



GET IN TOUCH

DIRECTRICES DE COMPRAS DEL GRUPO RAFI

General (preámbulo)

Estas directrices de compras constituyen el fundamento de nuestras actuaciones. La equidad y la transparencia conforman la base de las relaciones de confianza y a largo plazo con los proveedores, que cultivamos y desarrollamos atendiendo a principios éticos y de derechos humanos, a las condiciones de trabajo y la protección del medioambiente.

1. Satisfacción del cliente

Los requisitos y la satisfacción de nuestros clientes son nuestro estímulo. Cuando establecemos tareas y objetivos cooperamos entre todas las áreas y colaboradores para lograr la mejor calidad, la máxima fiabilidad en los suministros y unos costes óptimos.

2. Calidad y política medioambiental

Trabajamos de forma consecuente para mejorar los niveles de calidad y medioambientales, y para ello buscamos colaboraciones a largo plazo con proveedores competentes desde el punto de vista técnico y económico que respeten también el medioambiente en sus métodos de fabricación y procesos empresariales.

3. Actuaciones objetivas y transparentes

Un procedimiento uniforme y reproducible, junto con una comunicación colaborativa con nuestros socios comerciales conforman la base de nuestros métodos de actuación, orientados al beneficio global (coste total) para el grupo RAFI y sus clientes.

Basándonos en datos significativos, evaluamos interna y externamente las perspectivas económica, cualitativa y logística, y usamos esa información para tomar decisiones en la selección y la evaluación de los proveedores.

4. Código de conducta

De acuerdo con las directrices de RAFI en cuanto a la responsabilidad corporativa, los empleados de RAFI deben evitar aquellas situaciones en las que regalar o recibir regalos dé lugar a obligaciones de contrapartidas que vayan más allá de las prácticas comerciales habituales. Las relaciones familiares y privadas no deben perjudicar a las decisiones que afecten a la empresa.

5. Gestión y desarrollo de proveedores

Los proveedores competentes, fiables e innovadores son el centro de nuestra cadena de suministros. Mediante los elementos que conforman el circuito de control de los proveedores (selección, evaluación y desarrollo de proveedores), trabajamos constantemente en la gestión de proveedores para alcanzar y optimizar nuestros objetivos, teniendo en cuenta los riesgos y las limitaciones que ellos imponen. Las conversaciones regulares con los proveedores y su supervisión a través del portal de proveedores son un aspecto decisivo en este sentido.

6. Gestión de la cadena de suministros

Los múltiples requisitos de nuestros clientes, unidos a nuestra variedad de áreas y productos, nos enfrentan constantemente a nuevos desafíos. Para responder a ellos, tenemos que convertir la adaptación a los requisitos futuros de nuestros procesos de aprovisionamiento y logística en una tarea diaria.

La conexión electrónica de nuestros proveedores posibilita un intercambio online de la información necesaria, con independencia de la hora y el lugar. En el caso de la cadena de suministros, esto supone una mayor seguridad en la planificación, plazos más cortos y, al mismo tiempo, una mayor disponibilidad. La planificación y ejecución de operaciones de importación y exportación, y la coordinación y el control activos de nuestros proveedores logísticos, garantizan la circulación de bienes desde los proveedores hasta los clientes.

7. Aprovisionamiento internacional

Las actuaciones de aprovisionamiento globales nos permiten seguir en la línea tanto de los requisitos de nuestros clientes como del rumbo de nuestra empresa. La mejora de nuestra competitividad global, la seguridad en el aprovisionamiento, la flexibilidad y el acceso a nuevas tecnologías y mercados son también un impulso en este sentido. A través nuestra organización principal de compras, intercambiamos información regularmente y utilizamos nuestras sinergias con la rapidez de la presencia sobre el terreno.

8. Orientación a proyectos y al mercado de aprovisionamiento

La adaptación al mercado de aprovisionamiento y la vinculación temprana de las compras con los proyectos de desarrollo y los proyectos de los clientes tienen la misma relevancia y son complementarios. De esta forma, nos aseguramos de que el proveedor intervenga puntualmente para el intercambio de conocimientos técnicos y la comprobación de la viabilidad, tanto para decisiones de fabricación como de compra, con el objetivo de conseguir un producto competitivo y con costes optimizados.

9. Desarrollo de los empleados

Para lograr nuestros objetivos, seguimos formando a nuestras empleadas y empleados, cultivamos su espíritu empresarial y desarrollamos sus aptitudes internacionales e interculturales.

BERG, DICIEMBRE 2022



Dr. Lothar Seybold



Lothar Arnold

RAFI