

POLÍTICA DE SELECCIÓN, RELACIÓN Y EVALUACIÓN CON LOS PROVEEDORES DE FIET GRATIA

INTRODUCCIÓN Y EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

De los proveedores depende en parte nuestra actividad, pero también la calidad que ofrecemos en la prestación de nuestros servicios a nuestros grupos de interés clave. Incluso, con sus precios, tienen un impacto en nuestra economía y, por ende, en la sostenibilidad económica de nuestra entidad. En definitiva, los proveedores ocupan un espacio relevante y esencial en nuestro Ecosistema. Responder a cómo los elegimos para incluirlos en nuestro entorno y cómo nos relacionamos con ellos, es necesario en cualquier entidad que predique la calidad como un atributo y principio rector de su cultura corporativa.

El presente documento tiene como objetivos poder disipar riesgos penales vinculados con delitos de fraudes principalmente, pero también servir como una guía útil para los responsables a la hora de seleccionar y relacionarse con los proveedores en nuestra organización y que les aporte seguridad y confianza. Esa agilidad repercutirá en beneficio de las personas que trabajan en Fiet Gratia, pero también en los servicios de la entidad, puesto que perseguimos la excelencia de forma transversal en la gestión de cada cosa que hacemos. Nuestra propuesta de valor será mayor.

De este modo, la política de selección y relación con los proveedores da cumplimiento a lo previsto en el Código Ético de Fiet Gratia, en su Código Anticorrupción, y previene de riesgos de funcionamiento que afectan la operatividad y capacidad de transformación de la organización.

ÁMBITO DE APLICACIÓN

La política de selección, relación y evaluación con proveedores le es de aplicación a los trabajadores/as de Fiet Gratia con capacidad de mando para seleccionarlos, evaluarlos y comunicarse con ellos, pero también de forma pasiva le es aplicable a los proveedores, ya que son sujetos pasivos toda vez que deben de concurrir criterios de selección, de relación y evaluación.

El protocolo se basa en el sistema de gestión "A, B y C".

- a. Catalogamos los proveedores de tipo "A" como aquellos críticos. Esto significa que su prestación de servicios y/o productos resultan críticos para los procesos de la organización. El responsable ha de preguntarse el impacto en la cesación de actividad de estos proveedores, así como el impacto en nuestra actividad de un buen servicio o mediocre.
- b. Por su parte, los proveedores de tipo "B" son aquellos con los que concurren habitualidad, sin llegar a ser críticos. Una cesación de la actividad de este tipo de servicios no genera un impacto crítico por razones de encontrarse alternativas eficaces.
- c. Finalmente, los proveedores de tipo "C" son aquellos que no son relevantes por no resultar ni habituales, ni críticos. Estos proveedores podrán ser homologados y obrar en el inventario de proveedores sin necesidad de tener que cumplimentarse las fichas previstas en el presente documento. No obstante, aquellos proveedores de esta tipología que facturen más de DOS MIL EUROS (2.000,00€) en el ejercicio fiscal a la organización, deberán de considerarse de tipo "B".

CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LOS PROVEEDORES

Para escoger a los proveedores, los trabajadores/as y directivos responsables de la selección, con motivo del ejercicio de sus funciones, compararán hasta **tres ofertas** de los servicios y/o productos requeridos, valorando:

- a) **El análisis del perfil.** El responsable valorará su percepción del posible proveedor en términos de reconocimiento de su actividad, prestigio, trayectoria en el mercado, capacidad de respuesta y cumplimiento de los estándares de calidad. 15% peso de puntuación. Se tendrá especial atención a las reseñas disponibles en redes, internet, y espacios y foros especializados. La puntuación en escala de Likert se ajustará a la puntuación otorgada en dichas fuentes. En caso de empate de puntuación de criterio entre diferentes ofertas disponibles, el responsable anotará en comentarios, la opción con mayor relación de reseñas y concurrencia de perfil deseado y calidad.
- b) **La cultura corporativa del proveedor.** Aún cuando el propósito del proveedor no sea coincidente con el de Fiet Gratia, se tendrán en cuenta los valores transmitidos por el mismo y, muy especialmente, que no contravengan los de nuestra entidad. 8% peso en puntuación. La alineación de al menos dos atributos identificados con la cultura corporativa de Fiet Gratia, se puntuará con 4 puntos. De existir alineación de más atributos, o de existir un compromiso con los principios ODS, se puntuará con 5.
- c) **Las referencias de Grupos de interés de nuestro Ecosistema.** Se tendrá en cuenta el número de referencias obtenido por Grupos de Interés en términos de recomendación de la contratación del proveedor. Se podrá registrar la pregunta de recomendación en la escala NPS en respuesta a “recomienda a Fiet Gratia la contratación del proveedor”. 20% de peso puntuación. La referencia de un grupo de interés clave se puntuará con 4 en la escala de Likert, mientras que la concurrencia de al menos dos referencias de grupos de interés distintos otorgará 5 puntos.
- d) **El precio.** Se valorará el precio más competitivo, descartando costes desorbitados no autorizados. 25% de peso en puntuación. Se tendrá en cuenta el presupuesto de gasto proyectado para la operación autorizada, otorgando en la escala de Likert, 4 a quien esté dentro del margen de gasto de forma holgada. Se puntuará con 5, a la mejor de las ofertas disponibles, y cuando estén dentro del margen de gasto proyectado. De lo contrario, a la mejor de las ofertas disponibles pero fuera del margen de gasto autorizado, se le puntuará con 3, y al restante con 2 o 1 en función del desajuste sobre lo planificado. El responsable tendrá en cuenta la realidad de mercado y la relación precio/calidad.
- e) **La existencia de certificaciones de calidad en vigor y planes de cumplimiento normativo.** 7% de peso en puntuación. Se tendrá una satisfacción en la escala de Likert de 4 con la acreditación de un Código Ético y canal de denuncias o un sello de calidad certificado. La combinación de ambas circunstancias, o la superación de las mismas se puntuará con 5.
- f) **El servicio postventa.** Se tendrá en cuenta que el proveedor tenga un apartado de postventa, el trato relacional ofrecido y la consideración de nuestras aportaciones en su sistema de mejora continua. 25% de peso en puntuación. La relación con el proveedor después de la contratación es esencial para garantizar la satisfacción de las expectativas de Fiet Gratia. Errores, retrasos de atención por un servicio prestado o producto adquirido, son intolerables toda vez que tienen un impacto directo en la calidad de nuestra entrega de valor a nuestros grupos de interés. La existencia de un servicio de postventa que presente por escrito a través de cualquier medio acreditado un servicio

de postventa, se calificará con 4 puntos. Para pequeñas empresas y/o emprendedores, no será necesario la existencia de este departamento, bastará que el proveedor se ofrezca para un trato continuo para la puntuación de 4 puntos. Se puntuará con 5 puntos en la escala de Likert a aquel proveedor que transmita plena confianza al responsable de selección acerca de la fiabilidad de que tenga un perfil de mejora continua y se interese por la relación con Fiet Gratia tras la adquisición del producto o contratación del servicio.

Como se ha indicado en la descripción de los criterios disponibles, el responsable del criterio de selección utilizará la escala de Likert para hacer su valoración, teniendo en cuenta el peso porcentual que tiene cada campo. Esta escala establece que las puntuaciones siguen la siguiente calificación:

- a) **Puntuación 1.** Expectativa nada satisfecha.
- b) **Puntuación 2.** Expectativa bastante insatisfecha.
- c) **Puntuación 3.** Expectativa algo satisfecha.
- d) **Puntuación 4.** Expectativa satisfecha.
- e) **Puntuación 5.** Expectativa totalmente satisfecha.

Una vez completado el proceso de selección, se registrará la ficha de criterio de selección y se procederá a optar por el proveedor que haya obtenido mejor puntuación, incluyéndole en el inventario de proveedores correspondiente.

En caso de empate de puntuación, prevalecerá el criterio de precio y de ser el resultado muy similar o igual entre más de una candidatura dentro del meritado campo, el responsable tendrá la libertad de escoger entre las candidaturas empatadas indicando en comentarios la razón por la que se ha decantado por un proveedor en detrimento de los demás.

En aquellos casos que por razón geográfica o cualquier otra circunstancia especial, el responsable no pueda obtener tres ofertas o no pueda rellenar todos los campos, se decantará por las disponibles haciendo constar la incidencia en el apartado destinado a comentarios. En el caso de no contar con información para valorar los campos, se calificará el apartado con 1 punto, haciéndolo constar en el espacio de comentarios, y sin alterar el peso de valoración de criterios.

CRITERIOS EVALUACIÓN Y RELACIÓN CON LOS PROVEEDORES

A la conclusión de la prestación del servicio por parte del proveedor, o de tener una relación continuada durante el ejercicio, a la conclusión del año, el trabajador/a o directivo/a responsable de la relación con el mismo, cumplimentará una evaluación en la que se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

- a) **Calidad del servicio y/o productos.** Se valorará el nivel de cumplimiento por parte del proveedor de las especificaciones definidas por Fiet Gratia, es decir, hasta qué punto ha suministrado exactamente lo que se le había solicitado. 30% de peso de puntuación.
- b) **Fiabilidad del plazo de entrega.** Se puntuará el cumplimiento de los plazos pactado en la entrega de los productos y prestación de servicios contratados. Se tendrá en especial consideración la reincidencia de impuntualidad y el impacto que haya podido tener el hipotético retraso en la entidad. 30% de peso de puntuación.
- c) **Flexibilidad y trato.** El responsable deberá de puntuar la capacidad, disposición y adaptación del proveedor ante las necesidades de Fiet Gratia. 10% de peso de puntuación.

- d) **Fiabilidad administrativa y de información.** En este criterio se valorará la calidad de las ofertas del proveedor, la fiabilidad de sus albaranes y facturas, el cumplimiento de plazos en la facturación. 25% de peso de puntuación.
- e) **Competitividad continua.** El responsable deberá de indicar y valorar si el proveedor continúa ofreciendo un mejor o igual valor de criterios por los que fue seleccionado. 5% de peso de puntuación.

Para las evaluaciones, el responsable/evaluador/a puntuará cada criterio en una escala del 1 al 5, considerando que las calificaciones de escala son las siguientes:

- a) **Puntuación 5.** Cuando no se ha detectado ningún incumplimiento de especificaciones en el período evaluado.
- b) **Puntuación 4.** Cuando los incumplimientos de especificaciones están entre el 1% y el 2% de las cantidades suministradas.
- c) **Puntuación 3.** Cuando los incumplimientos de especificaciones están entre el 3% y el 5% de las cantidades suministradas.
- d) **Puntuación 2.** Cuando los incumplimientos de especificaciones están entre el 6% y el 10% de las cantidades suministradas.
- e) **Puntuación 1.** Cuando los incumplimientos de especificaciones están entre el 11% y el 20% de las cantidades suministradas.
- f) **Puntuación 0.** Cuando los incumplimientos de especificaciones superan el 20% de las cantidades suministradas.

El responsable también realizará la evaluación de forma anticipada en el supuesto de que se produzca alguna situación crítica de insatisfacción.

RELACIÓN CON LOS PROVEEDORES

Para la relación con los proveedores, los responsables de selección y evaluación, respetarán el plan de cumplimiento normativo, y además de transmitir los encargos que puedan ser necesarios y mantener las conversaciones por motivos operativos, transmitirán una información vinculada a la puntuación obtenida de la evaluación del siguiente modo:

- a) **Proveedores con puntuación 0.** Inmediatamente dejan de ser proveedores homologados y, por tanto, no podrán suministrar más productos a la empresa. Si desean volver a suministrar productos, deberán pasar de nuevo el proceso de selección.
- b) **Proveedores con puntuación entre 1 y 2.** Se notifica al proveedor que en un plazo de un mes deberá entregar a la oenegé un plan escrito y programado de acciones para corregir sus incumplimientos. Si en los dos meses siguientes el proveedor no puede demostrar que está realizando acciones para alcanzar un nivel satisfactorio, será deshomologado y no podrá suministrar más productos.
- c) **Proveedores con puntuación entre 3 y 4.** Se notifican al proveedor los incumplimientos que ha tenido, y se solicita un plan para corregirlos, anunciándole que en la próxima evaluación deberá mejorar sus resultados.
- d) **Proveedores con puntuación entre 4 y 5.** Se comunicará al proveedor el grado de satisfacción obtenido en aras de mantener los estándares de calidad y mejorar de forma continua el servicio.

En el caso de que la relación con el proveedor se concluya con un servicio o adquisición de producto, se notificarán al proveedor los fallos de satisfacción de necesidades y expectativas, o en su caso, resultados excelentes, y se dejarán los comentarios en la ficha de evaluación.

Finalmente, los responsables de selección, evaluación y relación con los proveedores, deberán de guardar de forma diferenciada para cada proveedor, la ficha de selección, evaluación y copia de los correos electrónicos remitidos al proveedor en cumplimiento con lo previsto en la política de relación con los proveedores.

En cumplimiento con la estrategia de la organización, la dirección aprueba el presente documento de políticas.

En Madrid a 1 de octubre de 2021.



Ezequiel Escobar Bellshaw
Director Ejecutivo