

Finsa

Español

English

Proveedores

Cadena de suministro

Los proveedores son una parte fundamental de la cadena de valor que garantiza la atención al cliente. Finsa selecciona rigurosamente a sus proveedores, manteniendo relaciones estables basadas en la confianza, tanto a nivel personal como profesional, con el objetivo de asegurar un servicio de calidad, precios adecuados y productos de alta calidad. La profesionalidad y la ética en la relación con los proveedores son aspectos innegociables que Finsa exige y ofrece en la misma medida.

Criterios de selección de proveedores

La selección de proveedores se realiza mediante mecanismos objetivos e imparciales que tienen en cuenta la disponibilidad de los productos necesarios, la calidad, el servicio, la colaboración, la aportación de valor, el cumplimiento de la legislación vigente, el respeto a los derechos humanos y la prevención de la esclavitud y tráfico de seres humanos.

Se promueve una búsqueda activa de proveedores con propuestas de valor diferenciales, como la innovación tecnológica y las mejoras técnicas en productos y servicios innovadores adaptados a diversas necesidades y aplicaciones.

Existe un alto grado de integración entre los diferentes actores que intervienen en el proceso productivo (equipo de compras, mantenimiento, departamento técnico y producción), lo que permite el análisis, la identificación de necesidades y el desarrollo de mejoras requeridas por el mercado y el producto.

Los mecanismos para establecer normas se complementan con la formación y supervisión de todos los departamentos implicados.

Los requisitos para las empresas proveedoras se ajustan a la normativa vigente en los países en los que opera el Grupo en materia de contratación y subcontratación.

Diferentes legislaciones conforman el marco legal que regulan las relaciones entre empresas. Finsa dispone de los medios humanos y organizativos necesarios para que cualquier proveedor que considere vulnerados sus derechos pueda presentar las alegaciones pertinentes ante la dirección de la compañía.

Se insiste en la máxima exigencia de la empresa en eliminar cualquier favoritismo que no esté respaldado por cualidades profesionales diferenciadas. Del mismo modo, ninguna empresa saldrá beneficiada en la relación si intenta ganarse el favor por métodos que no sean estrictamente profesionales. Así, la Política Antisoborno y Anticorrupción de Finsa indica claramente a su personal los términos de su relación con los proveedores. En caso de incumplimiento o de prácticas no permitidas, se aplicaría el código disciplinario al personal y se excluirá proveedor de las relaciones profesionales con el Grupo Finsa.

Compras centralizadas

En cuanto a la compra de materiales para los distintos centros de trabajo, se ha diseñado un servicio centralizado, gestionado por el departamento de compras, promoviendo integrar la compra en local cuando sea posible.

El objetivo de trabajar con un acuerdo comercial (acuerdo marco) es buscar socios o aliados y conseguir las mejores condiciones, tanto en la compra de productos como en los servicios de valor añadido. Para lograrlo, se fomenta la colaboración y la formación técnica. Los acuerdos de compra incluyen contactos de proveedores para cada centro de trabajo o planta, tarifas/descuentos, servicio posventa, garantías y formación.

Información de pago a proveedores (*)

El periodo medio de pago a proveedores en el año 2022 ha sido de 39 días.

El detalle de la información requerida por la Ley 18/2022, de 28 de septiembre es el siguiente:

	2022	2021
Volumen monetario pagado en periodo inferior al máximo establecido sg Ley.	859.241.272	588.258.562
Nº de facturas pagadas en periodo inferior al máximo establecido según Ley.	78.581	71.909
% facturas pagadas en periodo inferior al máximo establecido sg Ley/ total facturas	63,04%	61,70%
% volumen pagado en periodo inferior al máximo establecido sg Ley/ total pagos.	82,87%	81,23%

(*)Información facilitada en cumplimiento de lo establecido en la Ley 18/2022, de creación y crecimiento de empresas.

Suppliers

Supply Chain

Suppliers are a fundamental part of the value chain that ensures customer satisfaction. Finsa rigorously selects its suppliers, maintaining stable relationships based on trust, both on a personal and professional level, with the aim of ensuring quality service, appropriate prices, and high-quality products. Professionalism and ethics in relationships with suppliers are non-negotiable aspects that the company demands and offers to the same extent.

Supplier Selection Criteria

Supplier selection is carried out using objective and impartial mechanisms that take into account the availability of necessary products, quality, service, collaboration, and value contribution. There is also active search for suppliers with differential value propositions, such as technological innovation and technical improvements in innovative products and services tailored to various needs and applications.

There is a high degree of integration among the different actors involved in the production process (purchasing team, maintenance, technical department, and production), enabling analysis, identification of needs, and development of improvements required by the market and the product.

The mechanisms to set standards are complemented by training and supervision of all departments involved. The requirements for supplier companies comply with the regulations in force in the countries where the Group operates regarding contracts and subcontracting.

Different legislations form the legal framework that regulates relationships between companies. However, Finsa has the human and organizational means necessary for any supplier who considers their rights violated to present the relevant allegations to the company's management.

The company's maximum requirement is emphasized to eliminate any favouritism that is not supported by distinct professional qualities. Similarly, no company will benefit in the relationship if it tries to gain favour through methods other than strictly professional ones.

Thus, Finsa's Anti-Bribery & Anti-Corruption Policy clearly instructs its personnel on the terms of their relationship with suppliers. In cases of non-compliance or undesirable practices, the disciplinary code would be applied to staff, and the supplier would be excluded from professional relationships with the Finsa Group.

Centralized Purchasing

Regarding the purchase of materials for different workplaces, a centralized service has been designed, managed by the purchasing department, taking into account the possibility of integrating local procurement when possible.

The purpose of working with a commercial agreement (framework agreement) is to seek partners or allies and achieve the best conditions, both in purchasing products and in value-added services. To achieve this, it encourages collaboration and technical training. Purchase agreements include suppliers contacts for each work centre or plant, rates/discounts, after-sales service, warranties, and training.

Payment information to suppliers (*)

The average payment period to suppliers in 2022 has been 39 days.

El detalle de la información requerida por la Ley 18/2022, de 28 de septiembre es el siguiente:

	2022	2021
Volumen monetario pagado en periodo inferior al máximo establecido sg Ley.	859.241.272	588.258.562
Nº de facturas pagadas en periodo inferior al máximo establecido según Ley.	78.581	71.909
% facturas pagadas en periodo inferior al máximo establecido sg Ley/ total facturas	63,04%	61,70%
% volumen pagado en periodo inferior al máximo establecido sg Ley/ total pagos.	82,87%	81,23%

(*)Information provided in compliance with the provisions of Law 18/2022, on the creation and growth of companies