

## 4.4 MUTUA Y SUS PROVEEDORES

EN MUTUA CONSIDERAMOS QUE NUESTROS PROVEEDORES SON UN ALIADO FUNDAMENTAL PARA GARANTIZAR EL MEJOR SERVICIO A NUESTROS ASEGURADOS.

### 4.4.1

## GESTIÓN RESPONSABLE

Mutua Madrileña cuenta con una importante cifra de proveedores, especialmente en lo referido a prestación de servicios al cliente. Nuestros proveedores más significativos por volumen son los del negocio de Auto (14.280 talleres colaboradores de los cuales 5.900 son concertados), los de servicios médicos (más de 43.000 profesionales) y nuestros proveedores de bienes y servicios generales (más de 1.290 en Mutua Madrileña en 2018).

La gestión de las relaciones con los proveedores que prestan servicios generales se centraliza desde el departamento de Compras Corporativas, mientras que la gestión de los proveedores relacionados con la operativa de negocio (talleres, asistencia en carretera, hogar, etc.) recae en cada una de las áreas de actividad.

El departamento de Compras Corporativas tiene como objetivo garantizar el cumplimiento de las políticas, la transparencia de los procesos de contratación y la racionalización de costes de la compañía. Para ello, las decisiones se toman siempre en colaboración con las diferentes áreas de la compañía, a las que se apoya en los diferentes procesos de contratación.

Los proveedores de bienes y servicios de Mutua Madrileña son gestionados bajo el marco de una Política de Compras que, entre otros contenidos, contempla un proceso de registro en un Portal de Compras.



COMPROMISO  
PRONTO  
PAGO



LAS FACTURAS  
SE ABONAN EN UN  
PROMEDIO DE 30 DÍAS

EN TALLERES  
CONCERTADOS EL PLAZO  
ES DE 48 HORAS



Adicionalmente, existe un proceso de homologación que incluye diversos criterios de evaluación (legales, económicos, técnicos, de Responsabilidad Social Corporativa, de prevención de delitos penales y de eficiencia energética, entre otros).

En 2018 el proceso de registro y homologación de proveedores se ha visto reforzado con aspectos como la incorporación de la verificación de proveedores dentro de bases de datos internacionales que ofrecen información adicional.

Asimismo, y en coordinación con las áreas de Cumplimiento Normativo, Control del Riesgo Operacional, Asesoría Jurídica, y Seguridad se ha definido e implantado un modelo de segmentación y mapa de riesgos para incrementar el control sobre los mismos. A lo largo del ejercicio, también se consolidó la utilización de la herramienta informática única que se implantó durante el ejercicio pasado.

## BÚSQUEDA DE RELACIONES A LARGO PLAZO

El establecimiento de un marco de diálogo, confianza y colaboración con nuestros proveedores, junto con la búsqueda de relaciones a largo plazo, constituyen los pilares básicos para la generación de valor en la compañía.

Asimismo mantenemos un compromiso de pronto pago, que implica que las facturas se abonan en un promedio de 30 días, plazo que en el caso de los talleres concertados se reduce a 48 horas.

De esta forma, apoyamos la sostenibilidad de las empresas, muchas de las cuales son pymes (así ocurre en la gran mayoría de los talleres) que no tienen posibilidad de financiarse en los canales de crédito habituales.

### APOYO A PROVEEDORES LOCALES, PYMES Y EMPRENDEDORES

Ayudan a mantener y proteger el tejido empresarial mediante el **apoyo a empresas locales, a emprendedores y a trabajadores autónomos**, como refleja la tipología de empresas con las que colaboramos.



### APOYO AL TEJIDO EMPRESARIAL LOCAL

**93%**

DE LOS PROVEEDORES DE BIENES Y SERVICIOS SON LOCALES.

**100%**

DE NUESTROS TALLERES SON NEGOCIOS LOCALES.

**97%**

DE LOS TALLERES COLABORADORES SON PYMES Y AUTÓNOMOS.

