

Principios de Aplicación a los Intervinientes en el Proceso de Aprovisionamiento de BBVA Relación con Proveedores

Objetivo

Los Principios de Aplicación a los Intervinientes en el Proceso de Aprovisionamiento de BBVA, en adelante Principios IPA, pretende desarrollar el contenido del Código de Conducta BBVA, en lo que se refiere a la función de aprovisionamiento en el Grupo BBVA.

El contenido de este documento prevalecerá sobre el de aquellas normas internas que pudieran contradecirlo, salvo que éstas establezcan requisitos de conducta más exigentes.

Contenido

1. Introducción	2
1.1. Ámbito de aplicación.....	2
1.2. Marco normativo	2
2. Principios y pautas generales de actuación.....	2
2.1. Consideraciones generales.....	2
2.2. Principios y pautas generales de actuación	3
2.3. Elementos básicos de la relación con proveedores	8

Principios de Aplicación a los Intervinientes en el Proceso de Aprovisionamiento de BBVA Relación con Proveedores

1. Introducción

1.1. Ámbito de aplicación

El contenido de los Principios IPA vincula a todas las personas que participan en el proceso de aprovisionamiento del Grupo BBVA, independientemente de su Unidad o Entidad dentro del Grupo BBVA.

La aplicación de los estándares contenidos en este procedimiento se extiende no sólo al proceso de compra de bienes y servicios de consumo sino también a la inversión o aprovisionamiento de bienes pertenecientes al inmovilizado del Grupo, incluidos edificios y resto de inmuebles.

El proceso de aprovisionamiento es un flujo transversal a toda la Organización, que requiere la coordinación de todos los intervinientes, en cada una de las fases del proceso, desde la elaboración del presupuesto hasta la facturación del bien o servicio contratado.

1.2. Marco normativo

CÓDIGO DE CONDUCTA DEL GRUPO BBVA

El ejercicio de la función de aprovisionamiento se basa en la asunción y el respeto al contenido del Código, al que se remite en todo caso en aquellos aspectos no recogidos en el presente documento y que prevalecerá siempre en caso de posible discrepancia.

NORMATIVA INTERNA DE APLICACIÓN

El modelo de aprovisionamiento del Grupo BBVA está fundamentado en los principios que establece la Política de Compras Responsables del Grupo BBVA.

Cualquier normativa interna referida de forma específica a la función de Procurement deberá tener en cuenta los principios y pautas de actuación contenidos en este documento.

2. Principios y pautas generales de actuación

2.1. Consideraciones generales

La función de aprovisionamiento se rige por el respeto a la legalidad vigente en cada uno de los ámbitos geográficos en que se realiza su actividad, destacando, por las características de la misma, las normas referidas a:

Principios de Aplicación a los Intervinientes en el Proceso de Aprovisionamiento de BBVA

Relación con Proveedores

- Contratación y subcontratación
- Protección de datos personales
- Urbanismo
- Medio ambiente
- Seguridad y salud en el trabajo

Por otro lado, en el ejercicio de la función de aprovisionamiento dentro del Grupo BBVA, existe un compromiso de Responsabilidad Corporativa compartido con todo el Grupo y que, en el caso de la citada función se concreta en la adhesión a los principios sociales y medioambientales recogidos en el Pacto Mundial de la ONU., cuyo respeto se valora especialmente en la relación con contratistas y proveedores.

Los principios que a continuación se desarrollan, no pueden ser entendidos de forma individualizada sino dentro del contexto del ejercicio de la función a la que refieren.

2.2. Principios y pautas generales de actuación

Toda relación con proveedores en el marco de la función de aprovisionamiento del Grupo BBVA debe contemplar los siguientes principios y pautas generales de actuación:

CUMPLIMIENTO DE LA LEGALIDAD

BBVA ha hecho expreso un compromiso de estricto cumplimiento de la legalidad y valorará especialmente a aquellos proveedores o contrapartidas en sus operaciones que tengan un compromiso público semejante. Los procedimientos de homologación de proveedores incluyen exigencias expresas en este sentido.

COMPROMISO CON LA INTEGRIDAD Y EL NEGOCIO RESPONSABLE

BBVA valora especialmente a aquellos proveedores y contrapartidas que comparten los principios que sustentan el Código BBVA.

Entre los criterios a tener en cuenta en el proceso de homologación de proveedores se incluye si éstos han adoptado para el desarrollo de sus actividades los compromisos del Pacto Mundial de las Naciones Unidas.

Merece especial mención, en relación a los procesos de aprovisionamiento, el compromiso de BBVA con el fomento del desarrollo sostenible, el respeto al medioambiente y la aspiración a la “eficiencia” y con la seguridad en el entorno de trabajo y la salud de sus trabajadores, buenas prácticas que BBVA fomenta y difunde entre sus proveedores y que se tienen en cuenta en los procesos de homologación de los mismos.

Asimismo, en el proceso de homologación se toman en consideración aspectos relacionados con el respeto a los derechos humanos y la ética en los negocios.

Principios de Aplicación a los Intervinientes en el Proceso de Aprovisionamiento de BBVA Relación con Proveedores

RESPETO

Las relaciones de BBVA con los proveedores se basan en el respeto. BBVA no discrimina ni permite que se discrimine a un proveedor (ni el proceso de selección, ni en la adjudicación) por razones de género, raza, edad, nacionalidad, religión, orientación sexual, discapacidad, origen familiar, lengua, ideología política, afiliación política o sindical o cualquier otra característica que no se relacione objetivamente con las bases y condiciones del concurso de contratación o cuya consideración a estos efectos esté prohibida por la legislación aplicable.

CONCURRENCIA

Con carácter general, los procesos de aprovisionamiento se articularán promoviendo la concurrencia de una pluralidad de proveedores de bienes y servicios cuyas características y condiciones ofertadas se ajusten, en cada momento, a las necesidades y requisitos del Grupo.

Solo en el caso de que lo anterior no sea posible, por razones de urgencia, o contrataciones de bajo importe, o por tratarse de bienes o servicios que solo puede proporcionar un proveedor específico, o cuando se requiera satisfacer de forma rápida las necesidades del usuario, se podrá acudir directamente a un proveedor. Las razones de urgencia o la existencia de un único proveedor para los bienes o servicios solicitados, deberán justificarse debidamente en la propuesta de adjudicación que se realice para la aprobación por la Comisión de Contratación u órgano equivalente que tenga atribuida la competencia en función del importe de la compra y de su importancia para el Grupo.

OBJETIVIDAD

Los procesos de negociación y adjudicación deberán garantizar la objetividad, eludiendo situaciones que pudieran afectarla, fundamentalmente por la concurrencia de supuestos de potencial conflicto de interés.

Para ello, se definen las siguientes pautas de actuación:

(l) Desde el punto de vista procedimental:

- En negociaciones que se presuman de antemano con una cierta complejidad, o en las que concurren circunstancias especiales o no habituales, se procurará la presencia de más de una persona de la Unidad afectada.
- La adjudicación se realizará siempre de forma colegiada, bien por Comisiones de Contratación, bien por otros comités u órganos específicos (p.ej. en el caso de inversión en inmuebles) o personas a las que dichos órganos han dotado de las delegaciones suficientes y respetando en todo caso las atribuciones que se fijan para cada una de ellas en función de los importes de las compras y su importancia para el Grupo.

Principios de Aplicación a los Intervinientes en el Proceso de Aprovisionamiento de BBVA Relación con Proveedores

- Las Comisiones u órganos específicos utilizarán fórmulas de reunión acordes con los últimos desarrollos tecnológicos, donde se documentarán adecuadamente el proceso de compra seguido y las decisiones y comentarios realizados en las mismas a través de las correspondientes actas.

(II) Desde la perspectiva del adecuado tratamiento de situaciones personales de potencial conflicto de intereses:

- Tanto en el proceso de negociación como en la fase de adjudicación los intervinientes deberán tener en cuenta, con carácter previo a cualquier actuación, los potenciales conflictos de intereses que pudieran concurrir en las personas involucradas.

- Para ello, cuando alguno de los intervinientes tenga un interés personal en la operación de que se trate, o esté estrechamente vinculado con una persona que ostente un interés; o ejerza o se encuentre en proceso de ejercer un cargo de administrador, asesor, consultor o agente en las entidades proveedoras, comunicará dicha circunstancia a su superior jerárquico y se abstendrá de participar en el proceso de negociación o adjudicación.

- En caso de concurrir cualquier otro supuesto de potencial conflicto de intereses, a la vista de las circunstancias que concurren en el caso concreto y teniendo en cuenta cómo serían valoradas por un tercero imparcial y ajeno a la situación, deberá ser comunicado al superior jerárquico, con carácter previo a cualquier actuación, al objeto de su análisis y valoración, tras lo cual se tomarán las medidas que procedan a fin de garantizar la objetividad del proceso.

(III) Desde la perspectiva del adecuado tratamiento de situaciones institucionales de potencial conflicto de intereses, las pautas de actuación se diferencian en función del colectivo.

a) Empleados del Grupo BBVA en activo o sociedades controladas por éstos

Cuando sea conocido por alguno de los intervinientes del proceso de aprovisionamiento, no podrán concluirse contratos con este colectivo.

b) Exempleados, sociedades controladas por éstos o empresas que tengan contratados exempleados del Grupo BBVA

Se podrá realizar contrataciones con este colectivo siempre que se garantice la ausencia de influencia indebida en la contratación, para ello será necesario que:

- El expleado no forme parte del proceso presentación de ofertas y/o negociación.
- La interlocución del expleado será exclusivamente con los responsables del área técnica/usuario o responsables de Purchasing Management, o niveles superiores (nunca inferiores)
- Las condiciones de prestación del servicio o aprovisionamiento sean estrictamente de mercado, para lo cual deberá haberse solicitado y analizado debidamente al menos dos propuestas alternativas de empresas independientes. Si no hubiera alternativas en el

Principios de Aplicación a los Intervinientes en el Proceso de Aprovisionamiento de BBVA Relación con Proveedores

- mercado, deberá concurrir causa suficiente basada en la especialidad del servicio o aprovisionamiento a contratar (ej. servicios de asesoría o consultoría)
- Se abstengan de solicitar información diferencial que no tengan otros licitantes o el mercado.
 - Se abstengan de ejercer presión durante todo el proceso.

c) Prejubilados, sociedades controladas por éstos o empresas que tengan contratados prejubilados del Grupo BBVA

Además de las pautas de actuación establecidas para el colectivo anterior, el colectivo prejubilado no podrá intervenir durante los tres años siguientes a haber adquirido esta condición.

En todos los casos se deberá dejar constancia en las propuestas de adjudicación de cualquier situación de potencial conflicto de intereses, para que la comisión de contratación correspondiente conozca estas situaciones antes de la adjudicación.

En los procesos de homologación de proveedores se adoptarán las medidas que en cada momento se consideren adecuadas para poder detectar si el proveedor tiene contratados a empleados, exempleados o prejubilados. En caso afirmativo, quiénes, para qué y bajo qué régimen.

En situaciones excepcionales y debidamente justificadas, la Comisión de Contratación (o comité equivalente que decida sobre el aprovisionamiento concreto) podrá excepcionar la norma anterior, siempre que, antes de aprobar las adjudicaciones, se asegure y documente las pautas establecidas

En las Actas de las Comisiones de Contratación (o comité equivalente que decida sobre el aprovisionamiento concreto) se detallarán debidamente la existencia de estas situaciones especiales y los motivos de su aprobación.

En el caso de que el Área Técnica/Usuario o el equipo de Purchasing Manager perciban la existencia de influencia indebida o solicitudes impropias de información diferencial por parte de cualquier interviniente en el proceso de aprovisionamiento, el responsable de la negociación descartará al proveedor del proceso de adjudicación e informará a la Comisión de Contratación correspondiente.

(IV) En relación a los regalos y liberalidades:

Al objeto igualmente de preservar la objetividad, las relaciones de los profesionales de las Unidades de Área de Procurement y del resto de los intervinientes en el proceso de aprovisionamiento del Grupo BBVA con los proveedores seguirán escrupulosamente las pautas en cuanto a aceptación de regalos y compensaciones, recogidas en el Código y desarrolladas en la Norma de aceptación de regalos.

Principios de Aplicación a los Intervinientes en el Proceso de Aprovisionamiento de BBVA Relación con Proveedores

TRANSPARENCIA

Los procesos de negociación y adjudicación garantizarán que los proveedores cuentan con las mismas oportunidades y tienen acceso a la misma información, quedando siempre constancia de los criterios seguidos en la adjudicación. Para ello, el responsable de la negociación pondrá a disposición de todos los proveedores, antes de la recepción de las correspondientes ofertas, las condiciones técnicas de los bienes o servicios requeridos y, en su caso, de las condiciones específicas de entrega de los mismos, que podrán modificarse a lo largo del proceso de aprovisionamiento, con la sola condición de que dichas modificaciones sean puestas en conocimiento de todos los proveedores intervinientes en el proceso en condiciones de igualdad.

CREACIÓN DE VALOR

La adquisición de bienes y servicios debe buscar las condiciones óptimas para BBVA en cada transacción, además de mantener el valor atribuido a relaciones sostenidas en el tiempo con determinados proveedores estratégicos.

CONFIDENCIALIDAD

La información no pública de la que se dispone sobre proveedores y operaciones tiene carácter confidencial y no podrá revelarse ni hacerse uso de esta información por razones distintas a la relación profesional, ni en beneficio propio ni de terceros.

No se considerará vulnerado el principio de confidencialidad cuando BBVA participe en encuestas, estudios, y benchmarking con otras compañías, siempre y cuando los mismos se realicen con criterios de profesionalidad, restringiendo su información al ámbito del estudio, y con el objetivo de poder comparar los niveles de eficiencia de BBVA con respecto al mercado.

Los empleados que, por razón de su cargo o actividad profesional, dispongan o tengan acceso a información no pública son responsables de su custodia y apropiado uso.

Del mismo modo, BBVA exige de sus proveedores, en aquellas jurisdicciones en las que exista una normativa específica en materia de protección de datos personales y siempre que como consecuencia de la prestación del servicio por parte del proveedor, éste tenga acceso a datos personales de BBVA o realice tratamientos con los mismos, el cumplimiento de los requerimientos legales que en cada caso le sean aplicables a través de la incorporación en los documentos contractuales de las correspondientes obligaciones.

Así mismo, BBVA promoverá la realización de las comprobaciones que estime pertinentes en cada caso concreto, sobre la adecuación de las medidas de seguridad que a este respecto, tiene implantadas el proveedor en sus instalaciones.

Principios de Aplicación a los Intervinientes en el Proceso de Aprovisionamiento de BBVA Relación con Proveedores

2.3. Elementos básicos de la relación con proveedores

El Grupo BBVA, consciente de la importancia de la relación con proveedores, ha definido el proceso de aprovisionamiento, ha implantado una metodología específica de negociación y gestión de las compras, ha establecido los criterios de homologación de proveedores y, se relaciona con los proveedores considerándolos colaboradores del proceso de aprovisionamiento. Dicho proceso es más eficiente cada día gracias a las herramientas electrónicas de aprovisionamiento y negociación implantadas.

METODOLOGÍA DE COMPRAS

Para el Grupo BBVA, una negociación eficaz es aquella en la que se consigue satisfacer las necesidades reales del cliente interno con la mejor calidad y el mejor nivel de servicio al menor coste posible, en el plazo previsto.

Además, se pretende lograr con los proveedores una relación a medio / largo plazo basada en la confianza de que todas las partes implicadas, Grupo BBVA, usuarios y proveedores vean satisfechos sus intereses.

HOMOLOGACIÓN DE PROVEEDORES

BBVA realiza un proceso de homologación para los proveedores recurrentes, con mayores volúmenes de compras.

Dicha homologación consiste en valorar la situación financiera, jurídica, laboral y reputacional de los proveedores, conocer sus capacidades técnicas básicas y validar que comparten los mismos valores que el Grupo en términos de responsabilidad social.

La homologación contempla diferentes aspectos de la empresa, como son los identificativos, económicos, organizativos y, productivos incluyendo, además, cuestiones que nos permiten conocer el grado de implicación del proveedor en el fomento de sus responsabilidades empresariales, como se recoge en los Principios del “Pacto Mundial de las Naciones Unidas”, al que BBVA está adherido.

Desde el Área de Procurement se han fijado unos criterios globales de homologación de proveedores, que se deben seguir en el aprovisionamiento del Grupo BBVA. Estos criterios garantizan que el proceso de homologación sigue unas pautas comunes en todas las geografías. En base a estos criterios, cada geografía debe diferenciar los segmentos de proveedores homologables y establecer un proceso de homologación alineado con dicha segmentación, permitiendo centrar esfuerzos en aquellos segmentos que representan un mayor riesgo para el Grupo.

Desde el punto de vista reputacional, los criterios principales que hacen que un tercero pueda generar a BBVA riesgo reputacional son:

Principios de Aplicación a los Intervinientes en el Proceso de Aprovisionamiento de BBVA

Relación con Proveedores

- Alta visibilidad de la relación con el banco
- Socio estratégico o alto impacto en la operativa
- Acceso a datos personales financieros o de salud
- Contacto directo y continuo con los clientes y volumen medio de negocio
- Pertenencia a un sector sensible desde el punto de vista de los DDHH y con un volumen alto de negocio con el banco

El Área de Procurement evalúa reputacionalmente, siguiendo la metodología de análisis definida por Responsible Business, los proveedores que, estando sujetos a homologación, cumplen los anteriores criterios. En este proceso de evaluación reputacional participan también, en su caso, las áreas de Responsible Business, Áreas de Negocio y Áreas Técnicas.

COLABORACIÓN CON PROVEEDORES

Las Unidades de Procurement del Grupo BBVA, ponen los medios para asegurar, en cada negociación, las condiciones más ventajosas para el Grupo, intentando mantener relaciones sostenidas en el tiempo con los proveedores estratégicos.

- Encuesta de satisfacción. Periódicamente, se realiza una encuesta de satisfacción de proveedores para conocer las inquietudes, nivel de satisfacción y mejoras que los proveedores proponen en su relación con el Grupo.
- Acuerdos marco con proveedores estratégicos. Mediante la firma de acuerdos marco de colaboración con los proveedores estratégicos, el Grupo BBVA establece con estos proveedores relaciones sólidas y duraderas que proporcionan estabilidad y calidad en el funcionamiento de los sistemas, operaciones e infraestructuras del Grupo.
- Reuniones con proveedores. Se celebran reuniones con proveedores, en las que se analizan los avances conseguidos en materia de aprovisionamiento y se intercambia conocimiento sobre mercados y productos.
- Pago a proveedores. BBVA es consciente de la importancia de cumplir con los plazos de pago a sus proveedores y en este sentido vela por que los desarrollos, circuitos y procedimientos tengan siempre como objetivo el pago puntual y responsable.
- Los contratos se redactarán con transparencia y claridad para que sea fácil la comprensión por parte de cualquiera de los proveedores.