Ficha de necesidades de compra transfronteriza

ESTROUTE · Documento de alineación antes de cotizar y muestrear (versión 1)

Esta ficha sirve para traducir «quiero algo así» en parámetros con los que un proveedor pueda cotizar directamente. El grado de cumplimentación decide si los precios son comparables: cuantos más apartados queden vacíos, menos valor tendrán los precios que reciba. Adjúntela en la primera consulta y use esta ficha como referencia en todas las comunicaciones posteriores.

1. Datos básicos

Empresa / tienda	Qué indicar	Cumplimentado
Persona de contacto / correo	Recepción de cotizaciones y archivos de muestras	
Mercado de destino / país	Determina los requisitos de certificación y etiquetado	

2. Producto y condiciones comerciales

Concepto	Qué indicar	Cumplimentado
Nombre / categoría del producto	Coherente con la foto y el catálogo; indique la categoría	
Foto / enlace de referencia	Foto, vídeo corto o enlace a un competidor	
Medidas y tolerancias clave	Largo, ancho, alto, capacidad, peso; señale la tolerancia aceptable en las medidas críticas	
Material y acabado	Grado del material, gramaje, proceso (pintura, galvanizado, serigrafía, etc.)	
Color	Código de color o carta física; indique que no se acepta comparación en pantalla	
Precio objetivo de compra	Indique el incoterm (FOB / CIF / DDP) y la divisa	
Cantidad del primer pedido / consumo anual	Dos columnas: primer pedido y consumo anual previsto	
Requisitos de embalaje	Embalaje interior, caja exterior, marcas, manual, código de barras	
Certificación y etiquetado	Certificaciones exigidas por el mercado de destino, idioma de la etiqueta y datos del responsable	
Criterios de aceptación	Base para valorar aspecto, función y prestaciones, y cómo se tratan los productos no conformes	
Fecha de llegada y destino	Fecha límite en almacén, puerto / dirección del almacén de destino	
Otros	Requisitos especiales, materiales restringidos, diferencias frente a la competencia	

3. Indicaciones para rellenarla

1. Indique siempre el incoterm y la divisa del precio objetivo; de lo contrario no se pueden comparar precios. 2. Confirme colores y medidas con valores escritos o muestras físicas; no se aceptan descripciones como «parecido» o «un poco más claro». 3. Cuanto más concretos sean los criterios de aceptación, menos conflictos habrá después: indique también cómo se tratan los productos no conformes (retrabajo, rebaja de precio o devolución, y quién asume el coste).

Documento elaborado por ESTROUTE para la autoevaluación y la comunicación con proveedores en compras transfronterizas. Las tablas pueden copiarse, modificarse y acompañar el pedido libremente. Para una versión adaptada a su categoría, escríbanos a sales@orientalroute.com | estroute.com