

## **Modelo de desarrollo de compras por fases RFQ, RFS, P1**

El desarrollo de cadena de aprovisionamiento en China se divide en los siguientes hitos:

1. **Petición de cotización** (se denomina con las siglas RFQ que corresponden a la expresión inglesa “Request For Quotation”). En esta fase se desarrollará la búsqueda de proveedores y se proporcionará al CLIENTE un informe de ofertas de varios proveedores chinos (al menos cuatro), en donde se establecerá el precio por unidad, tamaño del lote, plazo de entrega, forma de pago y otras informaciones de interés para especificar las condiciones de compra satisfactorias. La información suministrada corresponderá a la emitida directamente por el proveedor, en donde SC&COE no introducirá ni comisiones ni márgenes ya que los servicios de interlocución técnica se liquidan por separado. SC&COE se compromete a transferir la información tal que el CLIENTE pueda valorarla y aprovecharla como mejor decida para su interés sin existir ninguna otra obligación hacia SC&COE sobre fases posteriores.
2. **Petición y gestión de muestras** (se denomina RFS que corresponden a la expresión inglesa “Request For Samples”). Si la cotización (RFQ) suministrada es satisfactoria para el CLIENTE, y de acuerdo al requerimiento explícito del CLIENTE, se realiza la petición muestras a los proveedores seleccionados para proceder a la evaluación de calidad y procesos de homologación pertinentes. SC&COE emitirá un primer informe de inspección de muestras por sus medios o puede coordinar test en laboratorios externos certificados pero emplazados en China con lo cual los costes son más bajos para el CLIENTE. Con esto se obtiene rapidez y flexibilidad. El valor añadido de este primer informe es realizar un rápido filtro para evitar al CLIENTE la recepción de muestras inválidas y acelerar las correcciones que sean pertinentes. Adicionalmente SC&COE se encarga de coordinar el envío de muestras a la sede del CLIENTE para confirmar la homologación de calidad del producto. Si fuera necesaria la inspección de la muestra con equipamiento de medida específico, se deberá acordar previamente entre el CLIENTE y SC&COE, en cuanto a recursos, calendarios y costes.
3. **Visita técnica de evaluación del proveedor** (VT). Estas visitas tienen como finalidad revisar si las instalaciones y la capacidad técnica del proveedor son suficientemente satisfactorias para suministrar los productos especificados por el CLIENTE. SC&COE realizará la visita y emitirá un informe detallado con conclusiones y recomendaciones. Estas visitas también se podrán aprovechar para negociar condiciones de compra y presentar el contrato de compra correspondiente si procede. Estas visitas a los proveedores incluyen la preparación de la misma en base a documentación técnica, presentación de la empresa y confección del borrador del contrato. Posteriormente a la vista se procede a la emisión del informe final antes de 10 días después de finalizadas las jornadas de visitas. Se emiten informes preliminares durante la visita a los proveedores en función del interés de la información detectada para proteger y defender al máximo los intereses del CLIENTE.
4. **Validación de lanzamiento de primera producción (P1)**. Este hito se refiere a la evaluación primera expedición a gran escala (seguimiento de la producción, soporte en aspectos de desarrollo del producto, inspección de producto acabado y expedición). En esta fase, SC&COE definirá y ejecutará el plan de control de calidad y embarque con la aprobación previa del CLIENTE, con la finalidad de asegurar calidad del producto enviado.
5. **Validación de las siguientes producciones ó bien Pn**: en cada expedición y bajo acuerdo previo entre el CLIENTE y SC&COE se realizará el seguimiento del proveedor en relación a su rendimiento de servicio, calidad y precio para las entregas posteriores a P1.

En todas las fases SC&COE aportará al CLIENTE un informe detallado de conclusiones técnicas, resultado de la evaluación y recomendaciones que definen la finalización del trabajo.

