



Motivos de condicionamiento

v6

El comprador será responsable de identificar y registrar el motivo de condicionamiento y solicitar el informe de condicionamiento al Área Gestora cuando se requiera. La interacción con el Área Gestora será a través del **Foro de Debate**

El motivo de condicionamiento se informa en la columna “**Conditioned Supplier Reason**” (**Price sheet 1**) antes de preparar el escenario offline en la última ronda.

Área de Trabajo de Respuestas-> Hoja de precios -> Price Sheet 1 ->Ver respuestas detalladas

DETALLES DEL EVENTO: **ÁREA DE TRABAJO DE RESPUESTAS** | NEGOCIACIÓN | EVENTO DE ADJUDICACIÓN | CONCLUIR EVENTO

RESUMEN DE RESPUESTA: **Hoja de precios** | Cuestionarios

Precio de referencia: EUR 420.240,00 | Proveedores que han respondido: 2 | Se han asignado los proveedores: 0

Mostrar los valores "Precio total" y "Gastos de referencia" en función del mapeo de columna en cada hoja de precios.
Ahorro: (Supplier Spend Coverage - Supplier Price)

Exportar | Mostrar/ocultar columnas | Importar | Normalizar

VER RESPUESTAS DETALLADAS

	A	B	C	D	E		Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
1	Nombre del pr...	Moneda de la ...	Puntuación de ...	Gasto de refer...	Cobertura de g...												
2	Test_UAT16	EUR	--	--	--	1	Unit Price	Total Price	*Budget Year	*Start Date (Y...	*End Date (YY...	Account Type	DefaultPayme...	Is Catalog	*Awarded Sup...	Conditioned S...	Incolterms Type
3	Test_UAT29	EUR	--	--	--	2		12,00 240,00	2022	2022/06/30	2022/12/31	Opex	Net 60 Days	true	Net 60 Days	Not conditioned	N/A
4						3		12,00 240,00	2022	2022/06/30	2022/12/31	Opex	Net 60 Days	true	Net 60 Days	Not conditioned	
5						4		200,00 20.000,00	2022	2022/06/30	2022/12/31	Opex	Net 60 Days	true	Net 60 Days	Derived from agreement	
6						5		200,00 20.000,00	2022	2022/06/30	2022/12/31	Opex	Net 60 Days	true	Net 60 Days	Product/Technology	
						6		250.000,00 250.000,00	2022	2022/06/30	2022/12/31	Opex	Net 60 Days	true	Net 60 Days		

Si la compra se inicia en competencia pero finalmente **sólo queda un proveedor con OK técnico**:

- Si el Área Gestora descalifica a todos los proveedores excepto uno -> a criterio del área de Compras podrá ser considerada compra condicionada y requerir Informe de condicionamiento y OK del Dtor/a
- Si todos los proveedores declinan excepto uno -> NO requiere Informe de condicionamiento ni OK del Dtor/a

En compras **Intragrupo**, que provienen de **acuerdos M&A previos** y compras de **bajo importe (<10.000€)** **NO ES NECESARIO** informar el Motivo de Condicionamiento ni aportar Informe de Condicionamiento



Motivos de condicionamiento

Sí se solicitará Informe de condicionamiento siempre que se condicione al proveedor por los siguientes motivos⁽¹⁾:

MOTIVOS CONDICIONAMIENTO	DEFINICIÓN NORMA NCC003	¿REQUIERE INFORME Y OK DTOR/A?	ACLARACIONES
Trabajos anteriores	Por haber sido el anterior prestador del servicio/suministrador del bien, existiendo en el mercado otros proveedores alternativos	SÍ	El Área Gestora propone continuar con el actual suministrador del servicio por su buen desempeño y/o conocimiento/experiencia, coste transición a un nuevo proveedor, etc.
B2B Sector Público	Tratándose de una compra del Segmento B2B para un cliente ⁽²⁾ del Sector Público, existiendo proveedores alternativos en el mercado, que ofrezcan ese producto o servicio, deberá ser justificado por el Director del Área de Preventa/Comercial	SÍ	Atención a clientes como Ayuntamientos, Comunidades Autónomas, etc. que condicionan a un determinado proveedor/fabricante
B2B Sector Privado	Tratándose de una compra del Segmento B2B para un cliente ⁽²⁾ del Sector Privado, en cuyo caso la justificación deberá venir soportada por una petición expresa del cliente o en su defecto justificada por el Director del Área de Preventa/Comercial	SÍ⁽³⁾	Atención a clientes como bancos, aseguradoras, empresas multinacionales, etc. que condicionan a un determinado proveedor/fabricante

(1) Con independencia de ello, si el destinatario o cliente final se trata de una Entidad Pública, los controles definidos por las áreas de Cumplimiento que deben ser observados de acuerdo con lo especificado en el Reglamento corporativo sobre contrataciones relacionadas con Entidades Públicas

(2) Se considera cliente final aquel que ocupe el último lugar en la cadena de venta y sea externo al grupo Telefónica, es decir, no se considerará cliente final la empresa del grupo Telefónica cuando actúe como intermediaria de otra empresa del grupo Telefónica para formalizar la venta a un cliente externo.

(3) En aquellos casos en los que la empresa del Grupo Telefónica que realiza la preventa sea distinta de la empresa del Grupo Telefónica que dispone del presupuesto, la justificación del condicionamiento deberá aportarla el Director del Área de Preventa/Comercial de la empresa del Grupo Telefónica que tiene la relación comercial con el cliente



Motivos de condicionamiento

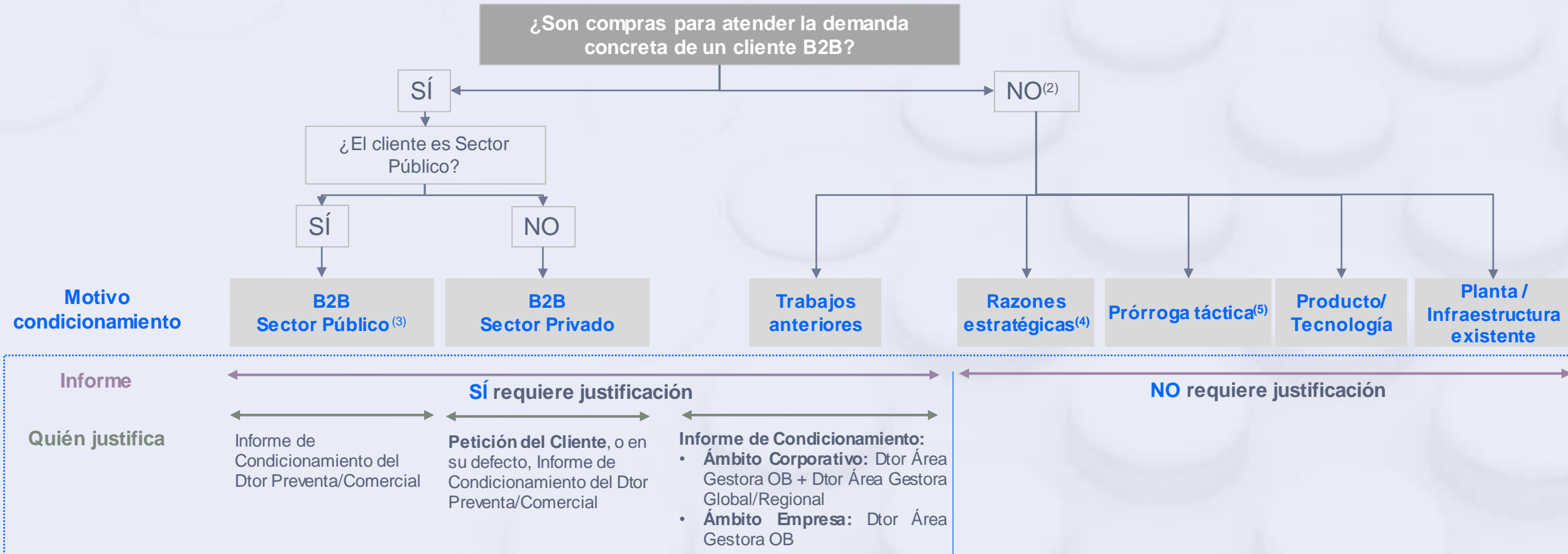
NO será preciso solicitar Informe de condicionamiento siempre que se condicione al proveedor por los siguientes motivos:

MOTIVOS CONDICIONAMIENTO	DEFINICIÓN NORMA NCC003	¿REQUIERE INFORME Y OK DTOR/A?	ACLARACIONES
Razones estratégicas	Derivadas de decisiones tomadas en el Comité Ejecutivo de Telefónica S.A.	NO	No se clasifican en esta tipología decisiones tomadas por Directivos localmente
Producto/ Tecnología	Por ser el propietario de una determinada tecnología, tratarse de un mantenimiento que sólo pueda prestar el fabricante, o no existir en el mercado ningún otro proveedor (o que el producto de un potencial proveedor no esté homologado)	NO	Se incluirán en esta tipología: <ul style="list-style-type: none"> - compras en las que sólo ese proveedor dispone de dicha tecnología - Sólo ese proveedor/fabricante está homologado, o cuenta con una determinada certificación - Sólo ese proveedor/fabricante puede prestar el soporte/mantenimiento - Change requests de un SW de dicho proveedor, etc.
Planta / Infraestructura existente	Porque la planta de Telefónica sobre la que se necesita ampliar capacidad o funcionalidades sea de dicho fabricante, y un swap con otro proveedor suponga unos costes añadidos o un riesgo tecnológico debidamente justificado	NO	Se incluyen en esta clasificación: <ul style="list-style-type: none"> - Ampliación de nodos con el proveedor incumbente en esa región - Contratación de capacidad/servicios adicionales con el proveedor incumbente de la infraestructura existente (ya sea Red o IT)
No se considerará condicionado y no requerirá informe de justificación del condicionamiento, pero se identificará motivo de condicionamiento en los siguientes casos:			
Prórroga táctica	Extensión táctica de un contrato sujeto a previo análisis y acuerdo de Compras, asegurando que está prevista una futura negociación en competencia para ese producto/servicio	NO	Se trata de extensiones para hacer coincidir con el vencimiento de otro contrato, o porque se necesite tiempo para preparar un concurso abierto en competencia (se estén revisando pliegos, alcance, etc.) hasta la siguiente renovación
Derivado de un acuerdo	Compras derivadas de un Acuerdo vigente que se negoció en competencia, para ese mismo producto/servicio y ese país/región. Se deberá hacer referencia a la RFX en la que se adjudicó previamente	NO	



Motivos de condicionamiento

CONDICIONAMIENTO EN COMPRAS B2B Y DEMANDA INTERNA⁽¹⁾



(1) Si proviene de un acuerdo anterior negociado en competencia y que se encuentre vigente el Motivo del Condicionamiento será "Derivado de acuerdo" y no requiere justificación. Por el contrario, si el acuerdo anterior ya fue condicionado y hay un cliente concreto, se deberá clasificar como B2B Público o Privado en función del tipo de cliente de que se trate, y si es una compra para demanda interna hereda el mismo motivo de condicionamiento que tuviese la compra original

(2) Estos motivos de condicionamiento se utilizan para demanda interna del propio Grupo Telefónica, incluyendo Acuerdos/Compras de equipamiento/ hardware/ software destinado a dar servicio a múltiples clientes B2B/B2C durante un periodo de tiempo

(3) Si el destinatario o cliente final se trata de una Entidad Pública, los controles definidos por las áreas de Cumplimiento que deben ser observados de acuerdo con lo especificado en el Reglamento corporativo sobre contrataciones relacionadas con Entidades Públicas

(4) Sólo decisiones tomadas en el Comité Ejecutivo de Telefónica S.A.

(5) No se considerarán compras condicionadas y no computa en los KPIs