DOSSIER GTC - CÓMO ELEGIR PROVEEDORES

¿Quieres montar una carpintería metálica de aluminio o PVC?

Te enfrentas a 4 asignaturas que decidirán tu éxito. Te ayudamos a aprobarlas.

EL RETO: No es solo conocimiento técnico

Muchos emprendedores dominan la parte técnica - saben fabricar una ventana. Pero el éxito depende de 3 bases previas + 4 grandes decisiones de compra. Si fallas aquí, tu inversión no se rentabiliza.

> *"Como cualquier decisión de compra que tomamos, es bueno tener mucha y buena información sobre lo que hay y es bueno fijar tus criterios de partida. Te preocupará, como a todos, la calidad, el servicio y muy importante el precio que te permita rentabilizar tu inversión."*

Visual 1: Las 7 asignaturas hasta el éxito



LAS 3 BASES PREVIAS - Dando por hecho que dominas precio, calidad y servicio

- **1. CONOCIMIENTO DEL MERCADO LOCAL:** ¿Cuántos carpinteros hay en tu zona? ¿Qué perfiles usan? ¿Qué precios manejan? ¿Dónde están las obras? Mapea proveedores cercanos, competencia existente y oportunidades de zona.
- **2. DEMANDA Y OPORTUNIDAD:** ¿Hay proyectos en crecimiento? ¿Rehabilitación? ¿Obra nueva? ¿Clientes potenciales - constructoras, particulares, reformas? Identifica temporadas y picos.
- **3. PRECIO • CALIDAD • SERVICIO - Tu oferta base:** Ya sabes que sin esto no hay nada. Comparar ofertas, estándares de calidad, postventa y soporte. Si no dominas esto, no sigas.

Visual 2: Los 4 grandes retos de proveedores

Tus grandes retos: Acertar en la elección de proveedores

Mucha y buena información + Criterios claros = Decisión acertada



MERCADO LOCAL
- Proveedores cercanos
- Competencia existente
- Oportunidades de zona

DEMANDA
- Proyectos en crecimiento
- Clientes potenciales
- Temporadas / picos

BASE PREVIA:

PRECIO • CALIDAD • SERVICIO
- Comparar ofertar
- Estándares de calidad
- Postventa y soporte

LOS 4 GRANDES RETOS:

MAQUINARIA
- Cortadora de aluminio/PVC
- Fresadora y taladro
- Mesa de trabajo estable
- Mantenimiento y seguridad

PERFILERIA
- Perfiles de calidad
- Compatibilidad medidas
- Acabados anodizado/lacado
- Stock y disponibilidad

HERRAJES
- Cerraduras y bisagras
- Manijas y accesorios
- Compatibilidad sistema
- Durabilidad y garantía

VIDRIOS
- Vidrio templado/laminado
- Medidas y espesores
- Proveedor fiable
- Transporte y manipulación

CALIDAD
Materiales y acabados duraderos

SERVICIO
Asesoría, tiempos y postventa

PRECIO
Que te permita rentabilizar tu inversión

Ruta: Informarte → Comparar → Validar proveedor → Decidir → Rentabilizar tu negocio

LOS 4 GRANDES RETOS - Cómo enfrentarte a cada uno

RETO 1: MAQUINARIA

Es tu inversión inicial más alta. Un error aquí te lastra 5 años.

- **Cortadora de aluminio/PVC:** Precisión de corte a 45º y 90º, doble cabezal vs uno. ¿Trifásica? ¿Con aspiración?
- **Fresadora, taladro, mesa de trabajo:** Estabilidad, seguridad, mantenimiento.
- **Criterios GTC para elegir:** Calidad del corte + Servicio técnico cercano (a 100 km, no a 600 km) + Precio que permita amortización en 18-24 meses + Formación incluida.
- **Pregunta clave:** ¿Si se para la máquina un lunes, cuándo viene el técnico? Si es más de 48h, descarta.

RETO 2: PERFILERIA

Tu materia prima visible. El cliente la ve y la toca.

- **Perfiles de calidad:** Espesor de pared, rotura de puente térmico real, compatibilidad de medidas, acabados anodizado/lacado duraderos.
- **Stock y disponibilidad:** ¿Te sirven en 48h o en 3 semanas? En temporada alta necesitas stock garantizado.
- **Criterios GTC:** Calidad certificada + Compatibilidad con tu maquinaria + Stock local + Precio por metro que te deje 25-30% de margen mínimo.
- **Pregunta clave:** ¿Me puedes dar 3 referencias de carpinteros de mi zona que usen este perfil hace más de 2 años?

RETO 3: HERRAJES

Lo barato sale caro. Un herraje malo te genera una reclamación que te cuesta 10 ventanas.

- **Cerraduras, bisagras, manijas, accesorios:** Compatibilidad 100% con tu perfilería. No todo vale con todo.
- **Durabilidad y garantía:** Ciclos de apertura certificados (10.000, 20.000). Garantía escrita de 5-10 años.
- **Criterios GTC:** Calidad duradera + Servicio de reposición rápida + Compatibilidad de sistema + Precio por unidad que no te coma el margen.
- **Pregunta clave:** ¿Si falla un herraje dentro de garantía, quién paga el desplazamiento del instalador?

RETO 4: VIDRIOS

El componente más delicado logísticamente.

- **Vidrio templado/laminado, dobles acristalamientos, bajo emisivo:** Medidas, espesores, tiempos de fabricación.
- **Proveedor fiable + transporte y manipulación:** ¿Cómo llega? ¿Con camión propio con caballete? ¿Roturas en transporte quién las asume?
- **Criterios GTC:** Calidad sin defectos + Fiabilidad en medidas + Transporte cercano (a menos de 150 km ideal) + Precio m2 que te permita rentabilizar.
- **Pregunta clave:** ¿Cuál es tu porcentaje de rotura en transporte y quién lo asume? Si supera el 2% o lo asumes tú, descarta.

METODOLOGÍA GTC - Cómo te ayudamos a acertar

Nuestra pretensión no es venderte una marca. Es ayudarte a que aciertes en la elección. Metodología en 5 pasos:

• **1. INFÓRMATE:** Te damos dossier comparativo de proveedores de maquinaria, perfilería, herrajes y vidrios en tu zona. Mucha y buena información, no folletos comerciales.

• **2. COMPARA:** Tabla comparativa con criterios fijos: CALIDAD (materiales, acabados, certificaciones), SERVICIO (asesoría, tiempos, postventa, técnico cercano), PRECIO (coste, amortización, margen).

• **3. VALIDA PROVEEDOR:** Visita fábrica, habla con 2 clientes reales, pide prueba de corte/muestra. No compres por catálogo.

• **4. DECIDE:** Con criterios de partida claros por escrito. ¿Qué peso le das a calidad (40%), servicio (30%), precio (30%)? Fija tus criterios antes de escuchar ofertas.

• **5. RENTABILIZA:** Negociamos compra agrupada si te unes a red nacional. Mejor precio por volumen sin perder calidad.

CHECKLIST FINAL - Antes de firmar

■ ¿Tengo 3 presupuestos comparables de cada familia (máquinas, perfiles, herrajes, vidrios)?

■ ¿He fijado por escrito mis criterios: calidad mínima, servicio máximo 48h, precio que me deje X% margen?

■ ¿He visitado o hablado con clientes reales de ese proveedor?

■ ¿El proveedor está a menos de 150 km para servicio y logística?

■ ¿La inversión se amortiza en menos de 24 meses con mi plan de ventas?

■ ¿Tengo plan B si falla ese proveedor?

Ruta recomendada: Informarte → Comparar → Validar proveedor → Decidir → Rentabilizar tu negocio

CONCLUSIÓN

Montar una carpintería no es comprar 4 máquinas y empezar. Es aprobar 7 asignaturas. Las 3 primeras (mercado, demanda, oferta) te las tienes que currar tú. En las 4 siguientes (maquinaria, perfilería, herrajes, vidrios) nosotros te ayudamos a no suspender. Porque un buen proveedor no es el más barato. Es el que te permite dar calidad, servicio y precio final que rentabilice tu inversión cada mes, durante años.