs: % Entregas a tiempo, rechazos, PPMs, etc
12. Ubicación(es) y tiempos de entrega a zonas clave
13. Certificaciones de comercio exterior (ventajas en impuestos y aranceles) + idiomas
14. Proceso de cotización: velocidad, competitividad y apertura
15. Términos Comerciales: crédito, incoterms & Planes de ahorro en costos y absorción

# Diagnóstico de Competitividad

## 5 Elementos a revisar en el Proceso de Cotización:

1. Modelo de Cotización (Modelo de Costeo General vs ABC) + Velocidad
2. Cotización a libro abierto (12 elementos | Tiempo y Dinero):
  - 1) Materias Primas
  - 2) Proceso (Tiempo de ciclo)
  - 3) Mano de Obra
  - 4) Procesos Secundarios (Integración de cadena de suministro)
  - 5) Costos No-Recurrentes (Herramientales)
  - 6) Costos de Entrega (Logística, Empaque, Embalaje, Aduanas – impuestos y aranceles)
  - 7) Costos Generales (overhead costs)
  - 8) Costos administrativos y financieros
  - 9) Margen de utilidad
  - 10) Amortización (maquinaria y equipo)
  - 11) Cambios de ingeniería
  - 12) Tiempo de respuesta (reacción para entregas y reparaciones)
3. Términos Comerciales: Crédito, PPMs, OTD, etc
4. Fuente de datos en cotización:
  1. Cotización en firme para proyecto específico
  2. Basado en datos históricos
  3. Estimación
5. Comparativo con costos internacionales de mercado + costo total entregado en la puerta del cliente.

## 5 Filtros:

**Los compradores quieren saber si los proveedores pueden:**

1. **Cotizar: rápido, competitivo y a libro abierto**
2. **Firmar Términos y Condiciones rápido**
3. **Producir o procesar: siempre bien = CERO Defectos**
4. **Tiempos de Entrega competitivos**
5. **Entregas a tiempo, siempre**

**¿Necesitas hacer análisis de tu modelo de costeo y precio?**

## ¿Listos para crecer hacia México y/o Estados Unidos?

**¡Conoce antes de ir!**

INDUSTRY SOURCING

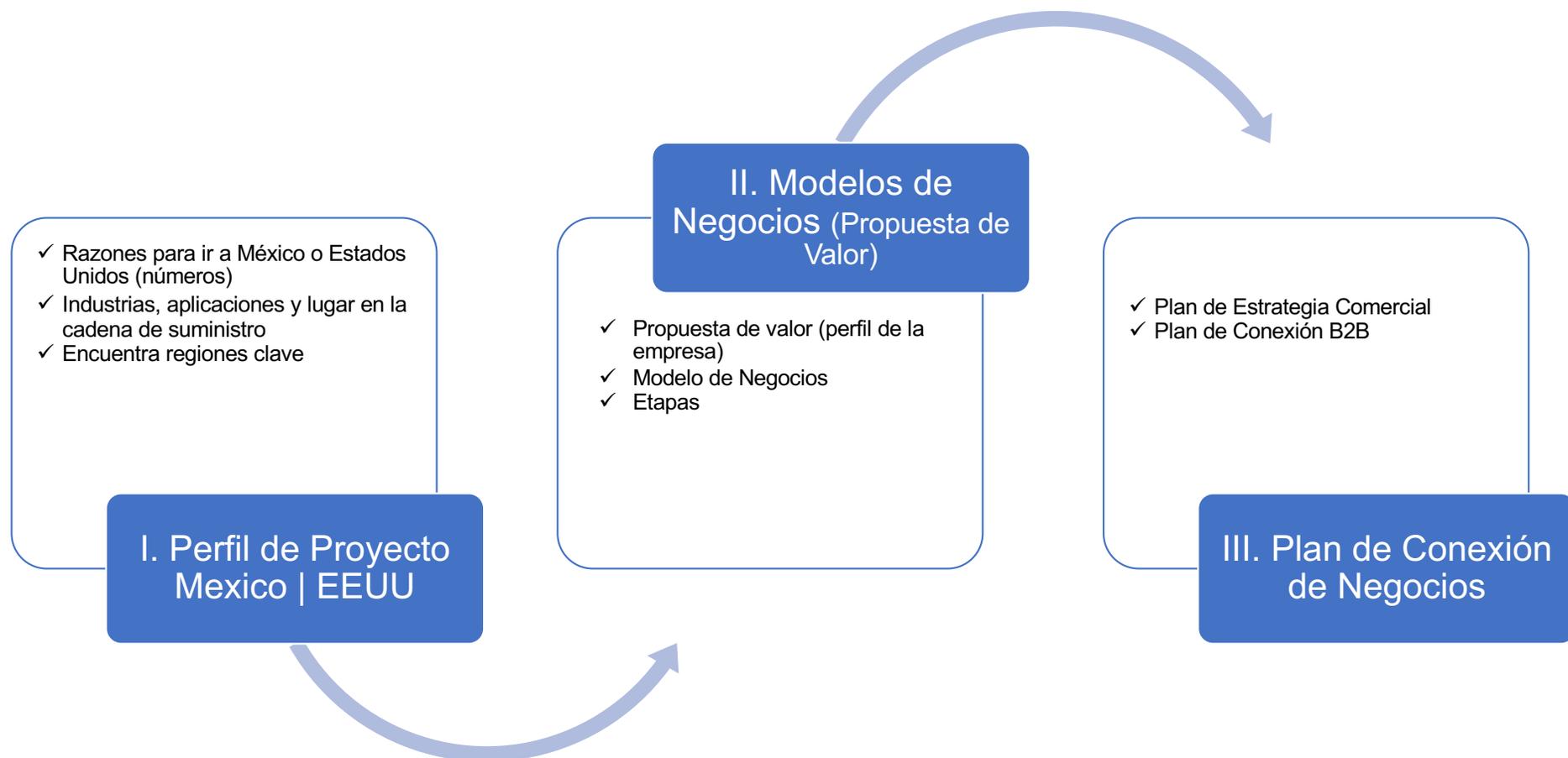
**¡Información no es Conocimiento!**

No todas las regiones son iguales en México o Estados Unidos

Diferentes factores pueden impactar en tus modelos de costos

- Entorno de Negocios: clientes, competencia & proveeduría (capacidades complementarias)
- Infraestructura, accesibilidad y conectividad + proveedores logísticos
- Ambiente Político: Impuestos locales y estatales, incentivos, facilidad de hacer negocios, sindicatos, etc.
- Otros Factores

# Cómo evaluar tu nivel de alistamiento para México o Estados Unidos



# Determina el modelo de Negocio para vender en México y Estados Unidos

## 10 Modelos de Negocios para Iniciar Operaciones en México y/o Estados Unidos

1. Representación Comercial
2. Oficina de Ventas
3. Centro de Distribución
4. Alianza Estratégica | Joint Venture
5. Adquisición de Operaciones Existentes
6. Operación propia de manufactura o procesos
7. Operación de Servicio al Cliente (onsite | offsite)
8. Operación de Mantenimiento y Reparación (MRO)
9. Subcontrato
10. Operación Shelter

Preguntas para determinar el mejor modelo de negocio:

¿Cómo vas a manufacturar y entregar a tus clientes potenciales?

Responde a las siguientes preguntas:

### 1. Venta y Facturación

- ✓ Desde Colombia
- ✓ Desde México o Estados Unidos

### 2. Manufactura o Proceso

- ✓ Desde Colombia
- ✓ Desde México o Estados Unidos: (Operación propia, JV, Adquisición (M&A), Subcontrato, Shelter)

### 3. Entrega: Logística y Aduanas, Centro de Distribución, 3PL, VMI?

### 4. ¿Planeas Etapas de Crecimiento? (1. Comercial, 2. Distribución, 3. Manufactura)?

**Nota:** Un diagnóstico y simulación de modelo de costos pueden integrarse para determinar cuál es el modelo de negocios más conveniente para su operación.

# Cómo conectarte con Compradores Internacionales



# Preguntas y Respuestas



# COVID 19: Retos y Oportunidades para la Industria Colombiana

Por Xavier Hurtado

**Iniciativa de Integración de Cadenas de Suministro Industriales**



**INDUSTRY SOURCING**  
CONNECTING BUYERS & SUPPLIERS

**KLUGWAHL**

Estrategia de Recupe

Solicita Sesión de Estrategia de  
Recuperación Económica:

[estrategia@RecuperacinEconomica.com](mailto:estrategia@RecuperacinEconomica.com)