

Alianzas estratégicas **con** proveedores:

La clave para proyectos sin límites

Introducción:

El poder de las alianzas estratégicas **en la construcción** e industria mexicana

En el mundo de la construcción y la industria, la relación con proveedores no es solo una cuestión operativa: es una **ventaja competitiva clave**. De hecho, según un estudio de Deloitte, el 79% de las empresas que gestionan estratégicamente sus relaciones con proveedores logran una ventaja sostenible a largo plazo.

(Fuente: Deloitte Global CPO Survey 2023)



En esta guía **aprenderás:**

Cómo identificar a los proveedores adecuados para tu proyecto.

Estrategias para construir relaciones de confianza.

Ejemplos reales de colaboraciones exitosas en México.

Un caso práctico para que apliques en tu empresa desde hoy mismo.



¿Por qué es crucial una buena relación con tus **proveedores**?

La salud de una constructora no solo se refleja en sus obras terminadas, sino en la **solidez de sus relaciones con proveedores**. Tener aliados confiables impacta directamente en la estabilidad financiera, la respuesta ante imprevistos y el cumplimiento de tiempos y calidad.

En México, el sector construcción representa más del **6% del PIB nacional (INEGI)**, lo que lo vuelve especialmente vulnerable a interrupciones logísticas.

De hecho, **el 35%** de las constructoras **identifica la mala comunicación** con proveedores como un riesgo crítico (Statista). Por eso, más que una buena práctica, mantener relaciones estratégicas sanas es clave para sostener el ritmo operativo y proteger la reputación de la empresa.



Estrategias para establecer alianzas exitosas

**a) Define expectativas
claras desde el inicio**

Desde especificaciones técnicas hasta tiempos de entrega y calidad, una comunicación precisa evita malentendidos y fortalece la relación.

**b) Valora la transparencia
y la comunicación continua**

Las mejores alianzas son aquellas donde los proveedores se sienten parte integral del proyecto.

**c) Fomenta la colaboración
a largo plazo**

Establece contratos que no solo hablen de precio, sino de colaboración continua y crecimiento mutuo.

**d) Evalúa y retroalimenta
constantemente**

Una evaluación periódica asegura que ambos lados se mantengan alineados y busquen mejoras.



WWW.APICEAC.COM



Ejemplos reales de éxito en México

Proyectos de expansión industrial en Querétaro

Empresas como **Grupo Bimbo**, durante su expansión en Querétaro, establecieron relaciones sólidas con proveedores locales de acero y concreto, priorizando la cercanía geográfica para reducir costos logísticos y mejorar los tiempos de entrega.

Infraestructura ferroviaria para exportación

La alianza entre Ferromex y productores de acero en el Bajío ha permitido una logística más eficiente para exportaciones hacia Estados Unidos, con reducción de costos del 15% en transportes voluminosos.



Caso práctico

Ejercicio de autodiagnóstico: ¿Cómo está tu relación actual con proveedores?

Responde estas preguntas:

¿**Conoces** personalmente a tus proveedores clave?

¿**Tienes** acuerdos que vayan más allá del precio, incluyendo tiempos, calidad y flexibilidad?

¿**Estás** midiendo el desempeño de tus proveedores periódicamente?

¿**Has** considerado integrar a tus proveedores en tus procesos de innovación?

Acción recomendada

Organiza una reunión estratégica con tus tres proveedores principales. Establece un plan de mejora conjunta para los próximos seis meses, incluyendo objetivos claros en entrega, calidad y colaboración.

Utiliza herramientas digitales de gestión de proveedores como SAP Ariba o ControlHub para fortalecer la comunicación y la trazabilidad.

Construye **alianzas** que generen valor

Las alianzas estratégicas con proveedores no solo te permiten **optimizar tus proyectos** de construcción o expansión industrial, sino que se convierten en un **motor de crecimiento** para tu empresa.

En un entorno competitivo como el mexicano, las **relaciones efectivas** son la clave para diferenciarte y lograr con eso resultados sostenibles.



Sobre Ápice

En **Ápice**, entendemos la importancia de construir no solo proyectos, sino relaciones sólidas que aporten valor.

Contamos con años de experiencia en construcción industrial en México, te ayudamos a impulsar tus proyectos a través de alianzas estratégicas que marcan la diferencia.

Visita nuestro sitio para más recursos | www.apiceac.com



@Ápice

