BUENAS PRÁCTICAS EN COMPRAS

1

HONESTIDAD

• Denunciar cualquier forma o manifestación de soborno.

• Evaluar la idoneidad de un proveedor, siempre, en función de criterios objetivos.

• No utilizar su autoridad o cargo para obtener provecho personal.

• No tolerar ninguna conducta inadecuada.

2

PROFESIONALIDAD

Para evitar que se establezcan relaciones demasiado personales con los proveedores fuera de lo estrictamente profesional que puedan interferir en las negociaciones.

3

INTERÉS DE LA EMPRESA

Considerar, en primer lugar, el interés de Saica en todas las transacciones; participar de las políticas establecidas y obrar conforme a las mismas.

4

CONFIDENCIALIDAD

Confidencialidad sobre la información comercial o técnicas relacionadas con la compra en cuestión, y sobre otros aspectos que puedan perjudicar la posición de la empresa en la negociación o beneficiar a algún proveedor de forma particular sobre el resto.

5

EFICIENCIA Y EFICACIA

Siendo conscientes del impacto de nuestro trabajo diario en los resultados de Saica y trabajando para conseguir el máximo resultado.

6

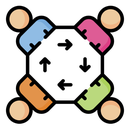
VOLUNTAD DE MEJORA

Siendo conscientes de que la búsqueda permanente de la Excelencia es el único camino para cumplir con nuestro cometido de ofrecer a nuestros clientes internos el mejor servicio posible.

7

TRABAJO EN EQUIPO

Porque la fuerza del grupo nos ayudará a conseguir los objetivos que nos hemos marcado.



8

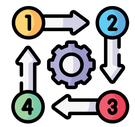
PROACTIVIDAD Y ESPIRITÚ DE COLABORACIÓN

Prestando nuestra ayuda al resto de compañeros y departa-mentos, sabiendo que no esta-mos solos sino que formamos parte de un todo mayor.

9

VOCACIÓN DE SERVICIO

Asumiendo e interiorizando que el Dpto. de Compras es un departamento de servicios cuyo trabajo fundamental es satisfacer las necesidades de los clientes internos de la empresa.



10

PROCEDIMIENTOS

• Respetar los procedimientos, tanto propios del departamento como los de otros

• Participar activamente en la mejora de los procesos y procedimientos de los que está dotada Saica.

SAICA