

Guía Práctica

CÓMO ELEGIR UN BUEN PROVEEDOR DE ENVOLVENTES PARA EQUIPOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS

boxpoint



Aunque no todos los componentes o materias primas pueden tener la misma importancia y dependiendo de sus necesidades particulares, cada empresa puede asignar una mayor relevancia a ciertos criterios y menos a otros, es indudable que contar con los proveedores indicados, o que mejor se adapten a las necesidades de nuestro negocio resulta fundamental para entregar un producto o servicio consistente en términos de calidad y de las expectativas que el cliente puede tener en relación a él.

Además de esto, contar con los proveedores adecuados permite tener un cierto control sobre los costos de producción, así como de los gastos y al mismo tiempo ayudar a mantener una eficiencia desde el punto de vista operativo. Teniendo en cuenta el impacto que esto tiene en la rentabilidad de la empresa y en la optimización de los procesos de producción, contar con un grupo de proveedores de la mano de los cuales su negocio pueda crecer y, al mismo tiempo lo pueden hacer éstos, es el ideal de toda relación comercial.

Las envolventes constituyen un elemento primordial a la hora de la prevención y protección. Proporcionan la protección del material contra ciertas influencias externas y en cualquier dirección, y la protección contra los contactos directos. Deben garantizar una protección contra el contacto directo con las personas y, a su vez, una protección del propio equipo contra penetración de agentes ambientales sólidos y líquidos, e impactos mecánicos externos, evitando un deterioro que pueda afectar a la seguridad de los usuarios o al funcionamiento y longevidad del aparato.

Con todo esto, y teniendo en cuenta el rol que cumplen las envolventes en la seguridad y protección, es imperioso contar con proveedores de confianza que nos puedan proporcionar materiales de calidad, y la garantía de que nuestros equipos eléctricos y electrónicos, como así también, todas las personas trabajando alrededor de los mismos, contarán con la protección necesaria para realizar sus tareas con total tranquilidad.

Teniendo en cuenta estos factores, vamos a enumerar algunos de los principales criterios que se deben tener en cuenta a la hora de hacer una selección de proveedores.



1. Reputación

Así como es importante preocuparse por generar confianza a la hora de vender y producir, cuando se trata de seleccionar un proveedor, la reputación y credibilidad que tenga son requisitos clave para establecer una relación comercial. Considerando lo crítico que resulta para la operación de la empresa el rol de los proveedores, y el poder contar con los componentes y las materias primas en las cantidades, los plazos y en las condiciones requeridas en cuanto a calidad y especificaciones, trabajar con empresas serias que puedan garantizar cierta continuidad en el suministro y que tengan un alto grado de cumplimiento, es un hecho al cual se debe dar máxima importancia.

Por esta razón investigar dentro del propio sitio web de las empresas que pueden servir como proveedoras cuáles son los clientes con los que han trabajado, si hay testimoniales e incluso pedir referencias a algunas de las compañías con las que dicen haber trabajado, debe ser parte del proceso de selección.



2. Localización

La ubicación del proveedor también es un tema que debe considerarse a la hora de seleccionar las posibles empresas con las cuales trabajaremos. Mientras en el caso de una compañía que se encuentre en una ciudad distante adicional al lead time y los posibles retrasos normales, que ya de por sí pueden presentarse antes de que se lleve a cabo la entrega de una orden, el desplazamiento y la logística necesaria para hacer la entrega son factores a valorar.

Mientras tanto, el contar con un proveedor dentro de la misma ciudad o área, aún cuando ofrezca un precio superior por sus productos, puede ser una mejor alternativa si eso permite acortar los plazos en las entregas, evitar demoras que generen retrasos en la producción, así como tener una mayor flexibilidad en las entregas y en el número de unidades suministradas y en el aprovisionamiento, pudiéndose, por ejemplo, hacer entregas parciales o comprar menos cantidades con una mayor frecuencia.



3. Tamaño

A menos que las cantidades demandadas de un componente fuesen lo suficientemente considerables como para tener un peso importante en la relación con un proveedor, lo que ocurrirá normalmente en los casos que se dependa de grandes empresas, es que se tendrá un poder de negociación bajo frente a la otra parte y adicionalmente la importancia que recibiremos del proveedor será mínima en la medida que este, como es lógico, se ocupará principalmente de dedicar la mayor parte de sus esfuerzos a atender a aquellos clientes que tienen una mayor participación en la facturación de la empresa.

Por tal razón, en aras de tener una posición que nos permita negociar y acceder a mejores condiciones (por ejemplo, en términos de facilidades de pago o precios) además de tener una mayor relevancia para el cliente, el tamaño de los proveedores también deberá ser un criterio a considerar en la selección de los proveedores.



4. Facilidades de pago

Aún cuando para una empresa que recién se está poniendo en marcha

puede ser difícil acceder a unas condiciones de pago especiales, un punto importante a tratar en la negociación con los proveedores es preguntar si a futuro, en la medida que la empresa crezca, existen posibilidades de acceder a mejores condiciones de pago.

Lógicamente, como toda negociación, a mayor número de clientes tenga el proveedor, mayor dificultad se tendrá para llegar a un acuerdo en este sentido, por lo cual, acceder a otros proveedores menores puede darnos acceso a mejores condiciones de pago aún cuando la empresa apenas se esté poniendo en marcha.

Además de evaluar las formas de pago que ofrece el proveedor, siempre es importante ver si éste ofrece descuentos por pronto pago o cuál es el plazo máximo de pago sin recargo (naturalmente a mayor sea éste, mejor para nosotros y la liquidez de la empresa).



5. Cantidades mínimas que fabrica

Normalmente los proveedores exigen un lote mínimo por cada orden de pedido que haga una empresa. En el caso que un negocio sólo requiera una cantidad mínima de un componente o material, un buen criterio para seleccionar un proveedor puede ser aquella compañía que esté dispuesta a fabricar la menor cantidad del producto que se requiera, sobretodo si ésta es considerablemente menor a la que exigen otras opciones (aún cuando el costo unitario pueda ser mayor, mantener sólo las cantidades necesarias de un componente ayuda a mantener la liquidez y a aprovechar mejor los recursos disponibles).

En este sentido hay que considerar que mientras un fabricante puede exigir unas cantidades mínimas mayores, un distribuidor puede ser mucho más flexible en cuanto a las cantidades mínimas a entregar por cada orden.



6. Rapidez en la entrega

Una cosa que se debe tener muy en cuenta, en relación a los proveedores, es qué tanto tiempo pueden tardar desde que reciben una orden de compra, hasta que realizan la entrega del producto terminado. Dependiendo de su capacidad y el número de clientes que tengan, este tiempo puede variar entre una y otra empresa. Por esa razón, con el ánimo de coordinar mejor las tareas de producción y reaccionar lo más rápido posible frente a los cambios en la demanda, tener en cuenta este lapso es vital, y más si continuamente se producen fluctuaciones y el mercado presenta variaciones constantes que para la empresa son difíciles de prever.



7. Servicio postventa y garantías

En el caso de las envoltentes y su rol fundamental en la protección y

seguridad, el servicio postventa tendrá una importancia suprema. Aspectos como las garantías que se otorgan, su duración, la capacitación que pueda dar el proveedor en el manejo de los productos o la política de devoluciones, indudablemente deben ser parte de los criterios a evaluar a la hora de seleccionar los proveedores con los que vamos a trabajar.



8. Experiencia

Al igual que la reputación, la experiencia y trayectoria es un indicador de la confiabilidad y del goodwill de una empresa. A mayor experiencia tenga un proveedor en el mercado, mayor será la probabilidad de que las cosas con él puedan salir bien, y de que mejor preparado esté para lidiar con ciertas coyunturas, en comparación con una empresa nueva o que no tenga la suficiente experiencia.



9. Certificaciones

Dado que normalmente existen componentes o materias primas que son más críticos que otros, ya sea porque de ellos depende en buena medida el éxito del producto o servicio que se ofrece, o porque algún defecto en ellos puede ocasionar serios inconvenientes, en tales casos, el hecho de que un proveedor cuente con certificados de calidad para garantizar el suministro de materias primas y componentes que cuenten con altos estándares y que estén respaldados por procesos adecuados y avalados por un tercero, ayudan a minimizar posibles riesgos que pueden salir muy costosos, bien sea porque pueden poner en peligro la marca y su reputación, o porque pueden retrasar y generar inconvenientes en los procesos de producción.

Contar con proveedores certificados en procesos y normas, sobre todo si se trata de productos y componentes clave, es un asunto de máxima importancia dentro de cualquier empresa para la cual sea prioritario ofrecer un producto o servicio de calidad.



10. Relación calidad-precio

Por supuesto que al hablar de un negocio, la variable precio siempre será importante. Sin embargo, a menos que estemos hablando de un elemento o materia prima que sea demasiado abundante, que ofrezca un producto o servicio que compita en precio, o que al final en el producto final la diferencia entre un material y otro más caro realmente no se note ni afecte en esencia su naturaleza, buscar que exista una buena relación calidad-precio, siempre y cuando se esté tratando de posicionar la marca en un segmento específico y ofrecer razones de preferencia más allá del precio, siempre deberá ser un principio por el que cualquier empresa debe orientarse.

Seleccionar los proveedores adecuados requiere un análisis metódico

Aunque hemos hecho un esfuerzo por listar algunos de los criterios que

deben ser tenidos en cuenta a la hora de hacer una selección de proveedores, es posible que, dependiendo de las necesidades particulares, cada empresa se enfoque más en unos puntos y menos en otros, o que, asimismo encuentre otros aspectos a tener en cuenta a la hora de llevar a cabo la selección.

BoxPoint, s.l. inició su actividad en el año 2005 contando con la confianza de fabricantes europeos de cajas eléctricas y electrónicas con altos estándares de calidad como son Fibox y Apra. Durante estos años hemos incorporado nuevos productos para complementar nuestro core business, y así ofrecer una de las gamas más amplias del mercado, manteniendo siempre unos criterios:

- ***Productos de alta calidad.***
- ***Implicación en cada proyecto.***
- ***Compromiso de servicio con los clientes.***

Nuestro equipo

Formado por un equipo central en Barcelona y diversos colaboradores nacionales e internacionales, con una experiencia de más de 25 años en el sector, lo que nos permite ofrecer a nuestros clientes toda nuestra experiencia, y proponer posibles soluciones a cada proyecto.

Estamos 100% orientados al servicio al cliente.

Creemos que detrás de cada empresa, existe una persona; y como tal, nuestro principal foco son las relaciones, no las ventas.



¡CONTÁCTANOS!
boxpoint