

Especificaciones de compras

CONSMETAL
construcciones modulares

CMT 4800 DSD

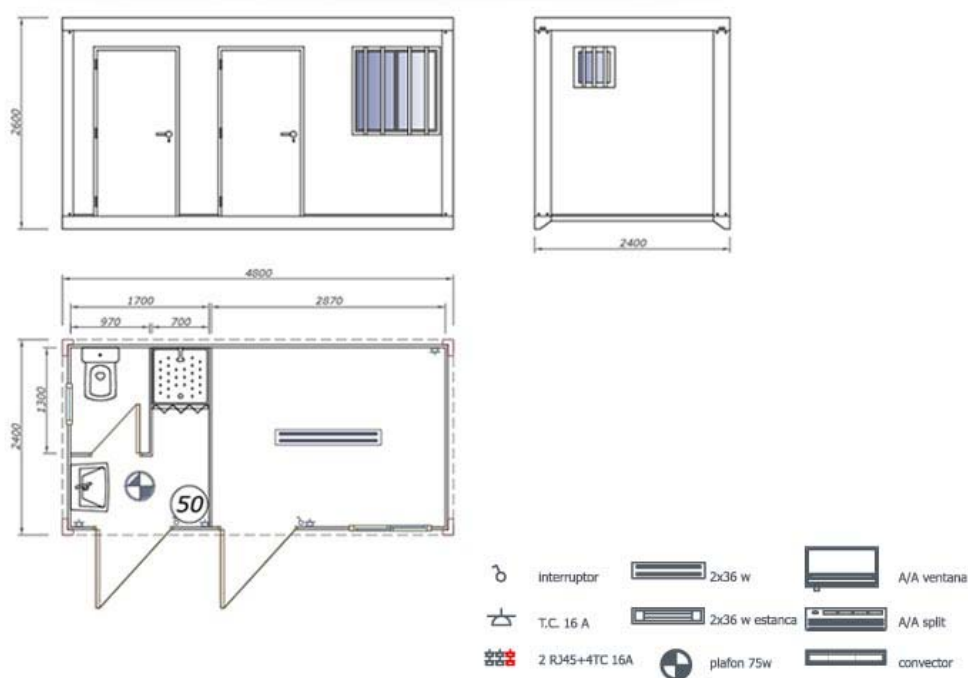


Figura. Especificaciones para la compra

La calidad de los materiales y componentes que se adquieren para el montaje/mantenimiento de la instalación de telecomunicaciones es de gran importancia para la empresa instaladora ya que según la calidad de sus materias inventariadas dará como resultado un STI final de calidad.

El comprador o el departamento de compras de una empresa instaladora es el principal responsable de que los materiales que se obtienen sean de la más alta calidad

y que cumplan con las especificaciones que la instaladora solicita.

La calidad en las compras incluye el tiempo de entrega, el cual debe ser en el momento acordado ya que si no se cumplen las especificaciones de entrega ocasiona un retraso en la producción, lo cual es pérdida para la empresa.

La calidad en las compras se reduce a 3 puntos:

- Comprar el equipo o componente adecuado.
- Tener el material disponible en el tiempo adecuado.
- Pagar al mejor precio.

La calidad debe estar expresada desde los suministros que se obtienen hasta el STI final, por lo que es necesario llevar un control de calidad adecuado durante el montaje/mantenimiento de la instalación de telecomunicaciones.

En cuanto a las especificaciones de compras, es necesario que el comprador o el departamento de compras hagan las especificaciones necesarias en los requerimientos que se entregan al proveedor, ya que mientras más específico es el requerimiento de las características del material solicitado, mayor será la probabilidad de obtener el material con las características deseadas y necesarias.

Por todo lo anterior, es de mucha importancia que el departamento de compras realice una selección de proveedores adecuada, ya que según la relación con los proveedores es como se obtendrá el material específico, en el tiempo adecuado y con el precio adecuado.



Recuerda

Especificaciones de Compra son las listas de los materiales con sus características que se van a comprar y las condiciones en las que se comprarán. Incluyen los estándares de la instaladora, sus reglas para comprar mercancías, los aspectos del servicio e, incluso, los relativos al proceso de fabricación del proveedor. Dichos estándares vendrán dictados por la imagen de la empresa, por el STI, los precios y por el contratista.

Para determinar las especificaciones de compra que se utilizan en el establecimiento, hay que evaluar los elementos que se requerirán y los proveedores que se van a utilizar en función de los siguientes factores

- *Calidad:* ¿Qué nivel de calidad esperan los clientes, en función de los precios, el ambiente y la imagen? ¿Qué calidad ofrece cada proveedor? ¿Se desperdicia mucho producto debido a la mala calidad?
- *Cantidad:* ¿Qué cantidades necesita su empresa? ¿En qué cantidades ofrece

el proveedor sus productos? ¿Se corresponden con nuestras necesidades?
¿Hay recargo si se pide sólo parte de un embalaje?

- *Homogeneidad:* ¿Qué clase ofrece el proveedor? ¿Está garantizada? ¿Qué política de sustituciones y devoluciones tiene?
- *Fiabilidad:* ¿Hasta qué punto es fiable el proveedor en cuanto al producto y el programa de reparto?
- *Disponibilidad:* ¿Qué fluctuaciones de precio se pueden esperar? ¿Puede el proveedor servir el volumen que se necesita?
- *Servicio:* ¿Proporciona el proveedor servicios como el aviso inmediato de falta de productos? ¿Apoyo técnico? ¿Informes de nuestras compras anteriores? ¿Con cuanta anticipación hay que hacer el pedido? ¿Tiene camiones adaptados con grúa para la entrega?
- *Seguridad:* ¿Han sido diseñados los productos del proveedor según las normas para la seguridad en el trabajo, campos electromagnéticos y protección medioambiental? ¿Se puede visitar sus instalaciones para inspeccionarlas?
- *Precios:* ¿Están en línea con los de los demás proveedores o son más bajos? ¿Aceptaría el proveedor ofertas más bajas u ofrece descuentos por volumen de compra?

Gracias a las Especificaciones de Compra podemos establecer una serie de procedimientos para un mejor control y gestión tanto del aprovisionamiento externo por parte de proveedores como de subcontratas.

Las especificaciones de compra se formalizan por escrito en fichas o cuadernos de especificaciones. Estas fichas o cuadernos incluyen, para cada producto:

- *Descripción del producto:* nombre, código, identificación.
- *Características básicas del producto;* dimensiones, composición, planos.
- *Especificaciones técnicas:* se utilizan en productos de acuerdo con los últimos estándares y normativas aplicables.
- *Especificaciones de Marcas:* utilizadas en equipos donde la instaladora desea utilizar una marca específica por una cuestión de status o marketing.
- *Características de comportamiento relevantes:* vida útil, válidas en productos donde la calidad se puede medir de manera objetiva utilizando instrumentos de medición, resistencia a la compresión, capacidad de resistencia a tratamientos, resistencia al choque.

- *Características del embalaje*: dimensiones de la caja, unidades por caja, dimensiones del palet, unidades por palet.
- *Controles a realizar por el proveedor*: descripción de los controles y envío de los resultados. Clasificados y/o catalogados en donde se exija específicamente, o en los casos en los que habitualmente están sujetos a certificación y/o catalogación.
- *Características del servicio*: tipo de transporte (camión, tren, aislado), plazo de entrega.
- *Requisitos administrativos y legales*: disponer de los permisos y certificados exigidos por la ley.