



Informe

Sistemas de Gestión del Riesgo

nalanda 

Departamento de Compras: Claves
para la gestión de proveedores óptima

Índice:

- ▶ Los desafíos actuales para los responsables de compras de las empresas
- ▶ Claves para elegir los mejores proveedores
- ▶ Proveedores homologados... ¿qué áreas importan?
- ▶ Homologación de proveedores con Nalanda
- ▶ Homologación de proveedores para el crecimiento empresarial



nalanda



Los desafíos actuales para los responsables de compras de las empresas

Los desafíos a los que se enfrenta el departamento de compras de cualquier compañía son varios. Se trata de una de las áreas más importantes dentro de cualquier estructura empresarial y tiene el objetivo de conseguir una cadena de suministro optimizada en todas sus fases. Los responsables de compras asumen responsabilidades diversas y muy diferentes entre sí. Estas son algunas de sus funciones diarias:



Entender las necesidades de aprovisionamiento que necesita la empresa y elaborar presupuestos.



Gestionar las compras de materiales.



Búsqueda de proveedores óptimos.



Negociar contratos.



Coordinar y validar documentos para el cumplimiento normativo de todos los proveedores.

Al frente de esta área encontramos profesionales que están debidamente formados en Comercio, Marketing o Logística, además de contar con habilidades imprescindibles como liderar equipos, estar al día de las tendencias del mercado, tener capacidad analítica, así como de negociación, e inteligencia verbal para coordinar de manera constante la actividad de proveedores.

En función del tamaño de la empresa y de la evolución del propio departamento de

compras, el responsable acapará más o menos funciones. En cualquier caso, **la tendencia para estos profesionales es clara:** las empresas necesitan responsables de compras que vayan más allá de la reducción de costes y consigan establecer indicadores de valor, incorporen una dimensión social, medioambiental y de gobernanza en su gestión, y sepan, además, aportar una visión estratégica a directivos de la compañía.



Claves para elegir los mejores proveedores

Precisamente, las tareas relativas a la gestión de la cartera de proveedores son las que más cambios han experimentado con el paso de los años. Esto se debe a que las empresas se han convertido en potentes entramados de colaboradores especializados en prestar servicios para proyectos específicos. Estas han comprobado las **ventajas de la subcontratación en materia de**

flexibilidad, especialización y reducción de costes.

A la hora de **buscar proveedores** con los que colaborar en el desarrollo de un proyecto, los departamentos de compras se encuentran ante lo que puede ser un verdadero **reto**. En el caso de las empresas donde el número de proveedores es muy alto y la lista de

proyectos es muy variada, el control ha de ser exhaustivo en todas sus fases. Más todavía cuando se abordan proyectos en **nuevas localizaciones** o se necesita una empresa para un **trabajo nuevo muy concreto**.

En esa búsqueda de proveedores, los departamentos de compras deben asegurar que todos los prestadores de productos y servicios con los que van a trabajar siguen unos **estándares uniformes** de seguridad y salud en el trabajo, calidad, medioambiente, cumplimiento legal o financiero, entre otros conceptos.

“Todo el ecosistema de proveedores que trabaja para una empresa ha de compartir criterios uniformes de seguridad y salud, calidad, medioambiente o cumplimiento normativo.”

Sea cual sea el escenario, hay **seis claves** que nos harán conseguir la **mejor cartera de proveedores posible**:

1. Establecer políticas de compras y subcontratación con criterios específicos según los ámbitos más significativos de actividad de la compañía y el momento en el que opere.

2. Acceder a directorios de empresas homologadas: es esencial para encontrar nuevos proveedores homologados en los aspectos que más preocupan al contratista. En este sentido, es importante acudir a bases de datos fiables, en las que podamos contrastar información sobre la solvencia y proyectos en los que han participado nuestros potenciales colaboradores, así como su localización geográfica. Esto último facilitará el contacto con proveedores locales.

3. Realizar una minuciosa investigación de mercado: antes de elegir nuestro/s proveedor/es, es importante comparar. De esa manera, podremos elegir a proveedores más eficientes, con buenos tiempos de espera y precios acorde a lo que se necesita. Para esto es imprescindible contar con criterios claros y estrictos que nos ayuden a seleccionar las mejores opciones del mercado.

4. Gestionar los tiempos con antelación: el cumplimiento de los plazos no es algo que dependa exclusivamente de los proveedores. Los departamentos deben implementar sistemas de gestión del tiempo para realizar las compras por adelantado, evitando así depender únicamente de la eficiencia del proveedor.

5. Verificar el tamaño del proveedor y sus tiempos de entrega: en ocasiones,



se encuentran fabricantes que firman contratos de suministros que superan su propia capacidad de entrega, lo que acaba generando retrasos o entregas incompletas. Por esto, es mejor dar preferencia a proveedores expertos en el suministro de materias primas, servicios o equipos con experiencia demostrable en proyectos parecidos.

6. Contratar servicios tecnológicos que faciliten las labores más ejecutivas de la gestión diaria de los departamentos de compras: consecución de documentación relativa al cumplimiento CAE y de las políticas de homologación de proveedores propias, validación de los documentos, difusión de los resultados y elaboración de informes, entre otras funciones.

El objetivo final es construir una **cadena de suministro óptima para evitar riesgos y problemas de futuro**. Las

consecuencias de no incorporar criterios ESG en la gestión con proveedores y, por tanto, no controlar la homologación de las empresas que prestarán productos y servicios para nuestra empresa, puede llevar a consecuencias no deseadas: retrasos, trabajos mal ejecutados o multas por parte de la Administración Pública, ya que el contratista, por ejemplo, en lo que se refiere a PRL, es quien responde ante un eventual incumplimiento por parte de la subcontrata.

“La homologación de proveedores es fundamental para asegurar el buen funcionamiento de los proyectos y hacer crecer el volumen de negocio”



Proveedores homologados... ¿qué áreas importan?

Los departamentos de compras deben llevar a cabo un **trabajo riguroso** para comprobar que todo está en orden antes de decidir contratar con un proveedor. En este sentido, los departamentos de compras deben centrarse especialmente en lo siguiente:

1. Seguridad y Salud: es fundamental tener la seguridad de que tanto las subcontratas como los proveedores de

material las que van a colaborar en un proyecto cumplen con la Ley 31/1995 de Prevención de Riesgos Laborales y que cuentan con una experiencia solvente en este aspecto. Esto supone anticiparse a posibles problemas de seguridad y salud en el trabajo, evitando accidentes, multas y posibles retrasos.

2. Calidad: las empresas pueden conseguir certificados de calidad

validados que aseguran una mayor eficiencia en el trabajo. Son certificados que acreditan que las empresas cuentan con una metodología de trabajo que mejora su funcionamiento. En este sentido, que los proveedores dispongan de estos certificados significa que su trabajo es más eficiente y, por tanto, el funcionamiento general de un proyecto es mejor.

3. Medio Ambiente: la responsabilidad medioambiental es ya una cuestión ineludible para la inmensa mayoría de las empresas. Esto es así por una mayor consciencia con el entorno, por el endurecimiento de la legislación en la materia y por una cuestión reputacional. Es por esto por lo que los departamentos de compras deben fijarse en el impacto ambiental de los proveedores (emisiones, gestión de residuos) para elegir aquellos que cumplan con los estándares de la contrata.

4. Políticas laborales: algo imprescindible a la hora de contratar con proveedores es saber si estos garantizan unas buenas condiciones a los trabajadores. Esto va desde estar al corriente de pago con los empleados hasta los beneficios sociales, pasando por políticas de igualdad y no discriminación y un buen funcionamiento del diálogo social.

5. Responsabilidad Social Corporativa

(RSC): este es también un factor para tener en cuenta tanto desde una perspectiva reputacional como la existencia de una gobernanza responsable, algo que se traduce en un mejor funcionamiento empresarial. Este punto se basa en el cumplimiento de políticas de transparencia, finanzas responsables, Derechos Humanos, calidad y respeto por el entorno. A la hora de contratar, las empresas con planes de RSC desarrollados son más atractivas porque ayudan a mejorar la imagen del proyecto y, por tanto, de la propia contrata.

6. Compliance: fundamental para prevenir actuaciones ilícitas en el entorno de la empresa. El proveedor debe tener la voluntad de cumplir con todos los procedimientos y requisitos legales, para lo que se hace necesario contar con una herramienta de prevención ante posibles incumplimientos. El compliance es una política que desarrolla la empresa para evitar fraudes, cohechos, sobornos, etc. Igual que con la RSC, tienen un impacto directo tanto en la imagen como en el rendimiento general del proyecto.

7. Protección de la información y ciberseguridad:

un proveedor homologado debe cuidar la buena gestión y protección de los datos que utilizan, especialmente en el caso de información



sensible para empresas y trabajadores. Los departamentos de compra deben cerciorarse de que los proveedores cuenten con un protocolo solvente de protección de datos.

8. Finanzas: este es un elemento capital, ya que no es adecuado contratar con proveedores cuya situación financiera sea deficiente, en situación cercana a quebrar o en procedimientos judiciales por insolvencia. Por tanto, se hace imprescindible conocer el estado de las cuentas de los colaboradores que van a trabajar para mi empresa, así como sus pérdidas y ganancias, datos todos ellos que deben estar acreditados por una auditoría.

Todo esto da cuenta de la compleja labor encomendada a los departamentos de

compras de las compañías. Estos tienen una gran responsabilidad en que el proyecto se desarrolle con normalidad, de acuerdo con los plazos y evitando cualquier tipo de problemas. Por esta razón, una **herramienta de homologación de proveedores como la de Nalanda** puede ser enormemente provechosa tanto para las contrataciones como para los proveedores.

“La búsqueda y homologación de nuevos proveedores puede ser una tarea realmente compleja que puede apoyarse en herramientas externas”



Homologación de proveedores con Nalanda

La herramienta en la nube para la **homologación de proveedores** desarrollada por Nalanda es un apoyo fundamental para los responsables de los departamentos de compra. Su uso favorece la adjudicación de contratos a empresas fiables, solventes y que respetan la legalidad. Por tanto, esto se traduce en una mayor productividad y seguridad para el desarrollo de obras y otros proyectos. **Nalanda se encarga de reclamar, custodiar, verificar y validar toda la documentación** que las compañías exigen a sus proveedores.

¿Cómo funciona?

El funcionamiento se basa en **garantizar la adjudicación de trabajos a proveedores previamente homologados** en un **directorio de exclusivo**. De esta manera, los departamentos de compras y sus colaboradores trabajan en conjunto, al condicionar las adjudicaciones y futuros controles al **correcto cumplimiento de la normativa de homologación y compliance** elaborado por la empresa adjudicataria. Así, todos están **protegidos** frente a posibles malas prácticas.



El **proceso para la homologación de proveedores** es el siguiente:

1. Los proveedores suben la documentación a la nube. Basta con que lo hagan una vez, pues esta se reutiliza para cualquier proyecto.

2. Los expertos de Nalanda se encargan de validar la documentación, liberando así de esta función a la contrata.

3. La contratación de proveedores se vincula al cumplimiento de la documentación y cuestionarios.

4. Los proveedores quedan a disposición de la compañía para futuras compras, colaboraciones y proyectos.

Los documentos y cuestionarios que valida Nalanda son, entre otros, los que tienen que ver con políticas anticorrupción, la solvencia y fiabilidad, las finanzas, los diferentes certificados, el personal, la RSC, el compliance y la protección de datos.

Cuatro razones para homologar proveedores con Nalanda

1. Prevenir problemas legales y fraudes internos:

contratar con proveedores homologados aporta la tranquilidad de que estos respetan la legalidad vigente, lo que evita posibles delitos y, por tanto, eventuales sanciones o condenas. Nalanda se encarga de comprobar que las subcontratas cumplen con las obligaciones legales y las normativas impuestas por organismo como la AEAT, la Seguridad Social o la AEPD. Asimismo, el mayor control sobre los procesos de compras facilitará la prevención de posibles fraudes en la actividad interna.

2. Emplearás menos tiempo y dinero en tu gestión:

gracias a Nalanda toda la documentación de la homologación de proveedores se encuentra centralizada y organizada, evitando pérdidas o reclamos de información. Además, la

comprobación de documentación la llevan a cabo expertos en la materia. De esta manera, se agilizan procesos y rebajar costes.

3. Tus políticas de compras serán más éticas:

ser responsables en la homologación de proveedores ayuda a evitar la competencia desleal y fomenta el buen gobierno corporativo. Los objetivos económicos siguen siendo la razón de un proyecto, pero estos deben alcanzarse de acuerdo con una ética empresarial y generando igualdad de oportunidades para todas las organizaciones.

4. Mejorarás la reputación interna y externa:

clientes, colaboradores, e incluso los propios trabajadores de tu organización verán en tu empresa un referente en valores como transparencia, respeto ambiental y social y cumplimiento normativo.

Con la Homologación de Proveedores de Nalanda aseguras que las empresas con las que vas a trabajar son fiables, solventes y respetan la legalidad.



Homologación de proveedores para el crecimiento empresarial

Resulta evidente que **recurrir a empresas externas para llevar a cabo actividades determinadas es una fórmula de éxito a nivel de negocio** en cualquier organización. Sin embargo, implica un volumen de trabajo que puede llegar a ser difícil de asumir para los departamentos de compras, en especial cuando las empresas tienen un elevado volumen de trabajo. Si, además, queremos construir una cadena de suministro sólida, que responda a criterios ESG y en la que

todos los equipos vayan a una, aunque pertenezcan a diferentes empresas, necesitamos el impulso de la tecnología.

Herramientas como las de Nalanda **agilizan y dan seguridad** en el día a día de los departamentos de compras preocupados por un liderazgo estratégico donde los proveedores formen parte de un mismo equipo y nos ayudan a **optimizar los resultados**.

Informe

Departamento de Compras:

Claves para la gestión de proveedores óptima