

REGLAS GENERALES PARA EL PROCEDIMIENTO SIMPLIFICADO

- 1 Libre decisión de una empresa de participar en un proceso de Negociación. Comunicación expresa de dicha participación, mediante la HOJA DE PARTICIPACIÓN, adjuntando una factura representativa de los consumos habituales. Cuando los consumos sean superiores a 6.000 euros/año será de aplicación la negociación personalizada.
- 2 Envío a la empresa de las condiciones acordadas con el proveedor, junto con la HOJA DE ADJUDICACIÓN. Si la empresa desea adjudicar con dichas condiciones, devuelve firmada y sellada dicho formulario.
- 3 Facturación de gastos por aquellas negociaciones a las que la empresa se ha adherido, en función del volumen de gasto anual de la empresa.
- 4 Si una empresa tiene consumos inferiores a 6.000 euros/año pero desea que la negociación se realice por el procedimiento de negociación personalizada lo deberá comunicar al inicio de la negociación y se aplicarán los procedimientos y las condiciones de dicho tipo de negociación.

REGLAS GENERALES PARA LA NEGOCIACIÓN PERSONALIZADA

1. Libre decisión de una empresa, adoptada a priori, de participar en un proceso de Negociación. Comunicación expresa de dicha participación, mediante la HOJA DE PARTICIPACIÓN, identificando los condicionantes que la empresa impone para la adjudicación automática.
2. Recopilación de los datos de compras necesarios, tomándose como coste de partida los soportados por documentos oficiales que los justifiquen (facturas, contratos, ofertas vigentes, etc.)
3. Cálculo de ahorros para el periodo negociado, considerando volúmenes de consumo equivalentes al año anterior salvo que se justifiquen volúmenes diferentes en la Hoja de Participación.
4. Adjudicación a proveedor siempre que se cumpla la mejora de las condiciones de partida en, al menos un 5%. Se requiere visto bueno de la empresa para adjudicar en condiciones menos favorables o que no se pueda cumplir alguno de los condicionantes indicados en el punto 1.
5. Facturación de gastos por negociación solo tras la puesta en marcha de la adjudicación realizada por la central de compras.
6. Firma de contratos entre empresas y proveedores.
7. Compromiso cumplimiento de los volúmenes a ceder al proveedor asignado por la central, dentro de la actividad normal de la empresa en dicho ejercicio.
8. Seguimiento por parte de la Central de Compras de incidencias en cumplimiento del contrato o del servicio.

Firma:

9. Anulación de las adjudicaciones efectuadas en caso de incumplimiento por parte del proveedor adjudicado, una vez justificados a la Central de Compras dichos incumplimientos.

NORMAS DE COMPORTAMIENTO EN NEGOCIACIÓN PERSONALIZADA

- ✓ Aceptar la adjudicación decidida por la central de compras, en caso de que esta sea obligatoria por haberse cumplido todos los requisitos exigidos por la empresa.
- ✓ No realizar negociaciones por su cuenta una vez firmada la Hoja de Participación
- ✓ Evitar mantener la actividad con proveedores no adjudicatarios
- ✓ Cumplir con los compromisos (volúmenes) de la adjudicación, dentro del régimen de funcionamiento normal de la empresa
- ✓ Cumplir con los pagos a la central en función de ahorros y volúmenes calculado
- ✓ Facilitar o proporcionar documentación representativa sobre condiciones de compra y volúmenes de partida
- ✓ No renegociar las condiciones acordadas con la central de compras durante el periodo de vigencia del acuerdo.

CONFIDENCIALIDAD

Los responsables de la gestión de la Central de Compras (Agrupación de compras para la industria compras58 SL) se comprometen a guardar estricta confidencialidad de la información recibida de las empresas. Al resto de los socios solo se podrán comunicar datos agregados de una negociación. A los proveedores se les entregará la información requerida para la presentación de ofertas.

Ninguna empresa que no participe en una negociación tendrá derecho a conocer detalles de la adjudicación realizada.

GARANTIA DE RENTABILIDAD

Si un proveedor no cumple con los compromisos y con las tarifas presentadas en el proceso de negociación, se rescindirá dicho acuerdo, siendo necesaria la intervención de la central de compras. En este caso se le retornaría al cliente cualquier importe facturado por dicho concepto.

CONDICIONES ECONÓMICAS GENERALES:

Los asociados a la central de compras tendrán unos costes por aquellas negociaciones que se adjudiquen a través de la central de compras, Estos costes serán los siguientes:

NEGOCIACIÓN SIMPLIFICADA: Se aplicará una cantidad en función del volumen de gasto de los artículos que forman parte de la adjudicación:

Consumo anual inferior a 3.000 euros

50 euros/año

Consumo anual inferior a 6.000 euros

100 euros/año

Firma:

Al finalizar cada contrato, la empresa podrá solicitar su baja del mismo, dejando de aportar las cantidades mencionadas.

NEGOCIACIÓN PERSONALIZADA:

Se aplicará solo a las negociaciones adjudicadas, tomándose como base para el cálculo del coste de la negociación los importes reflejados en la comparativa que, en todos los casos, recibirá el asociado previamente a confirmar la adjudicación

El coste se calculará como el mayor de los siguientes importes:

- 30% sobre los ahorros identificados,
- 1,5% sobre volumen
- 150 euros por negociación

La aplicación del porcentaje sobre volumen será para aquellas negociaciones que, sin haberse conseguido los objetivos de ahorro, la empresa decide seguir adelante con la adjudicación. Si en dichas circunstancias decide cancelar la negociación, no se repercutirá ningún coste a la empresa.

Si la empresa aporta al inicio de la negociación una oferta de referencia, los ahorros se calcularán sobre dicha oferta. Si dicha oferta se presenta en el curso de la negociación, se considerará parte integrante de la misma y no computarán a efectos de oferta de referencia.

De no existir posibilidad de comparar las condiciones del año anterior con las nuevas condiciones de mercado, se aplicará la facturación sobre volumen.

FACTURACIÓN

Las facturas se emitirán una vez confirmada la puesta en marcha del servicio, con plazo de pago a 30 días, mediante recibo domiciliado en la cuenta indicada por el cliente. Para aquellas facturas de importe superior a 3.000 euros, se fraccionará el pago en los periodos necesarios para que no se supere dicha cantidad.

FIRMADO:

Por _____

FIRMADO:

Por compras58

D. _____

D. Ascensio Asencio Martínez

Cargo: _____

Cargo: Director

Fecha: _____

Fecha: _____

Firma:

FICHA DE ADHESIÓN:

Razón Social: _____

C.I.F.: _____

Dirección: _____

Código postal: _____ Localidad: _____

Provincia: _____

Persona de contacto: _____

e-mail: _____

Teléfono: _____

Cuenta Bancaria
(**obligatoria**) _____

Día fijo de pago _____