

La mejor elección para los subcontratistas

Por Neil Harrison. Director Ejecutivo de Farnell en Europa



<http://es.farnell.com>



Neil Harrison

El valor del canal: cómo los subcontratistas pueden utilizar la distribución especializada como apoyo para afrontar sus desafíos.

Según Neil Harrison, Director Ejecutivo de Farnell en Europa, lo mejor que pueden hacer los subcontratistas para enfrentarse a los desafíos que se les presentan es adoptar un canal de distribución que reconozca la necesidad de ofrecer valor añadido por medio de servicios especializados.

La industria de la electrónica ha cambiado mucho desde los días en que un número relativamente pequeño de grandes OEMs integradas verticalmente dominaban las áreas de diseño y fabricación. Ahora el sector lo integran un número más reducido de ODMs de tamaño mediano y un número significativo de empresas de diseño más pequeñas y especializadas, la gran mayoría de las cuales, en mayor o menor medida, ven la externalización de algunos de sus procesos de fabricación (o todos ellos) a subcontratistas como un aspecto fundamental de su modelo de negocio. Es más, hay toda una escuela de pensamiento según la cual la tendencia a apoyarse en la externalización aumenta en tiempos de crisis e incertidumbre económica, sobre todo en aquellas áreas del mercado que todavía no han alcanzado todo su potencial.

Aunque eso suponga buenas noticias para el sector de los subcontratistas en general, lo cierto es que para las empresas individuales la competencia nunca ha sido tan dura. Como resultado, conseguir nuevas cuentas u oportunidades de negocio (y, sobre todo, gestionarlas de manera que den beneficios) requiere ofrecer una ventaja competitiva demostrable. Esta puede venir en parte de una inversión en equipos de última generación, y en parte también de conocimientos y servicios especializados que no sean fáciles de replicar. Sin embargo, la selección de un socio en el área de distribución también tiene un papel importante.

Desafíos para los subcontratistas

El acceso rápido y fiable a componentes con una buena relación calidad/precio y que cumplan estrictamente con la normativa más reciente es un requisito esencial para el éxito de un subcontratista. Este acceso debe abarcar la más amplia gama de tecnologías de componentes. Si no se asegura el suministro de componentes pasivos con el menor coste posible, el efecto sobre la fabricación de las placas de circuito impreso será tan devastador como no entregar una sofisticada pieza de un conector o un circuito integrado para un microprocesador caro. Al mismo tiempo, los márgenes obligan a reducir al máximo el coste total de adquisición de los componentes, a minimizar el exceso de existencias, a eliminar defectos y a identificar las alternativas de menor precio. Los distribuidores que comprenden las necesidades de un subcontratista y que han invertido en servicios dirigidos a cumplir las necesidades específicas de la comunidad de fabricación por contrato tienen la oportunidad de aportar un valor añadido considerable a la hora de apoyar a estas empresas en las fases de preproducción y fabricación a gran escala.

Pensemos, por ejemplo, en un subcontratista que recibe de un cliente la típica lista de materiales (LdM). Además de buscar el precio más bajo posible para dicha LdM, en muchos casos al subcontratista se le permitirá que identifique alternativas a algunos componentes especificados. Incluso es posible que el cliente espere que lo haga. Lógicamente, esto debe hacerse de manera rápida y precisa. Además, será el subcontratista el que tiene la responsabilidad de asegurarse de que los componentes de la placa cumplen con todas las normativas y directivas europeas correspondientes, sin olvidar, por supuesto, la directiva RoHS.

Distribución: apoyo en precios y cumplimiento de normativas

Farnell ha mejorado recientemente su gama de servicios de valor añadido para el sector, por lo que puede ofrecer numerosos ejemplos de cómo los distribuidores pueden apoyar y ayudar a los subcontratistas. Empecemos por un tema básico, el precio de un componente.

A diferencia de otros distribuidores, Farnell es conocido por su compromiso de no exigir pedidos de cantidades mínimas. Sin embargo, aunque esto pueda irle bien al técnico de diseño que trabaja en un prototipo, suele tener menos relevancia para el subcontratista. Por eso, también hemos puesto en marcha una iniciativa para ofrecer presupuestos con mayores cantidades de producto. Además de ofrecer un precio atractivo basado en grandes volúmenes, la iniciativa permite a los subcontratistas sacar el máximo partido de los precios descontados combinando productos similares al hacer su pedido.

Al mismo tiempo, la empresa busca activamente productos que añadan a su gama mejor relación calidad/precio, una cartera de componentes pasivos, dispositivos electromecánicos, conectores, cables, accesorios y herramientas que pueden ofrecer ahorros de costes muy significativos. Como complemento a estas iniciativas de ahorro de costes, Farnell ofrece también un servicio especial de programación de pedidos que permite a los clientes comprar en grandes volúmenes y a precios bajos programando la entrega de productos y facturándolos en el momento que más les convenga. Puede acceder al servicio de programación de pedidos desde la web de Farnell. Las existencias están garantizadas durante un periodo máximo de tres meses.

El servicio de programación demuestra que el acceso de los



equipos de compras a los servicios en línea tiene un papel importante a la hora de satisfacer las necesidades de los subcontratistas de hoy en día. Por ejemplo, las herramientas basadas en web para identificar alternativas de productos pueden ayudar a los equipos de compras a hacer su trabajo más fácilmente. Si se trata de garantizar el cumplimiento de la LdM con las normativas y directivas más recientes, el servicio de conversión y referencia cruzada de LdM de Farnell, al que también puede accederse desde la web, sirve como ruta rápida y libre para relacionar las piezas que no cumplan la normativa con las más recientes líneas que cumplan con la normativa RoHS. Lo único que tiene que hacer el subcontratista es cargar una hoja de cálculo con los números de pieza de la LdM. Dicha hoja será analizada por el equipo especializado de Farnell, que posteriormente enviará un mensaje de correo electrónico con una lista de piezas convertida. Esta lista contiene los datos originales junto a las piezas que cumplen con la normativa RoHS para que resulte más fácil comparar ambos.

La importancia del empaquetado

Naturalmente, es esencial que el distribuidor suministre los componentes en un formato de empaquetado que sea compatible con el equipo de producción del subcontratista. Sin embargo, el distribuidor puede elaborar su política de empaquetado de forma que aporte valor añadido al cliente (el subcontratista).

Por ejemplo, cuando se trata de empaquetado de cintas de carrete, muchos pequeños y medianos subcontratistas con un menor volumen de producción se encuentran a menudo con exceso de componentes que necesitan ser almacenados o eliminados.

Los distribuidores pueden ayudar a evaluar esta situación y, por consiguiente, a reducir el coste total de adquisición ofreciendo servicios de enrollado gracias a los cuales los clientes pueden encargar la cantidad exacta de componentes enrollados para sus necesidades de producción. En el caso de otros componentes, pueden solucionarse los mismos problemas de existencias excesivas o desperdiciadas dando la opción de encargar bandejas medio llenas.

Adoptar un enfoque innovador en el empaquetado también puede reportar dividendos a la hora de reducir los niveles de mercancías defectuosas. Por ejemplo, el exclusivo sistema "peel packaging" de Farnell para circuitos integrados (Figura 2) consiste en cubrir cada componente con una célula de plástico protectora, reciclable y biodegradable que luego se sella con una tapa antiestática. Así todos los componentes quedan totalmente protegidos durante las fases de tránsito, almacenamiento y manipulación. Este empaquetado también reduce el riesgo de que penetre la humedad.

Resumen

Para los subcontratistas de hoy en día, el elegir un socio de distribución puede ser un aspecto muy importante para mantener la ventaja comercial en un sector altamente competitivo. Ahora bien, no todos los distribuidores son iguales. Como resultado, al elegir a su socio, los subcontratistas deben buscar a un distribuidor que les ofrezca servicios especializados y valor añadido en diversas áreas, desde precios a cumplimiento de la normativa o programación y empaquetado de pedidos. 