



MISIONES  
SALESIANAS

## **POLÍTICA DE COMPRAS Y SELECCIÓN DE EMPRESAS Y PROVEEDORES**

- 2023 -



## **Objetivo de la Política de Compras y Homologación de Proveedores**

El objetivo de esta Política es asegurar que los procesos de contratación de bienes y servicios que se lleven a cabo en MISIONES SALESIANAS sean transparentes, imparciales, pertinentes y alineados con una gestión rigurosa, eficiente y eficaz de los recursos.

MISIONES SALESIANAS ha desarrollado esta política con el fin de velar por el buen gobierno y la transparencia, principios básicos que rigen nuestra gestión interna, reflejando nuestro compromiso organizacional de:

- Definir y homogeneizar los procesos de contratación de bienes y servicios, dotando para ello de unos criterios de selección, objetivos y medibles, que orienten la toma de decisiones; así como definiendo roles y responsabilidades de las personas involucradas durante dichos procesos con el fin de asegurar la segregación de funciones.
- Asegurar que los proveedores seleccionados están alineados con los principios y valores de nuestra organización, y que por lo tanto cumplen con nuestros estándares éticos.

La Junta de Gobierno de MISIONES SALESIANAS será el responsable último de velar y evaluar el cumplimiento de esta política. Su ámbito de aplicación se extiende a todos los procesos de contratación de bienes y servicios realizados en la MISIONES SALESIANAS, independientemente de la fuente de financiación. En caso de que esta provenga de una financiera pública y/o privada, primarán aquellos principios y criterios que sean más restrictivos.

## **Definición de bienes y servicios y segmentación y diferenciación por tipología de proveedores.**

A efectos de esta política, se entiende por “bienes” a los ítems, artículos y derechos que pueden ser objeto de comercio y prestan alguna utilidad, pudiendo ser muebles o inmuebles; y por “servicios”, a aquellas actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción comercial para el cumplimiento de un fin o necesidad.

Se identifican a continuación tres categorías de proveedores:

### 1. Proveedores de productos y servicios genéricos:

Droguería, ferretería, productos informáticos, papelería, etc. servicios de mantenimiento de instalaciones y edificio, correos, paquetería, viajes, etc.

### 2. Proveedores de productos y servicios específicos:

Que por su naturaleza son materiales y servicios específicos y que son para el uso en el departamento, por tratarse de materiales o servicios para campañas, proyectos, etc.

### 3. Proveedores subcontratados:

Son los que se subcontratan para la prestación de un servicio concreto para una actividad externalizada. En caso de que la actividad se englobe dentro de un proyecto financiado con fondos públicos, deberá estar sujeto a la normativa de subvenciones, a las bases reguladoras y al manual de justificación de la subvención de la que se trate.

## Gestión de riesgos en la Política de compras y proveedores

Puesto que una política de compras debe contener criterios, principios generales y pautas básicas acerca de cómo se deben realizar las compras y la gestión de proveedores, se analizan e identifican los riesgos a los que se puede incurrir para poder acertar en los criterios y pautas que quedarán establecidos en esta Política:

Riesgos detectados	Pautas básicas de la política de compras y proveedores para minimizarlas
1. Pagar por encima del precio de mercado	Asegurar publicidad en las ofertas y concurrencia suficiente.
2. Desconocimiento del mercado implica perder oportunidades	Asegurar publicidad y realizar observación de las tendencias
3. Un servicio que no alcanza la calidad deseada	Valorar técnicamente las propuestas y hacer una evaluación de proveedores: valorar la calidad del servicio entendida a partir de la pericia técnica que aporta y no solo el precio y evitar las bajadas de precio “temerarias”.
4. Requisitos y procedimiento que impiden o compliquen en exceso la gestión de proveedores	Simplicidad del proceso y asegurar que sea adecuado a los bienes y servicios a contratar.
5. Contratar siempre a los mismos proveedores generando relaciones de dependencias	Asegurar concurrencia, publicidad y promocionar la oportuna de renovación de proveedores para algunas actividades.
6. Conflicto de intereses / riesgo reputacional	Evitar el conflicto de interés en todo el proceso de compras rechazando vínculos con personas u organizaciones que puedan suponer un trato de favor o un riesgo penal de la organización en materia de corrupción en los negocios ( art. 286 bis)
7. Incoherencia de los proveedores con el mensaje de la misión y los principios y valores de la Plataforma de ONG de Acción Social <sup>1</sup>	Coherencia demostrada de los proveedores con respecto a los principios de la Normas y los valores de la Plataforma.

Los riesgos 1, 2, 3, 4 y 5 implican una mala compra, o una mala selección del proveedor y puede poner en riesgo un proyecto y la actividad y el cumplimiento de la misión de la entidad.

Los riesgos 6 y 7 tienen riesgo reputacional para la organización y responsabilidad penal para los puestos identificados en el mapa de riesgos penales.

LA POLÍTICA DE COMPRAS Y PROVEEDORES implica necesariamente:

- Publicidad de las ofertas.
- Concurrencia suficiente.
- Observación de las tendencias del mercado.
- Valoración técnica de las propuestas (no solo económica).
- Evaluación de proveedores (con evaluación interna y referencias externas).
- Simplicidad del proceso de compras y adecuado a los bienes y servicios a contratar.
- Promoción de la oportunidad de renovación de proveedores para determinadas actividades.
- Evitar el conflicto de intereses en todo el proceso de compras con personas y/o organizaciones vinculados.
- Coherencia demostrada de los proveedores con respecto a los principios y los valores de la Entidad.
- Cumplimiento de aspectos legales, y cumplimiento normativo.

<sup>1</sup> [https://www.eapn.es/ARCHIVO/documentos/documentos/1540306210\\_recomendaciones-eticas-tsas.pdf](https://www.eapn.es/ARCHIVO/documentos/documentos/1540306210_recomendaciones-eticas-tsas.pdf)

**Otros factores a tener en cuenta en la política de compras y proveedores que no suponen un riesgo, pero son una oportunidad:**

- Promover la contratación con empresas y personas vinculadas a la economía social
- Favorecer la contratación con empresas comprometidas con la sostenibilidad (medioambiental, económica y social) y la misión salesiana.

**Criterios a seguir:**

Las decisiones en materia de contratación de bienes y servicios deberán ser coherentes con los criterios éticos, principios y valores de la Entidad, limitados únicamente por la legalidad vigente.

La Entidad actuará con rigor y eficiencia en la aplicación de los recursos que terceros les confía, procurando la mayor eficacia posible en el desempeño de su labor a través de una gestión óptima de los recursos. I

La Entidad pondrá todos los recursos disponibles para gestionar objetivamente las contrataciones de bienes y servicios, definiendo a tal fin una batería de criterios de selección, objetivos y medibles, y garantizando la segregación de funciones de personas involucradas durante el proceso, con el fin de prevenir la existencia de un posible conflicto de interés.

La Entidad se compromete a poner a difundir de manera proactiva la presente política.

- a) Criterios Éticos.
  - Se optará por empresas que garanticen el respeto de la dignidad de las personas y los derechos humanos en toda la cadena de suministro.
  - Se valorarán los productos del denominado “comercio de proximidad” y del “comercio justo” siempre que los productos que se necesitan estén disponibles.
- b) Criterios Económicos.
  - La selección se realizará teniendo también en cuenta el precio de los artículos, los descuentos comerciales, el pago de los gastos ocasionados (transporte, embalajes, carga y descarga, etc.), los descuentos por volumen de compra (rappels) y los plazos de pago.
  - Se elegirá el proveedor cuyo precio final sea más bajo. Lógicamente, cuando dos productos reúnan las mismas condiciones económicas se elegirá el de mayor calidad.
- c) Criterios de Calidad.
  - Cuando a la hora de la selección del proveedor se conceda una gran importancia a la calidad de los artículos, éstos han de ser sometidos a un meticuloso estudio comparativo de sus características.
  - También se utilizarán criterios de calidad cuando el producto deba responder a unas características técnicas determinadas.
  - Cuando los artículos sean de la misma calidad se elegirá el que resulte más económico.
  - No siempre la oferta más barata es la más conveniente, puesto que también se pueden considerar como parámetros de calidad aspectos no directamente relacionados con los productos como, por ejemplo, el servicio post venta, periodo de garantía, imagen que el producto y el proveedor tienen en el mercado, existencia de servicios de atención al cliente, etc.
  - También se tomarán en cuenta la calidad del proveedor, su prestigio, localización, instalaciones, capacidad financiera y nivel organizativo y de administración.

### **Homologación de proveedores.**

La homologación de proveedores es el proceso integral donde se realiza un análisis de diferentes aspectos a nuestros proveedores con el fin de identificar aquellos que están cualificados para suministrarnos un bien y/o servicio, en base a unos criterios objetivos y medibles. De esta manera, el proveedor estará en condiciones de satisfacer nuestras expectativas, respondiendo con excelencia y transparencia, y asegurando su alineación con nuestros estándares éticos

La Entidad llevará a cabo el proceso de homologación a un proveedor siempre y cuando el importe de la compra o servicio contratado supere la cuantía de 5.000 euros (o equivalente en moneda local)

Asimismo, si se trata de un proveedor estratégico y/o recurrente también se deberá realizar la homologación.

Se podrá contratar a proveedores no homologados en circunstancias excepcionales y previamente autorizadas por el Equipo Directivo en caso de valorar que existe un potencial riesgo alto implícito.

El incumplimiento de cualquiera de los siguientes criterios de homologación implicará la no viabilidad de una relación contractual con dicho proveedor:

1. Respeto a los derechos humanos sin discriminación por razón de sexo, etnia, religión o ideología y la no participación de forma significativa en el capital de una empresa que lo haga.
2. Respeto a la dignidad, diversidad e identidad de las personas, excluyendo de sus actividades la pornografía en general y la pornografía infantil en particular y la identificación con productos o servicios que potencien la violencia, el racismo la intolerancia en general.
3. Respeto a los derechos de los trabajadores y trabajadoras, así como el cumplimiento de los convenios fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) los tratados y convenios internacionales sobre los trabajadores inmigrantes y sus familias, en concreto a los que se refieren a la explotación laboral infantil, explotación de mujeres o de otros colectivos de trabajadores. Este criterio es especialmente relevante en aquellas empresas que actúan en países donde la legislación es más laxa y se incumple con frecuencia.
4. El cumplimiento de la legislación ambiental vigente del país de origen, manteniendo los estándares en cualquier lugar en el que actúen.
5. No fabricar ni comercializar material bélico y sus componentes, ni con productos y/o utilizar procesos de producción que sean perjudiciales para la salud o sobre cuyos efectos no se haya producido diagnóstico científico definitivo que garantice la seguridad de las personas o participen de forma significativa en el capital de una empresa que lo haga.
6. Cumplir la legislación vigente en el país de origen, manteniendo los mismos estándares en cualquier lugar en el que actúen.
7. No potenciar ni promover el consumo de productos dañinos para la salud como el tabaco o el alcohol destilado.
8. Realizar prácticas comerciales justas que no produzcan o mantengan situaciones de dependencia en países empobrecidos y no impidan el desarrollo social y económico de sus habitantes o participen de forma significativa en el capital de una empresa que lo haga.
9. Se valorarán positivamente aquellas empresas con especial sensibilidad hacia las personas con discapacidad y hacia aquellas personas con situación de especial vulnerabilidad.
10. Se evitarán colaboraciones con empresas que generen exclusión social.

### **Criterios para gestionar y seleccionar las ofertas en función del rango de precios y la tipología de proveedor:**

La gestión de las ofertas variará según el rango de precios con el fin de simplificar casos de menor importe y asegurar la calidad y la transparencia en casos de mayor importe económico de acuerdo a la normativa de gestión transparente.

<b>De 150 a 600 €</b>	<b>De 600 a 5.000 €</b>	<b>De 5.000 a 20.000 €</b>	<b>De 20.000 a 50.000 €</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 oferta con requisitos</li> <li>• Aprobación por Dirección y comunicación a Administración.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 ofertas con concurrencia competitiva</li> <li>• Aprobación por Dirección y comunicación a Administración.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 ofertas con concurrencia competitiva</li> <li>• Aprobación por Dirección y comunicación a Administración.</li> <li>• Homologación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 ofertas con concurrencia competitiva</li> <li>• Evaluación en el Equipo Directivo.</li> <li>• Aprobación por Dirección y comunicación a Administración.</li> <li>• Homologación.</li> </ul>

A partir de 50.000 euros:

- 3 ofertas con concurrencia competitiva
- Evaluación en el Equipo Directivo.
- Aprobación previa por Dirección y derivación a la Junta de Gobierno para su aprobación final, sino es posible en junta general, vía mail.
- Homologación.