

Manual de Prácticas y Política del Socio Comercial

El objetivo de la Política de Socios Comerciales de CSE es entregar a sus actuales Proveedores los estándares bajo los cuales se debe ejecutar una acción de compra, de modo que se establezca un estilo de gestión que garantice eficiencia y transparencia en el proceso de compra y un crecimiento rentable para ambas partes.

Perfil del Proveedor

Para ser Socio Comercial de CSE se requiere que las empresas que suministren sus productos y servicios muestren en forma consistente un comportamiento ético y legal intachable, particularmente en materia laboral, capacidad para entregar los productos y servicios en las condiciones requeridas, cumplir con los acuerdos de calidad de servicio pactados.

CSE se compromete a tener un registro de socios calificados en donde tendrán prioridad ante las necesidades de compra de nuestra compañía, donde se valorará especialmente aquellas empresas comprometidas activamente con los principios de responsabilidad con la empresa. En todos los casos, CSE se reserva el derecho de comprobar los estándares de seguridad, cumplimiento social y comercial.

El objetivo estratégico de esta relación para CSE es garantizar altos estándares de calidad en sus compras a través de la relación con sus Socios Comerciales.

I. Prácticas y Conductas de Compras

Nuestros socios comerciales se comprometen a brindarnos conductas y prácticas que nos garanticen un servicio con eficiencia. Estas són:

- a)** Considerar con prioridad los requerimientos de compra de CSE.
- b)** Toda compra solicitada por CSE debe contar con el visto bueno de las personas autorizadas para tal efecto.
- c)** No se podrán adelantar dineros para compras excepto casos previamente valorados y aprobados por ambas partes.
- d)** Promover una sana competencia entre Socios Comerciales para obtener el máximo valor agregado para el negocio sin perder de vista la misión de CSE en cuanto a desarrollar relaciones de mutuo beneficio, largo plazo, con altos estándares de calidad, cumplimiento y transparencia.
- e)** Cumplir con los procedimientos y políticas de compra definidos por la administración de CSE.

II. Política para Proveedores

La Política Administración de socios comerciales debe estar ligada a la misión establecida por CSE para socios comerciales previamente establecidos

- 1) **Relación de largo plazo y rentable.** En las decisiones de compra de CSE se privilegia la relación comercial y de servicio sustentable y rentable en el largo plazo.
- 2) **Cumplimiento de compromisos** Es norma de la ética empresarial de CSE el garantizar y honrar siempre el cumplimiento de los compromisos adquiridos con nuestros Socios Comerciales.
- 3) **Transparencia y Objetividad en los procesos de compra** Para una relación comercial sana y transparente no se aceptarán donaciones o regalías de ningún tipo a título personal. Excepto aquellas que sean dirigidas a CSE.
- 4) **Igualdad de oportunidades a los socios comerciales.** No se mantendrá ningún tipo de privilegio ante un Socio Comercial que lo haga distinto a los demás con base en las prácticas de igualdad de oportunidades.
- 5) **Evaluación de Socios Comerciales.** Los Socios Comerciales de CSE serán evaluados una vez al año para valorar su continuidad como Socio Comercial, en cuyo caso de ser positiva la evaluación se procederá con la renovación del servicio. De igual manera durante toda la relación comercial será potestad de CSE realizar una valoración continua de la calidad del servicio brindada por parte del Socio Comercial.
- 6) **Formalidad en las relaciones con socios comerciales.** La relación comercial con socios comerciales debe siempre ser formal y los acuerdos deben estar por escrito.
- 7) **Oportunidad de los Pagos.** Se debe pagar a los Proveedores oportunamente de acuerdo a las condiciones pactadas.
- 8) **Atención a Socios Comerciales.** Se debe instalar la práctica de escuchar de manera profesional a los socios comerciales, con el propósito de atender sus preocupaciones, sugerencias y reclamos que permita mejorar continuamente la relación con ellos.
- 9) **Base de Socios Comerciales.** Se debe promover el mantener una cantidad óptima de socios comerciales por rubro de compra que asegure una sana competitividad y diversificación del riesgo para la continuidad de la operación.

- 10) **Política de Pago.** La política de pago de CSE con nuestros Socios Comerciales será por un plazo mínimo de 30 días a partir de la fecha de presentación de la factura y mediante transferencia bancaria.
- 11) **Alianzas Estratégicas.** Se requiere que nuestros Socios Comerciales ofrezcan condiciones diferenciadas en créditos, precio, calidad y tiempo de entrega.
- 12) **Responsabilidad.** Nuestros Socios Comerciales deben Cumplir fielmente con las fechas establecidas para la entrega de insumos a CSE.
- 13) **Órdenes de compra:** Sólo se recibirán Facturas con la orden de compra adjunta, ya que es indispensable para realizar el pago correspondiente.

III. Elementos a Evaluar

La evaluación que CSE realizará a sus socios comerciales estará fundamentada en los siguientes criterios de evaluación:

1. **Condiciones crediticias.** Se refiere al plazo de crédito que el Socio Comercial ofrece para que sean pagadas sus facturas.
2. **Precio.** Se refiere al menor precio ofrecido en la compra de los artículos.
3. **Cumplimiento de entrega.** Se refiere al tiempo que tarda el Socio en entregar en la Proveeduría de CSE la mercancía solicitada.
4. **Satisfacción de CSE en el servicio.** Se refiere a la atención y servicio al cliente que muestre el Socio para con CSE.
5. **Descuentos.** Se refiere a la aplicación por parte del Socio Comercial de paquetes de descuentos y promociones.

IV. Política de Confidencialidad

CSE se compromete con sus socios comerciales a no revelar información sensible que pueda afectar o beneficiar a otros socios comerciales. De igual manera, el Socio Comercial se compromete a no revelar información sensible de CSE a terceros.

V. Política de continuidad

CSE tiene el compromiso de crear una relación con sus socios a largo plazo. Dicha relación debe estar fundamentada en la satisfacción que nuestra representada considere a recibido de su Socio Comercial. Con ello, se le garantiza al Socio la compra de sus productos durante el tiempo que ambos consideren necesario.