

Nivel de evidencia	5	Fase	Mejor práctica
Ámbito	Desarrollo de la cadena de valor	Sub-ámbito	Prácticas de proveedores
Indicador	Proceso de compra de proveedores	Id	S-PC-Nivel-5-001

Analizar la contribución del indicador al modelo de negocio.

Exponer las razones de la relevancia estratégica del indicador.	
---	--

Identificar y gestionar alianzas con organismos externos para potenciar la adopción y el impacto del indicador en el sector.

Nombre de la alianza	
Fecha inicio de alianza	
Actores	
Propósito	

A continuación, se detallan ejemplos de documentos y registros que sirven como evidencia de alianza para este indicador:

- **Colaboración con organismos especializados en compras**
Implementación de mejores prácticas y estándares en adquisiciones.
- **Alianzas con proveedores estratégicos**
Desarrollo de procesos de compra más eficientes y colaborativos.
- **Convenios con instituciones de transparencia**
Adopción de prácticas anticorrupción y ética empresarial.
- **Participación en iniciativas sectoriales**
Intercambio de buenas prácticas en procesos de compra.

Tipos de documentos que sirven de evidencia para el nivel 5

- Registros de procesos de selección y evaluación de proveedores.
- Evidencia de aplicación de criterios de sostenibilidad en compras.
- Reportes de auditorías internas o externas del proceso de compra.
- Documentación de controles y mecanismos de transparencia.

Realiza un estudio de SROI	
----------------------------	--

- Para demostrar un estudio de **SROI (Retorno Social de la Inversión)** en el indicador de **Proceso de compra de proveedores**. La empresa debe presentar evidencia que vaya más allá del ahorro económico interno (ROI tradicional) y cuantifique el valor social generado para sus grupos de interés.

Evidencias clave de un estudio de SROI para este indicador

Un estudio de SROI robusto para salud ocupacional debe incluir los siguientes componentes como evidencia:

1. Mapa de impacto (teoría del cambio)

Es un documento que desglosa la cadena de valor del programa de salud. Debe mostrar:

- **Insumos:** Recursos destinados a la gestión y mejora del proceso de compra.
- **Productos (outputs):** Procesos estructurados, proveedores evaluados, compras realizadas.
- **Resultados (outcomes):** Mayor transparencia, eficiencia y mejores decisiones de compra.
- **Impacto:** Optimización de recursos, reducción de riesgos y fortalecimiento del negocio.

2. Valoración monetaria de resultados Sociales

A diferencia de un reporte financiero común, el SROI asigna un valor económico a beneficios no financieros. La evidencia debe mostrar cómo la empresa calculó el valor de:

- **Ahorros por procesos eficientes.**
- **Reducción de pérdidas por malas decisiones de compra.**
- **Prevención de riesgos financieros o legales.**

3. Informe de consulta a grupos de interés

El SROI requiere que los afectados definan qué es valioso para ellos. La evidencia incluye:

- Evaluaciones internas del proceso.
- Retroalimentación de proveedores y áreas internas.

4. Ratio de SROI y reporte de transparencia

Relación entre la inversión en gestión de compras y el valor generado.