

GRUPO SDA	POLITICA DE COMPRAS	Fecha	Edición
		28/10/19	ED-01

El objetivo de la Política de Compras del Grupo SDA, Sistemas Digitales Avanzados: SILVEREME, S.L., y LIBNOVA, S.L., es establecer unas reglas que garanticen la objetividad, transparencia y excelencia en el proceso de compras.

1º.- Selección de Proveedores: El GRUPO SDA ha establecido los siguientes criterios de selección de sus proveedores:

- Proveedores Exclusivos:** Son aquellos que se distinguen en el mercado por su exclusividad en prestar determinados servicios para los que apenas existe competencia.
- Certificación:** Quedan aprobados automáticamente aquellos proveedores que demuestren que su organización cuenta con un Sistema de Gestión de la Calidad.
- Suministros o servicios de prueba:** Se solicita al proveedor un suministro/s o servicio/s de prueba y el Responsable de Calidad realiza una valoración del mismo tras el periodo de prueba.
- Confianza:** Son aquellos proveedores que vienen recomendados por el círculo de confianza de la Dirección General.
- Calidad-Precio:** Son aquellos proveedores que ofrecen la mejor relación entre calidad del servicio y precio.

En toda contratación se han de cumplir los siguientes principios éticos por el personal del GRUPO SDA que solicite los servicios de un tercero:

- **Transparencia:** Considerar ante todo el interés del GRUPO SDA, en especial el compromiso con el aseguramiento de la calidad de los productos y servicios que se quieran suministrar, la seguridad de la información, el I+D, la responsabilidad social corporativa, así como el beneficio a empleados y clientes de GRUPO SDA
- **Independencia:** No aceptar regalos ni prebendas de ningún tipo de personas, o entidades ajenas al GRUPO SDA, en especial tratos de favor u obsequios fuera de los comunes en el mercado y sector, y que estén dirigidos a influir en las relaciones profesionales de todo tipo en las que participe.
- **Imparcialidad:** Ser imparcial en el desarrollo de la actividad profesional, especialmente en aquellas situaciones que puedan suponer un **conflicto de interés**, lo que lleva implícito un posible beneficio personal o una confrontación con los intereses propios y los del GRUPO SDA.
- **Cumplimiento de las normas internas y legalidad:** Actuar siempre conforme a los procedimientos y política de comprar corporativas aprobadas por la organización, así como la normativa vigente. Toda compra o acuerdo con Proveedores debe estar autorizada expresamente por la instancia con las facultades o atribuciones de compras designada por la alta dirección del GRUPO SDA. La práctica de comprar primero y pedir autorización después no es aceptable.

2º.- Homologación de los Proveedores: GRUPO SDA requiere a sus proveedores acreditar un comportamiento ético y legal intachable, particularmente en el cumplimiento de normativa que aplique al proveedor en su actividad, materia laboral (PRL), capacidad para entregar los productos y servicios en las condiciones requeridas, cumplir con los acuerdos de calidad de servicio pactados, mantener una moralidad comercial y una situación financiera adecuada, con cabal cumplimiento de sus obligaciones con bancos, proveedores, legales, impositivas y con el personal.

3º.- Evaluación de los Proveedores: Los Proveedores del GRUPO SDA son evaluados en su desempeño de acuerdo a los siguientes criterios de evaluación:

- ✓ Cumplimiento de Plazos:
- ✓ Calidad Servicio/ Producto
- ✓ Incidencias Registradas

Además, se tendrán en cuenta los aspectos favorables y desfavorables en cada caso como parte del criterio de selección. Aquellos proveedores que obtengan una calificación insuficiente o negativa se deberá tomar acción de regularización o de término de sus respectivos contratos según corresponda.

4º.- Relaciones con los Proveedores: La relación comercial con Proveedores debe siempre ser formal y los acuerdos deben estar por escrito. A los Proveedores se les debe responder con prontitud y cortesía. Se debe pagar a los Proveedores oportunamente de acuerdo a las condiciones pactadas en los respectivos contratos, sin distinción de Proveedor para agilizar y priorizar el proceso de pago que debe ser conocido por el proveedor. Por último, se debe instalar la práctica de escuchar en forma sistemática y profesional a los proveedores, con el propósito de atender sus preocupaciones, sugerencias y reclamos que permita mejorar continuamente la relación con ellos. Para estos efectos se establecerán canales formales de comunicación