

**Descripción:**

La política de compras se aplica a la gestión de compras que abarca desde la negociación hasta la adjudicación de proyectos y contratación de servicios y productos. Basado en el Código de Conducta y los Principios Corporativos del GRUPO HISPAMOLDES en cualquier relación cliente y proveedor que se realice en la compañía.

El departamento de compras, velará por el cumplimiento de los principios del GRUPO HISPAMOLDES, garantizando el cumplimiento de las exigencias legales, de calidad y sostenibilidad.

Nuestras Compras están divididas en cinco Familias, estructuradas según la naturaleza del producto y el destino de la mercancía. Son las siguientes:

- Compras Generales.
- Maquinaria Productiva y Suministros Industriales.
- Moldes y utillajes de producción.
- Componentes Productivos.
- Materia Prima.

Los procedimientos de compras garantizan que la aplicación de la política es efectiva a todos los niveles y aporta trazabilidad y transparencia a todo proceso de negociación.

**Objetivo:**

El objetivo de la Política de Compras del GRUPO HISPAMOLDES es entregar a sus colaboradores , así como a todos los tipos de proveedores, las bases bajo las cuales se debe ejecutar una acción de compra (de productos y servicios), a modo de establecer un estilo de gestión que garantice objetividad, transparencia, no discriminación y excelencia en el proceso de compra y lograr una óptima gestión en términos de eficiencia para satisfacer el objetivo perseguido en la compra. Para cumplir estos objetivos, se cualificarán objetivamente y de forma ponderada las siguientes características, según el servicio/producto de que se trate:

- Precio
- Calidad
- Plazo de entrega
- Comunicación y colaboración
- Nivel de servicio
- Cobertura geográfica nacional e internacional
- Responsabilidad financiera
- Capacidad técnica y productiva

## **Colaboradores**

### 1. Conductas de compra.

Se espera que todos los colaboradores guíen sus conductas y decisiones de compra en las prácticas y en los valores de GRUPO HISPAMOLDES.

### 2. Prácticas de compras

Será responsabilidad de todos los colaboradores involucrados directa o indirectamente en las actividades de compras y, particularmente de los supervisores directos, resguardar en todo momento el buen nombre de GRUPO HISPAMOLDES, estableciendo y preservando relaciones adecuadas entre la compañía y sus proveedores corporativos y garantizando el uso de prácticas de compras inobjetable.

Las siguientes prácticas deben ser consideradas en toda acción de compra:

- a) Considerar primero el interés de la compañía GRUPO HISPAMOLDES en todas las decisiones de compra, por sobre el interés particular de las áreas.
- b) El personal encargado de interactuar en la adquisición de productos y servicios para GRUPO HISPAMOLDES, debe colocar órdenes de compra y preparar contratos con proveedores sin incurrir en favoritismos de ninguna índole, privilegiando únicamente el interés global de la compañía.
- c) Toda compra o acuerdo con proveedores debe estar previamente autorizada por la instancia con las facultades o atribuciones de compra necesarias. No se debe comprometer recursos de la compañía ni celebrar contratos o generar órdenes de compras sin atribuciones para ello. La práctica de comprar primero y pedir autorización después no es aceptable en GRUPO HISPAMOLDES.
- d) Tampoco se podrán comprometer o adelantar dinero, sin las correspondientes garantías de fiel cumplimiento cuando corresponda.
- f) Promover una sana competencia entre los proveedores para obtener el máximo valor añadido para el negocio, sin perder de vista la misión del GRUPO HISPAMOLDES en cuanto a desarrollar relaciones con proveedores, de mutuo beneficio, de largo plazo, con altos estándares de calidad, cumplimiento y de transparencia.
- g) Promover y fortalecer continuamente la transparencia, eficiencia y agilidad de los procesos de compra.
- h) No actuar con indiferencia o pasividad frente a prácticas de compra observadas que sean impropias o reñidas con el código de conducta de GRUPO HISPAMOLDES o con la política de compras.

### **Conflictos de Intereses**

Un colaborador no deberá participar en ninguna actividad o decisión que involucre un conflicto de interés real o potencial para la compañía.

Los colaboradores que tengan alguna relación patrimonial con una empresa proveedora o de parentesco hasta segundo grado con alguno de sus socios principales o ejecutivos que toman decisiones de compra, deberán abstenerse de participar en las decisiones de compra relacionadas con este proveedor.

Lo que corresponde en estos casos u otros que priven al colaborador de la necesaria independencia y neutralidad, es abstenerse de tomar cualquier decisión e informar al su Superior Directo o Gerente de Compras Corporativas y proveedores para resolver como se administrará la relación con este proveedor, si fuese éste un proveedor debidamente calificado para operar con GRUPO HISPAMOLDES.

### **Regalos e Incentivos**

Ningún colaborador involucrado en la gestión de compra debe usar su autoridad o posición en la organización para beneficio personal.

Para preservar la imagen e integridad del colaborador y de la compañía, como regla general, no deben aceptarse regalos o incentivos de proveedores, salvo obsequios o invitaciones de cortesía de pequeño valor intrínseco y de forma esporádica. Para aquellos casos en que reciba regalos o invitaciones que no caen en esta categoría (como por ejemplo viajes, estancias en hoteles), el colaborador deberá excusarse con la cortesía que amerite el caso o bien deberá informar al Gerente de Compras Corporativas y Proveedores para asesorarse respecto de cómo proceder.

En otras palabras, la frecuencia y naturaleza de los regalos eventualmente aceptados, no debe permitir que el receptor pueda parecer, a juicio de otros, que está siendo influenciado en la toma de una decisión de negocios como consecuencia de aceptar dichos regalos, ni pueden permitir en caso alguno que en la conciencia del receptor este hecho sea capaz de hacerle perder su independencia.

### **Proveedores**

Para GRUPO HISPAMOLDES los proveedores son parte relevante de su Cadena de Valor, al poder incidir directa o indirectamente en la satisfacción del cliente.

En consecuencia, es deseo del GRUPO HISPAMOLDES fomentar una relación comercial integradora y con potencial de desarrollo con los proveedores, basada en el crecimiento, beneficio y respeto mutuo, la responsabilidad, la honestidad, altos estándares de calidad, la ética y la transparencia que contribuyan al cumplimiento de sus objetivos y estrategias.

Los principios de actuación con proveedores:

#### a) Relación de largo plazo y rentable

En las decisiones de compra GRUPO HISPAMOLDES privilegia la relación comercial y de servicio sostenible en el largo plazo y rentable tanto para GRUPO HISPAMOLDES como para sus Proveedores sobre sus beneficios exclusivamente de corto plazo.

#### b) Cumplimiento de compromisos

Es intrínseco de la ética empresarial GRUPO HISPAMOLDES el garantizar siempre el cumplimiento de los compromisos adquiridos con nuestros Proveedores. Con este propósito, los colaboradores que efectúen estos compromisos, escritos o verbales, deben estar facultados para ello.

#### c) Transparencia y Objetividad en los procesos de compra

El proceso de compra debe garantizar absoluta transparencia en la gestión de las compras, y objetividad en la toma de decisiones.

#### d) Igualdad de oportunidades a los Proveedores

Se debe garantizar la igualdad de oportunidades a todos los Proveedores para que oferten sus productos o servicios a GRUPO HISPAMOLDES en un proceso de compra determinado.

Como norma general:

- Para participar en cualquier proceso de adquisición es imprescindible estar homologado y formar parte del catálogo de proveedores.
- Los procesos de adquisición se iniciarán con el envío de una solicitud de oferta a los proveedores homologados que cumplan el perfil requerido.

#### e) Condiciones de selección

- Los proveedores serán seleccionados de acuerdo a criterios de objetividad, imparcialidad e igualdad de oportunidades, para evitar favoritismos o conflictos de interés, basados en la ética y en la libre competencia (precios competitivos, valor agregado y fortaleza financiera).

- Los proveedores han de cumplir con todas las leyes, códigos y regulaciones aplicables, incluidas a título enunciativo cualquier ley local o estatal relativa a salarios y beneficios, compensación a los colaboradores, horario y condiciones de trabajo, igualdad de oportunidades, no discriminación y seguridad de los colaboradores y productos, así como que sean respetuosos con el medio ambiente durante la producción y entrega.
- Se seleccionaran a los proveedores que ofrezcan las mejores condiciones de calidad, plazo y precio, para garantizar el cumplimiento de los objetivos del GRUPO HISPAMOLDES.
- Se seleccionarán proveedores de primer nivel, solventes tanto a nivel técnico como económico, que garanticen la entrega del producto o la prestación del servicio contratado, con los estándares de calidad exigidos por GRUPO HISPAMOLDES.

f) Evaluación de proveedores

Cuando resulte apropiado, se implementarán mecanismos de evaluación continua del desempeño de los proveedores, de acuerdo a criterios establecidos por el GRUPO HISPAMOLDES en función de las características del producto o servicio. Para aquellos proveedores que obtengan una calificación insuficiente o negativa se deberá tomar acción de regularización o de término de sus respectivos contratos, según corresponda.

g) Formalidad en las relaciones con proveedores

La relación comercial con proveedores debe siempre ser formal y los acuerdos deben estar por escrito. A los proveedores se les debe responder con prontitud y cortesía.

h) Pagos

Se debe pagar a los proveedores oportunamente de acuerdo a las condiciones pactadas en los respectivos contratos, sin distinción de Proveedor, para agilizar y priorizar el proceso de pago que debe ser conocido por el proveedor.

i) Comunicación mutua

Se establecerán canales de comunicación adecuados para favorecer y garantizar la transparencia de la gestión de compras y la objetividad en la toma de decisiones.

Se ha de fomentar un diálogo abierto con los proveedores, para atender sus preocupaciones, sugerencias, opiniones y mantener una buena relación comercial.

j) Base de proveedores acotada

Se debe promover el mantener una cantidad óptima de proveedores por conjunto de artículos de compra que asegure una sana competitividad y diversificación del riesgo para la continuidad de la operación.