

La importancia de ser

**Proveedor
Homologado**

nalanda



Contenido

**Programa de Homologación:
El Concepto**

**¿Qué implica el Proceso de
Homologación?**

**Evolución de las
exigencias empresariales**

**Soy Proveedor: ¿que quieren conocer
los compradores?**


**Cómo funciona nuestra
plataforma de homologación**

**Beneficios del Directorio de
Proveedores Homologados**

**6 ventajas de ser un
Proveedor Homologado**

Programa de Homologación: El Concepto

3



La homologación de proveedores se ha convertido en un **proceso capital para empresas** que se necesitan unas a otras a la hora de prestar bienes y/o servicios profesionales. El objetivo común tanto de contratas como proveedores es hacer crecer sus negocios en función de la normativa vigente y bajo estándares de calidad que garanticen el correcto funcionamiento de la actividad empresarial.

Autónomos, pymes e, incluso, grandes compañías deben **cumplir con la normativa vigente** y son conocedores que homologar su actividad es una seña de identidad para su sector productivo. Pero ¿en qué consiste, exactamente, el proceso de homologar a un proveedor?

La homologación se basa en analizar de manera íntegra a los proveedores (suministradores y subcontratistas).

Estos pasan a formar parte de la cadena productiva de cualquier negocio en el momento en el que son contratados por los compradores para prestar un servicio o entregar un determinado producto y lo harán en base a la forma de trabajar y a los compromisos de la organización que los contrata.

Esto requiere un procedimiento de homologación que recoge el compendio de requisitos que se exige a los proveedores.

Por tanto, la homologación ofrece claridad al contratista a la hora de elegir proveedores y conocerlos más en detalle. Es un proceso de objetivación demandado en la selección de los proveedores con respecto a un amplio catálogo de materias y para ello es requisito que los proveedores reconozcan y acepten las políticas de la organización a la cual aportarán valor.

**Cumplir con
la normativa
vigente
implica
analizar de
manera
íntegra
a los
proveedores**

Las exigencias que forman parte del procedimiento dependerán de las necesidades del contrato y el tipo de proveedor: tenemos, por un lado, los que suministran bienes o productos y, por otro, los que llevan a cabo obras y servicios en centros de trabajo. En cualquier caso, el camino por el que debería transitar el proveedor se puede resumir en cuatro etapas:



Aunque parecen cuatro pasos sencillos, el acompañamiento experto desde una plataforma sólida externa que ayude al proveedor a alcanzar sus metas de homologación **es una clave de diferenciación básica.**

En **Nalanda** asesoramos, custodiamos y aseguramos que toda la documentación que aporte un proveedor sea válida para **cumplir con las exigencias de homologación establecidas.**

En los últimos 20 años, los procesos de homologación han experimentado una **progresiva mejora y profesionalización** para avalar la calidad que un suministrador de bienes o subcontratista de servicios puede aportar a una empresa.

Si miramos atrás, incluso se han producido diferencias de carácter conceptual y de base cultural en esta evolución en función de parámetros geográficos. La realidad era bien distinta en unas regiones respecto a otras.

Los procesos de contratación de proveedores en países hispanos se reducían a gestores de departamentos de compras que aglutinaban, de formas más o menos profesionales, un listado con varias empresas de confianza.

De manera paralela, en el mundo anglosajón se empezaban a adoptar técnicas para acreditar el cumplimiento de estándares de calidad que han ido a más en las últimas dos décadas hasta conseguir lo que hoy en día llamamos **proceso de homologación de proveedores**.

En la actualidad...

Tras un proceso de modernización constante, España ha entrado de lleno en una metodología extendida en la que grandes compradores **exigen una homologación completa**.

Sin embargo, no se puede afirmar que haya una realidad uniforme: las empresas evolucionan y adoptan procesos de homologación reforzados de proveedores en función del funcionamiento de sus sistemas internos, con criterios diferentes en base a necesidades propias, a golpe de legislación o porque sus propios clientes así lo requieren.

En cualquier caso, compradores y proveedores deben compartir un sistema común de homologación que facilite y garantice la eficiencia de este proceso.

Compartir un sistema de Homologación como garantía del proceso

Factor clave: la Tecnología

No obstante, **la tecnología ha llegado para revolucionar este panorama.** En la pasada década la innovación nos dejó numerosos avances para la gestión de la ingente cantidad de datos de contratistas/compradores y subcontratistas/suministradores y la conexión entre todos estos agentes.

La aparición de plataformas con licencias de uso Software as a Service (SaaS), como modelo de distribución de software alojado en la nube, como la que emplea Nalanda Global, **facilita el acceso de los proveedores a un directorio de empresas homologadas** al que acuden los compradores en caso de que necesiten sus bienes y servicios.

El sistema recopila y centraliza los datos de homologación de los proveedores para después integrarlo en otros procesos o servicios, como el Directorio de Proveedores o la Herramienta de Compras.

Al final, es una herramienta que **beneficia a todos:**

facilita el proceso de homologación del proveedor interesado en ser contratado y tiene costes reducidos, así como escasos requerimientos de mantenimiento para los compradores/contratistas.

Se trata de una tecnología que permite prestar **atención personalizada a cada proveedor en función de sus características.** Y es que el proceso de homologación, que aborda la validación en diferentes áreas como la seguridad laboral o el riesgo financiero, se ajustará al tipo de proveedor, en función de su tamaño empresarial, de la actividad que presta o los bienes que suministra y de su implantación local o nacional, entre otras consideraciones.





Con este proceso de homologación, **los contratistas buscan ampliar la información de sus proveedores y hacerlo de forma cierta.** La acumulación de materias de análisis no es escasa. De forma general, buscan disponer de información sobre cumplimiento de requisitos legales, tiempos de entrega de materias primas, competencia de su personal, estabilidad financiera en el mercado, calidad e innovación de los productos que ofrece, precios, experiencia, desempeño... Como muestra de ello, descenderemos en alguno de los aspectos capitales.

Seguridad y Salud

Invertir en sistemas de protección laboral nos permitirá anticiparnos a las crisis o responder a tiempo. Además, la Ley de Prevención de Riesgos Laborales establece una serie de obligaciones, tanto para la compañía como para los trabajadores. Anticiparse a futuros problemas de seguridad en el trabajo es fundamental. Por ejemplo, si eres suministrador de materiales de construcción para una multinacional del sector con la que estás trabajando y un día experimentas un accidente laboral en tu fábrica, no solo se verá afectada tu producción sino también la del cliente al que provees. Cumplir en materia de seguridad y salud resulta ser beneficioso para todas las partes implicadas y es un aspecto esencial de la homologación.

Calidad

Las empresas que cuentan con certificados o procedimientos validados de calidad tienden a ganar en eficiencia. Este tipo de certificaciones obligan a las organizaciones a implantar metodologías de trabajo que redundan en su mejor funcionamiento. El seguimiento de estos indicadores implica la vigilancia continua por parte de la empresa para ser más fiables y enfrentarse mejor a los riesgos.

Medioambiente

La responsabilidad medioambiental lleva a cada vez más empresas a instaurar formas de trabajo que lleven a la conservación del entorno natural. Su puesta en marcha tiene ventajas también en el ámbito reputacional. Cuantificar el impacto ambiental de nuestra actividad empresarial, llevar a cabo actuaciones para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, reciclaje de productos o residuos o reducir el uso de bienes naturales escasos son algunas de las prácticas que favorecerán la imagen de la empresa de cara a la contratación o compra por parte del cliente.

Políticas laborales

Cuidar a nuestros trabajadores es otra de las áreas que generará una actividad más eficiente y además favorecerá la imagen de nuestra empresa. Abordar políticas de igualdad en el trabajo, no tolerar el acoso o la discriminación en el ámbito laboral, fomentar el diálogo con sindicatos o plantear beneficios sociales ayudarán a crear un clima de trabajo de mayor excelencia y cumplir con esta materia en el proceso de homologación.

Responsabilidad Social Empresarial

Las empresas querrán contratar nuestros servicios o comprar nuestro suministro si cuidamos esta faceta: respetar no solo a tus trabajadores, si no a tus propios proveedores y a tu entorno. Los compradores quieren contar con empresas que crean en una gobernanza responsable desde el punto de vista corporativo. Esto se basa en cumplir con políticas de finanzas, Derechos Humanos, calidad y respeto al medio ambiente. Tendremos muchas más probabilidades de contar con una mejor imagen y ser contratados si cuidamos estos aspectos.

Compliance-Ética

La prevención como aliada para prevenir actuaciones ilícitas en el entorno de la empresa nos hará más atractivos de cara al comprador. Esto refleja la voluntad como proveedor de implantar un sistema Compliance y cumplir con todos los procedimientos e imperativos legales además de contar con una herramienta de prevención de cualquier situación de riesgo. Se trata de políticas de empresa para evitar fraudes, cohechos, sobornos, financiación del terrorismo, conflictos de intereses o tráfico de influencias.

Protección de la Información y Ciberseguridad

Para obtener la homologación es imprescindible velar por la adecuada gestión y protección de datos, sobre todo en el caso de la información más sensible para empresas y trabajadores. En este campo, contar con un protocolo es fundamental. Asimismo, es indispensable adoptar medidas que garanticen la seguridad de la información frente a ciberataques y otros riesgos de incidentes difícilmente predecibles (fenómenos naturales, incendios...etc.).

Finanzas

Ninguna empresa querrá contratar a proveedores que estén en una situación financiera crítica, a punto de quebrar o en procesos judiciales por insolvencia. Entre las prácticas a tener en cuenta, valorarán conocer el estado de las cuentas del año en curso y del anterior auditadas, así como mostrar las pérdidas y ganancias.

**“ Homologación empresarial:
trabajar con empresas éticas,
de calidad y comprometidas ”**

Homologar nuestra empresa a través de una plataforma digital que nos hace participar, además, en un Directorio - donde buscan los compradores- permite integrar en la cultura de empresa los beneficios de la digitalización y de transparencia de su actividad ética.

Que sea una herramienta sencilla y útil favorecerá los trámites entre nuestra empresa y los compradores/contratistas .

La tecnología se convierte en aliada. Una plataforma de gestión de procesos de homologación es mucho más sencilla en su uso de lo que a priori pueda parecer.

Y sin la menor duda, es de gran ayuda tanto para proveedores como compradores.

En el caso de Nalanda Global, el proceso de homologación es fácil, visual y rápido para el proveedor que accede por primera vez a la herramienta:

- 1** El usuario se encontrará diez áreas de homologación que van apareciendo a medida que se van completando. Para ello, tan solo tendrá que subir la documentación específica requerida en función de sus características y su tipo de actividad y/o completar los cuestionarios con información concreta de cada área.
- 2** Para saber qué documentos se deben aportar, tan solo debe pinchar en el icono que representa cada una de las áreas.
- 3** Expertos de la plataforma se encargarán de validar, desde el punto de vista legal, aquellos documentos oficiales que sean precisos, como certificaciones o documentos legalizados
- 4** Los compradores podrán ver de manera integral en qué momento se encuentra la actividad del suministrador o subcontratista, el estado en el que está su proceso de homologación o para qué otras empresas está trabajando.



Hasta el momento, los proveedores se homologaban para proyectos y empresas particulares, de forma que únicamente tenían posibilidades de trabajar para los clientes para los que se homologaban de manera individual.

Gracias a **plataformas SaaS**, el proveedor interesado en trabajar para más de un comprador deja constancia de que está homologado y, por tanto, **es fiable ante otros potenciales clientes** profesionales.

Este directorio consiste en una base de datos de proveedores ubicada en la nube y que, en el caso de Nalanda, se trata de **la más completa del mercado ya que se fundamenta en el conocimiento recopilado durante años** a través de la gestión de la documentación CAE (Coordinación de Actividades Empresariales) y de los procesos de homologación.

El entrar a formar parte de un directorio de proveedores homologados, dota a los proveedores de una imagen adecuada a la hora de encontrar nuevos clientes.

Se trata de una gran acción de marketing que, en el fondo, hace diferenciar a los proveedores que cumplen de los que no.

Sin duda, facilita el **acceso a la gestión de compras por parte de los contratistas**, y se resume en estas **ventajas para proveedores** :

- Presencia ante miles de compradores profesionales y proyectos
- Mostrar la fiabilidad, profesionalidad y solvencia
- Refuerza la reputación empresarial
- Facilita el histórico de trabajos previos reales

Directorio



Herramienta de compras

Homologación



Gestión Documental CAE



Control de accesos

Facturación electrónica

De manera generalizada son los contratistas los que inician el proceso de contratación abriendo ofertas y buscando al proveedor que mejor pueda encajar con sus necesidades.

Sin embargo, el camino ya pasa en la actualidad porque sea **el proveedor el que pueda iniciar su proceso de homologación y siendo proactivo pueda posicionarse en las primeras posiciones del directorio.**

Eso reportará visibilidad en la plataforma y permitirá, de manera inmediata, poner en común a ese proveedor con todos los proyectos de contratistas que fueran susceptibles de requerir sus servicios, bajo la **premisa de “empresa homologada”**.



Por tanto, no solo existe la necesidad derivada de las exigencias empresariales de los compradores. A su vez, este proceso aporta, a nuestro entender, **seis grandes ventajas a los proveedores homologados:**

- Abrir **oportunidades de negocio** fiables
- Generar **diferenciación** con la competencia
- Ayudar a que el personal sea más **capacitado y competente**
- **Incrementar ventas** e impulsar la estabilidad financiera
- Ofrecer **seguridad jurídica** al reducir riesgos
- Conseguir **procesos** más **eficientes y competitivos**



El futuro tiende a desarrollar la homologación de proveedores de una manera personalizada.

De hecho, **Nalanda** ya ha dado el paso con el objetivo de crecer en este ámbito para diferenciar los procesos de homologación en función de las actividades, un desafío que servirá para prestar un servicio de gestión cada vez más eficiente tanto para los compradores como para los proveedores.

Ponte en contacto con nosotros
para esclarecer cualquier tipo de duda



ecastillo@nalandaglobal.com



<https://www.nalandaglobal.com/homologacion-de-proveedor-fiable/>