

Factores a tener en cuenta en la compra de una sala blanca

En el mercado de las pequeñas y medianas empresas que precisan para su desarrollo una instalación de una sala blanca o sala limpia, el usuario final habitualmente tiene poca o nula información para escoger con éxito su asesor o empresa que le acompañe de forma segura en su 'nuevo proyecto'.



JUAN CARLOS CARBALLO TEJERO

INGENIERO INDUSTRIAL,
DIRECTOR GENERAL DE
INGELYT

En las empresas más grandes, ya sean farmacéuticas, cosméticas, veterinarias, electrónicas, etc., se dispone normalmente de mucha más información previa, ya sea por disponer de un equipo de ingeniería más experimentado en estas contrataciones o por el uso de una ingeniería especializada, o quizás por experiencias propias anteriores en sus instalaciones o por parte de alguno de los miembros del equipo dedicado al proyecto.

En ambos casos, una decisión equivocada o errónea puede tener un impacto importante para la competitividad de una empresa.

En el caso de las pequeñas empresas, y dada la mayor escasez de recursos y el menor conocimiento del mercado de suministradores, el impacto puede ser aún mayor si lo comparamos con una decisión errónea en la contratación por parte de una empresa de mayor tamaño, debido a los recursos económicos y técnicos que este tipo de empresas tienen para solucionar un problema.

En ambos casos, una diferencia porcentual en el coste de una instalación, es un margen que debe ser tenido en cuenta, basándose no solo en aspectos económicos a la hora de decidir la contratación, sino en el impacto de esta variación en la inversión en un proyecto/negocio a largo plazo. Es lógico pensar, por tanto, que las empresas deberían contar con el asesoramiento técnico necesario a la hora de tomar la decisión de compra.

Cuando las diferencias en la inversión son de un porcentaje razonable pongamos



≤ 10% (en proyectos de mediana envergadura), creo que el Departamento de Compras, debería dar un peso importante en la decisión, a las personas que técnicamente hayan vivido el desarrollo del proyecto y, por supuesto al usuario final, sin olvidarse, por supuesto, de la parte económica de la inversión. Una buena y consensuada decisión repercutirá, más adelante, en un aumento de la productividad en el proceso para el que fue concebida la instalación y no debería ser considerada como una compra más en la que el factor económico, ligado a una 'supuesta' igualdad de producto, sea tan relevante.

En una instalación de este tipo, la posibilidad de igualar productos ofrecidos por un número ilimitado de empresas es prácticamente imposible, a no ser que se cuente con una ingeniería de detalle de una empresa especializada en este tipo de proyectos, lo que hace más complicada si cabe la decisión final.

Es más, una instalación no tiene un uso finito o limitado. Es mucho más importan-

te, según mi propio criterio, el rendimiento económico conseguido basado en la durabilidad y eficacia de la misma con unos costes de mantenimiento moderados.

No puede diseñarse de igual forma una instalación pensada y diseñada para trabajar a un turno de 220 días/año, que esa misma instalación diseñada para un trabajo a 5 turnos 365 días/año.

Las incidencias de los mantenimientos en este último caso, tanto en maquinaria como en instalación, deben tenerse en cuenta desde un principio.

La incidencia que pueda tener una 'parada técnica' en una producción continua debe ser tenida en cuenta a la hora de diseñar la instalación, valorando la posibilidad de asumir un costo de primera instalación un poco más elevado en lo que se refiere a la duplicidad de servicios básicos como pudiera ser el HVAC, suministro eléctrico o agua tratada, así como la fiabilidad de la instalación en sus elementos estructurales.

El cliente debería tener en cuenta, a la hora de decidirse por un suministrador,

una serie de factores que le otorguen una buena posición de conocimiento en el proceso negociador, evaluando, no solo la parte económica, sino también el factor humano, las sinergias entre las partes, la comprensión de la importancia del proyecto por parte del posible suministrador... De esta forma, se podrán conseguir condiciones de compra muy ventajosas y basadas en la confianza en la empresa suministradora y sus capacidades o las personas que la representan.

También tiene una influencia importante el número y tipología de los suministradores a los que se les requiere una cotización de una instalación de estas características tan específicas. En muchas ocasiones el cliente solicita oferta a un sinfín de suministradores, lo que no siempre favorece el proceso, sino que normalmente lo complica.

Según mi criterio, en cada caso, y conociendo las necesidades del propio cliente, se debería escoger un máximo de 4 posibles suministradores, estudiando y comprobando las famosas 'listas de referencia', si pudiera ser personalmente, con otros clientes, de tal forma que sean comparativas tanto las capacidades técnicas como las humanas.

Creo es importante, a la hora de definir posibles suministradores, contar con empresas que puedan tener internamente una serie de servicios, ya sea porque son fabricantes de algunos de los materiales, o porque te ofrezcan un servicio de revisión del diseño conceptual trabajando 'codo con codo' y con un feedback entre los implicados, o porque más tarde puedan darte un servicio de mantenimiento preventivo o correctivo tan importante en este tipo de instalaciones. Es importante contar con una garantía de suministro de ciertos ma-

teriales en los plazos establecidos tanto en obra como en mantenimiento.

Hoy en día no es difícil tener una buena página web y unas fotos descargadas de internet que haga que cualquier empresa sin bagaje o experiencia real reconocida, pueda parecer una empresa especializada en este tipo de instalaciones, cuando en realidad no es cierto.

Un punto importante es comprobar antes de cada contratación la 'cercanía' de la empresa a la hora de prestar su asistencia su eficacia y motivación, que suele ya ser indicativa desde el proceso de asistencia en la preparación del presupuesto.

Deberíamos dar un peso importante en la negociación a las empresas que puedan demostrar fehacientemente que en los últimos años han sido capaces de realizar este tipo de instalaciones en empresas similares, así como la antigüedad o prevalencia en el tiempo de la empresa, dando servicios similares.

Esta sencilla operación nos evitará problemas posteriores de suministro y montaje, que serán difíciles de corregir sobre la marcha, teniendo en cuenta normalmente, la urgencia y poca disponibilidad de tiempo del cliente para dar uso a su instalación.

Un aspecto más a tener en cuenta en el proceso de compra, es que generalmente no todos los posibles suministradores ofertan de la misma forma, por lo que se debería intentar verificar el 'alcance' de cada una de las partidas ofertadas, para asegurar el fin al que van destinados, tanto de las instalaciones mecánicas como la arquitectura. Con esto será posible evitar 'sorpresas' posteriores de materiales que, aunque no aparezcan en la oferta inicial, se pretenden incorporar posteriormente. Todo ello, cuando realmente deberían formar parte de la instalación de manera habitual para un suministrador de cierta

seriedad y que comprenda las necesidades del cliente final, así como los requerimientos normativos exigibles en este tipo tan específico de instalaciones.

No siempre unos precios unitarios bajos dan la seguridad de conseguir un final tanto en planning como técnicamente acorde con las expectativas esperadas.

Si hay elementos que no aparecen claramente especificados en la oferta inicial y el suministrador conoce de antemano que serán necesarios, el cliente se verá abocado a pagar estos elementos 'extra' a precios más elevados que los de mercado, que hagan recuperar estos unitarios bajos del principio, 'enmascarando' de esta forma, según mi punto de vista, el valor final, tan importante en el proceso de contratación.

Con una empresa especializada y con una relación 'interpersonal' importante y duradera se podrán negociar, por ejemplo, precios fijos durante un periodo de tiempo, garantías, mantenimientos, servicios inmediatos, etc. que ayudarán a que la instalación sea duradera y se encuentre en perfecto estado en todos los años de vida útil, que en estas instalaciones son muchos.

Por tanto y como resumen, yo diría que en ocasiones una oferta a primera vista de mayor/menor precio puede resultar, teniendo en cuenta estos factores mencionados, una gran ventaja económica para la empresa contratante, siempre y cuando hablemos de precios ajustados de mercado.

Este aspecto merecería un análisis más profundo y complejo, lo que justifica que cada vez más los clientes se apoyen en ingenierías, consultorías o empresas especializadas con un pasado, futuro y continuidad que garanticen el servicio a largo plazo «

Los 6 factores críticos en la decisión de compra de una sala blanca

1. Valorar la verdadera necesidad de trabajar en sala blanca y sus requerimientos.
2. Disponer de un proyecto de partida bien definido.
3. Decidir el número de opciones de compra.
4. Considerarlo como una compra a largo plazo, amortizaciones, leasing...
5. Considerar los gastos de explotación.
6. Considerar asistencia geográfica y servicio post venta.