



El método seguido para el control y seguimiento del desempeño del servicio prestado por los proveedores es el siguiente:

### EVALUACIÓN Y ACEPTACIÓN INICIAL DE PROVEEDORES Y SUBCONTRATISTAS

Todos los proveedores que ofrecen un nuevo producto o servicio deben ser evaluados previamente por el Responsable de Compras, de tal manera que serán aceptados si se da una de las siguientes circunstancias:

- Están aceptados por algún organismo certificador, comprobando que el alcance del mismo se corresponde con el servicio contratado.
- Evaluación por cuestionario. Se cumplimenta en una visita o se envía el “Cuestionario para aceptación de proveedores y subcontratistas”, se evalúa la información recibida y se acepta a los proveedores y subcontratistas que obtengan una puntuación igual o superior a 16 puntos.
- Por seguimiento del primer pedido Se evalúa la conformidad del primer pedido recibido del proveedor de tal manera que no debe de producirse ninguna no conformidad para ser aceptado, los criterios para decidir sobre la conformidad de los productos se indican en el siguiente punto “Producto no conforme”.

### PRODUCTO NO CONFORME

Cualquier producto comprado se verifica e inspecciona, pudiendo ser rechazado por incumplimiento de alguna/s de las siguientes características:

- Incumplimiento de alguno de los requisitos del pedido.
- El estado físico del producto presenta algún defecto.
- Incumplimiento de la calidad del material pedido.
- La cantidad que ha llegado no coincide con lo indicado en el albarán.
- La inexistencia de marcado “CE” y otros certificados exigidos.
- Falta de correspondencia del material entregado con el solicitado en el pedido de compra.
- Incumplimiento de las condiciones económicas, precio y/o descuentos.
- Incumplimiento de plazos de entrega.

En cualquier caso, ante la aparición de cualquier incumplimiento de las características anteriormente mencionadas se abrirá un “Parte de incidencia” asociado al proveedor.

### SEGUIMIENTO DEL DESEMPEÑO DE LOS PROVEEDORES ACEPTADOS

Por otra parte, la aceptación inicial supone el primer paso para establecer relaciones con el proveedor, pero no es suficiente para garantizar la continuidad de las mismas que dependerá de la evolución de la calidad de las entregas y de los servicios realizados.

La evaluación del desempeño de cada proveedor se realiza a través del seguimiento de las devoluciones que se han producido a lo largo del año. Estas devoluciones tienen asignada una causa de la misma, que lleva asociada una valoración que está previamente establecida dentro del programa de gestión de la empresa.

La valoración global de cada proveedor se realiza mediante la siguiente fórmula:

$$IP = \frac{\sum (\text{Volumen económico devoluciones (€)} \times \text{Valoración causa})}{\text{Compras totales (€)}}$$

Se considera inicialmente “aptos” a todos los proveedores que obtengan un índice (IP) superior al 75%, el resto se califican como “no aptos” y serán bloqueados para la realización de pedidos.

Independientemente de este proceso, se podrá decidir la baja de un proveedor o subcontratista por desaparición de la empresa, falta de actividad durante más de tres años o la aparición de otras alternativas más interesantes.