

TEST DE REFLEXIÓN: EL APROVISIONAMIENTO

Es muy importante que se identifiquen todas aquellas cuestiones que pueden afectar a los resultados actuales o futuros. Para ello se debe analizar cada uno de los 40 ítems o preguntas y asignar la respuesta que mejor define la realidad que está viviendo la empresa. Este análisis puede ser más completo si intervienen las personas que conocen el significado y la situación de los distintos ítems. Para cada uno de ellos sólo existen 3 respuestas posibles:

- **SI.** Ocurre lo descrito en la pregunta en sus propios términos.
- **NO.** En la empresa no sucede lo que se describe en la pregunta. Es una situación negativa y conlleva una necesidad de actuar.
- **N/A (No Aplica).** Cuando el tema detallado no se aplica, es decir no es de la incumbencia de la empresa, o no le afecta.

Se puntuará como **NO**, tanto cuando la circunstancia descrita no sucede en la empresa, como, cuando acaeciendo, se da en unas condiciones mediocres o muy mejorables.

Marque, por favor, la casilla de la respuesta que más se asemeja a la realidad de su empresa.

1.- ¿Se utiliza algún método fidedigno y aceptado por la gerencia para calcular la cantidad de producto a comprar y que evite tanto los excesos de compras como las roturas de stocks?

SI NO N/A

2.- ¿Se utiliza algún sistema objetivo y de probada eficacia para evaluar a los proveedores?

SI NO N/A

3.- ¿Constan como proveedores habituales de la empresa los mejores suministradores del mercado?

SI NO N/A

4.- ¿Se dispone de un abanico de proveedores, mínimo 3 por producto, de calidad probada y servicio eficiente, para poder constatar los precios de mercado?

SI NO N/A

5.- ¿Se verifican los parámetros anteriores como mínimo una vez al año?

SI NO N/A

6.- ¿Existen acuerdos de compras con otras entidades afines para conseguir mejoras económicas de los suministradores (agrupaciones de compra)?

SI NO N/A

7.- ¿Todas las órdenes de aprovisionamiento de materiales y servicios están aceptadas y firmadas por una persona responsable de los mismos?

SI NO N/A

8.- ¿Para conformar la factura se la coteja con el albarán de entrada de género o conformidad del servicio y con el pedido cursado?

SI NO N/A

9.- ¿Existe algún sistema de control que asegura que se pagan únicamente las facturas que son conformes?

SI NO N/A

10.- ¿El personal encargado de la recepción y conformidad de los productos es independiente del de la contabilidad, compras, o pagos?

SI NO N/A

11.- ¿Existe una persona responsable de investigar las diferencias entre las órdenes de compra, los albaranes de entrada y las facturas?

SI NO N/A

12.- ¿Forma parte de la práctica de la empresa el cuadro periódico de las facturas pendientes de pago y abonos pendientes de cobro con las cuentas de proveedores?

SI NO N/A

13.- ¿Las devoluciones de material a los proveedores coinciden con los abonos recibidos de los mismos?

SI NO N/A

14.- ¿Existe un sistema adecuado para contratar los servicios externos (outsourcing) y poder conformar adecuadamente su facturación?

SI NO N/A

15.- ¿Está centralizada la gestión de las compras de todos los materiales consumibles, de stock y de servicios?

SI NO N/A

16.- ¿Para las mercancías de un mayor consumo, se disponen de alternativas de compra o producción propia?

SI NO N/A

17.- ¿Ante posibles costes adicionales de envío por retrasos en la entrega de la mercancía se convence al proveedor para que los asuma él?

SI NO N/A

18.- ¿Se pasan al proveedor los costes de las operaciones necesarias de adecuación o presentación de su mercancía y que en la actualidad las realiza la empresa en sus instalaciones y con su personal?

SI NO N/A

19.- ¿Existe un protocolo concreto de comprobación de la mercancía en la recepción y de actuación ante el género que no alcanza la calidad negociada?

SI NO N/A

20.- ¿El personal de aprovisionamiento de la empresa lideran las acciones encaminadas a productivizar los desperdicios y sobrantes evitando así pérdidas excesivas?

SI NO N/A

21.- ¿Existe un sistema para constatar que, para cada producto, se ha conseguido la mejor oferta del mercado de: precio, calidad, plazos de entrega y de pago y apoyos de todo tipo?

SI NO N/A

22.- ¿Aumentan anualmente los márgenes comerciales por encima del aumento de todos los gastos?

SI NO N/A

23.- ¿Dispone la empresa de medios disuasorios efectivos que eviten la infidelidad de los gestores de las compras?

SI NO N/A

24.- ¿Utiliza la empresa el EDI para agilizar, reducir costes y dar seguridad al sistema de órdenes de compra a los proveedores?

SI NO N/A

25.- ¿A la hora de definir las necesidades de compra se tienen en cuenta con claridad y precisión todos los elementos que la componen: producto, calidad, cantidad, plazo, empaquetado, transporte y financiación?

SI NO N/A

26.- ¿Está usando la empresa el e-commerce tanto para productivizar la actividad del aprovisionamiento como para vender más?

SI NO N/A

27.- ¿Se tiene un especial cuidado al definir la necesidad el servicio concreto que esperamos recibir del proveedor?

SI NO N/A

28.- ¿Dispone la empresa de alianzas de apoyo con los proveedores para rebajar los costes derivados de la adquisición de los materiales?

SI NO N/A

29.- ¿Se utiliza la financiación de las compras como un elemento importante en la definición de las necesidades?

SI NO N/A

30.- ¿Se ayuda al proveedor a mejorar sus procesos industriales para obtener una reducción de sus costes y poder repercutir una parte de ella en el precio de venta que nos está aplicando o bien en sus prestaciones?

SI NO N/A

31.- ¿Ha adaptado sus acciones de colaboración con los proveedores a la situación en la que se encuentra su producto en la fase de su ciclo de vida?

SI NO N/A

32.- ¿Suele calibrar a menudo cuál es la mejor decisión si comprar o fabricar, sobre todo para los materiales no considerados estratégicos del producto?

SI NO N/A

33.- ¿Al valorar la cuestión anterior el coste del producto comprende únicamente su coste directo de fabricación?

SI NO N/A

34.- ¿Ha identificado y valorado los riesgos existentes en la gestión de las compras y dispone de planes para combatirlos?

SI NO N/A

35.- ¿Existe un plan por el cual periódicamente se vuelve a valorar la opción de fabricar o de comprar?

SI NO N/A

36.- ¿Tiene la empresa estudiada la alternativa de reciclar o vender para los subproductos, mermas, recortes, etc.?

SI NO N/A

37.- ¿Está de acuerdo de que el método empleado en su empresa de la búsqueda de nuevas fuentes de suministro o de proveedores alternativos es correcto y eficaz?

SI NO N/A

38.- ¿Ejerce con eficacia la sección de aprovisionamiento la función de descubrir nuevas fuentes de proveedores para encontrar alternativas más rentables a las actuales?

SI NO N/A

39.- ¿Se sigue sistemáticamente el desarrollo de los nuevos proveedores conociéndose su evolución para testar que no se queda retrasado con respecto a su competencia y en trance desaparecer?

SI NO N/A

40.- ¿Tiene el personal de aprovisionamiento iniciativa, curiosidad permanente e introducción a fondo en el mercado de proveedores, para encontrar fuentes potenciales de suministro en número y con anticipación suficiente?

SI NO N/A

Ya se han identificado los ítems con respuesta NO. Ahora se trata de seleccionar entre ellos, solamente DOS, pero los que se consideren que son los más importantes y decisivos de cara a su repercusión en los resultados tanto actuales como futuros.

Sólo resta ponerse a trabajar de inmediato en los mismos para erradicarlos o minimizarlos. Para ello le aconsejamos que siga las recomendaciones descritas en el apartado "[CÓMO SE REALIZA LA IMPLANTACIÓN](#)"