
4.4.1 Gestión responsable

La gestión de las relaciones con los proveedores para la prestación de bienes y servicios se centraliza desde el área 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 área 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.

POLÍTICAS DE COMPRAS

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 donde se recopila información básica y se realizan unos primeros filtros para garantizar el cumplimiento de nuestras políticas. 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). Durante el ejercicio 2019 se puso en marcha una nueva unidad dentro del área de Compras para la gestión centralizada de subida de contratos en la aplicación corporativa para reforzar el cumplimiento y control de políticas, así como para garantizar que los campos informados en dicha aplicación se cumplimentan de forma homogénea.

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 relevante adicional, se ha evolucionado a un proceso automático que se ejecuta periódicamente sobre toda la base de proveedores y se ha reforzado el control. El modelo de segmentación y mapa de riesgos de proveedores está siendo revisado con el objeto de evolucionar hacia una visión basada en el servicio, que reforzará aún más el control de los diferentes riesgos asociados a proveedores.

A lo largo del ejercicio, también se consolidó la utilización de la herramienta informática única que se implantó durante el año anterior. Dentro de dicho modelo, también se cubren aspectos de RSC y prevención de delitos penales.

BÚSQUEDA DE RELACIONES A LARGO PLAZO

Las relaciones con nuestros proveedores se basan en el



diálogo y la creación de un marco de confianza que nos permita establecer colaboraciones a largo plazo que aporten valor a nuestra actividad y a nuestros clientes.

Como parte de esta relación de confianza, nos esforzamos por compartir y trasladar criterios de gestión responsable a nuestra cadena de valor manteniendo un compromiso recíproco. Somos responsables con la actividad de nuestros proveedores y, entre otras medidas de apoyo al desarrollo de su actividad, 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

Otro de los compromisos fundamentales de nuestra política de gestión de proveedores es ayudar 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.

93%

NUESTROS PROVEEDORES DE BIENES Y SERVICIOS FUERON LOCALES EN 2019.

100%

NUESTROS TALLERES DE REPARACIÓN DE CHAPA Y PINTURA SON NEGOCIOS LOCALES.

94%

NUESTROS TALLERES COLABORADORES SON PYMES Y AUTÓNOMOS.