



09/01 gran número de proveedores

La actividad de Telefónica genera riqueza a más de 15.500 proveedores en todo el mundo

PROVEEDORES
ADJUDICATARIOS

15.639

09/02 objetividad y transparencia

Telefónica gestiona sus compras a través del Sistema Avanzado de Compras

CATÁLOGO DE PROVEEDORES

34.688

proveedores inscritos a 31 de diciembre

09/03 beneficio mutuo

Los nuevos sistemas de comercio electrónico facilitan y agilizan la relación con los proveedores

VOLUMEN DE NEGOCIO
EN LA PLATAFORMA ADQUIRA

3.990

millones de euros

09/04 desarrollo sostenible

Telefónica extiende sus compromisos con el Global Compact a su cadena de suministro

VOLUMEN DE COMPRAS A
PROVEEDORES LOCALES

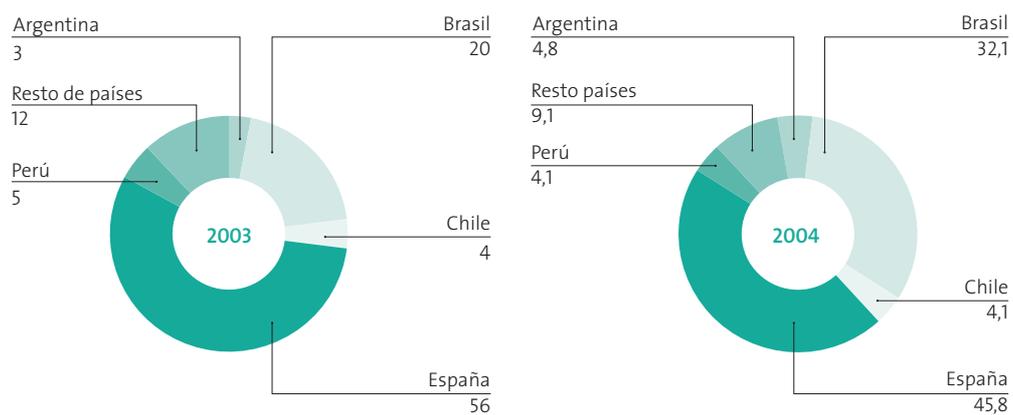
92%

Telefónica

La confianza de nuestros proveedores y socios es el resultado de la transparencia, la igualdad de oportunidades y la búsqueda del beneficio mutuo en todas las operaciones que desarrollamos de manera conjunta

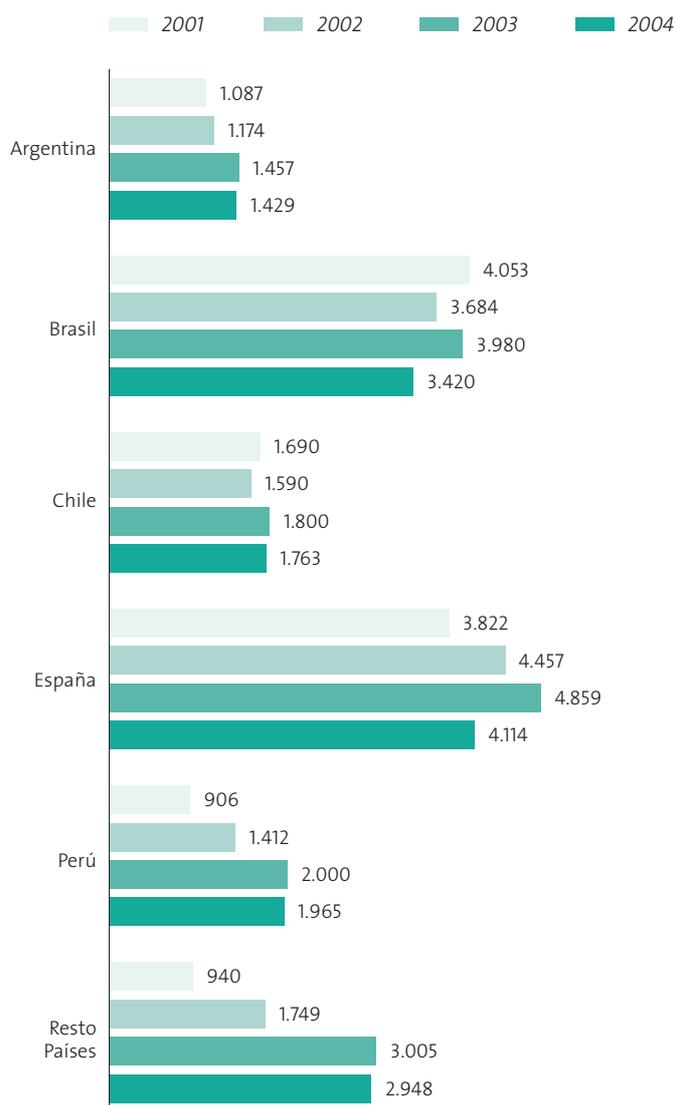
DISTRIBUCIÓN DEL VOLUMEN DE COMPRAS POR PAÍSES (09-1)

(Datos en porcentaje)



NÚMERO DE PROVEEDORES ADJUDICATARIOS (09-2)

(Datos en unidades)



DISTRIBUCIÓN DEL VOLUMEN DE COMPRAS POR LÍNEAS DE PRODUCTO (09-3)*(Datos en porcentaje)*

Línea de producto	Descripción	2003	2004
Infraestructura de redes	Sistemas de conmutación, transmisión, datos y energía	18	21
Servicios y Obras	Mantenimiento y expansión de planta externa, obras y servicios en general	32	30
Productos de Mercado	Materiales, equipamiento terminal, instrumentos y herramientas	30	30
Sistemas de Información	Hardware, software, desarrollo y mantenimiento de sistemas de información	14	13
Publicidad y Marketing	Acciones de publicidad y marketing	6	6

01 GRAN NÚMERO DE PROVEEDORES

Durante el año 2004, el volumen de compra del Grupo Telefónica ascendió a más de 12.000 millones de euros. Este volumen de compra fue adjudicado a más de 15.500 proveedores.

Los diez principales proveedores por importe adjudicado fueron los siguientes (ordenados alfabéticamente): Alcatel, Brightstar, Ericsson, IBM, LG, Lucent, Motorola, Nokia, Siemens, Vitelcom.

02 PRINCIPIOS DE OBJETIVIDAD, TRANSPARENCIA E IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

Consciente de la importancia que las compras y la relación con los proveedores tiene en los resultados del negocio, Telefónica gestiona las compras en todas sus empresas mediante un modelo de gestión común: el Sistema Avanzado de Compras (SAC). Su objetivo es optimizar las compras en su triple dimensión de precio, calidad y servicio, para reducir costes, mejorar la competitividad y generar valor.

En diciembre de 2004 se gestionaban por este modelo las compras de 118 empresas del Grupo, repartidas entre los 19 principales países en los que Telefónica tiene presencia.

El proceso, según este modelo, se articula en torno a las Mesas de Compras, foros donde se reúnen las distintas áreas implicadas en la compra para analizar la misma, establecer precios objetivo y finalmente decidir, por unanimidad, sobre la adjudicación. Actualmente existen siete Mesas de Compras ubicadas en Madrid, São Paulo, Río de Janeiro, Lima, Buenos Aires, Santiago de Chile y México D.F., lo que permite realizar una gestión global o local de las compras según resulte más adecuado. En 2005 está previsto implantar dos nuevas Mesas de Compras: una en Venezuela y otra en Colombia.

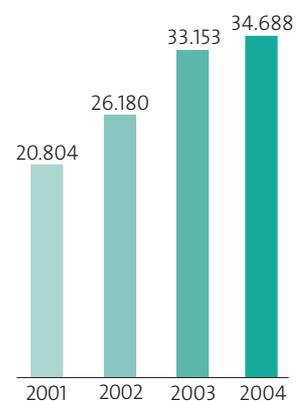
El Modelo de Compras de Telefónica posee una serie de características que facilitan la objetividad y la transparencia de las mismas:

- La posibilidad de inscripción global en el Catálogo de Proveedores de Telefónica está disponible para todas aquellas empresas que tengan interés en trabajar con la Compañía. Este Catálogo es común para todo el Grupo y la inscripción en él se puede realizar a través del Portal del Proveedor. El número de proveedores inscritos como posibles ofertantes en el Catálogo de Proveedores de Telefónica a finales de 2004 era de 34.688.
- En las Mesas de Compras participan todas las áreas implicadas en la compra y las decisiones se toman por unanimidad entre todas ellas, lo que aporta objetividad y transparencia, tanto al análisis como a la toma de decisiones.
- Telefónica dispone de un Manual de Estilo que describe los Principios Generales y las pautas de conducta que deben regir las actuaciones de todas las personas que intervienen en un proceso de compra. Entre estos principios cabe destacar la igualdad de oportunidades para todos los proveedores oferentes.
- Asimismo, las aplicaciones de comercio electrónico que se están utilizando y desarrollando en el Grupo Telefónica permiten, además de la automatización y optimización de los procesos, una mayor transparencia en la gestión de ofertas con los proveedores.

Específicamente en Brasil, en cumplimiento de la resolución 155 de ANATEL, TeleSP tiene la obligación de anunciar públicamente todos sus procesos de compra de servicios de comunicaciones y adquisición de equipamientos con valor superior a un millón de reales. Por este motivo se anuncia, cuando aplican estas condiciones, en la página web la apertura de concurso público, incentivando la igualdad de oportunidades.

03 BENEFICIO MUTUO

Telefónica ha desarrollado una serie de herramientas para extender mejoras en toda su cadena de suministro y colaborar con sus proveedores.

PROVEEDORES INSCRITOS EN EL CATÁLOGO DE PROVEEDORES (09-4)*(Datos en unidades)*

MERCADO ELECTRÓNICO DE ADQUIRA (09-5)

Volumen de compras (mill €)			Nº procesos negociados		
País	2002	2003	2004	País	2004
Argentina		33,89	343,73	Argentina	1.583
Brasil		78,27	405,94	Brasil	1.623
Chile		7,72	186,01	Chile	647
España	256	740,33	2.516,15	España	6.992
México			264,05	México	371
Perú		6,13	274,20	Perú	1.459
Total	256	866,34	3.990,10	Total	12.675

a) El comercio electrónico

Telefónica está utilizando la tecnología más avanzada en su relación con proveedores, con el objeto de automatizar y optimizar todo el proceso de compra, y establecer nuevos y mejores canales de comunicación con sus proveedores.

En este sentido, Telefónica, a través de Adquira España, está implantando y desarrollando una plataforma global de comercio electrónico para la gestión de todo el proceso de compras y suministro. Adquira España es una compañía líder en soluciones y servicios de negociación y aprovisionamiento que está participada por cuatro grandes compañías españolas: BBVA, Iberia, Repsol-YPF y Telefónica (a través de Telefónica de España y TPI). Esta plataforma de comercio electrónico permite realizar de forma automatizada:

- la gestión de ofertas y negociación de las mismas, así como la realización de subastas (*e-sourcing*).
- la elaboración, aprobación y firma electrónica de compromisos con proveedores (contratos y cartas de adjudicación).
- la gestión de pedidos y órdenes de servicio por parte de las áreas usuarias sobre catálogos previamente negociados por Compras (*e-procurement*), el envío de la nota de entrega o albarán por el proveedor, así como la aceptación del bien o servicio por parte del área correspondiente.
- el proceso de facturación por parte de los proveedores a partir de los pedidos emitidos de forma electrónica y ya aceptados.
- la evaluación de proveedores: calidad, cumplimiento de compromisos, plazos de entrega, atención prestada etc.

Para los proveedores estas iniciativas de comercio electrónico suponen numerosas ventajas, entre las que se destacan:

- la reducción de los costes asociados al proceso como consecuencia de la automatización del mismo.
- una mayor agilidad en el intercambio de información.
- la posibilidad de integración de la plataforma con sus sistemas informáticos.
- una mayor transparencia en la negociación y, en general, en todo el proceso de compra, así como la igualdad de oportunidades para todos los proveedores, al garantizar que la información para la preparación de sus ofertas se pone a disposición de todos los proveedores en el mismo momento y es la misma para todos los oferentes.
- un aumento de las posibilidades de venta de los proveedores mediante el acceso a un mercado virtual en el que, además de todas las empresas de Telefónica, se encuentran empresas como BBVA, Iberia o Repsol-YPF y otras compañías clientes de Adquira.

Actualmente, la gestión electrónica de ofertas para determinados productos y servicios es ya una realidad en España, Brasil, Argentina, Perú, Chile y México. El volumen de compras negociado en el año 2004 a través del mercado electrónico de Adquira fue de 3.990 millones de euros, correspondiente a 12.675 procesos de compra, existiendo a finales de año un total de 5.260 proveedores incorporados al mismo.

Durante 2004, se implantó en Telefónica una nueva modalidad de negociación de compras a través de subastas electrónicas, que proporciona una mayor transparencia y objetividad en el proceso de compra, plena igualdad de oportunidades para todos los proveedores oferentes, además de aportar mayor agilidad y de simplificar la gestión de la compra.

En cuanto al resto de iniciativas de comercio electrónico, durante 2004 se continuó con la im-

PROVEEDORES INCORPORADOS AL MERCADO ELECTRÓNICO (09-6)

(Datos en unidades)

País	2002	2003	2004
Argentina	79	906	1.262
Brasil	225	888	1.333
Chile		200	459
España	797	1.247	1.497
Perú	44	161	315
México		30	394
Total	1.145	3.432	5.260

plantación del *e-procurement* (modelo corporativo de aprovisionamiento electrónico) en las empresas españolas del Grupo Telefónica, y se inició en las empresas de Brasil y de Perú. Asimismo, se comenzó la implantación de la facturación electrónica, estando operativa en Telefónica S.A. Por último, durante 2004, se ha estado desarrollando también un proyecto corporativo de formalización electrónica de contratos.

b) Portal del Proveedor

El Portal del proveedor, accesible en la dirección de internet: www.telefonica.es/proveedores, es el principal canal de información entre Telefónica y sus proveedores. Éstos pueden acceder a información global sobre cómo ser proveedor del Grupo Telefónica, sobre el proceso de compra que sigue Telefónica y sobre los principales proyectos que Telefónica está acometiendo relacionados con el comercio electrónico.

Asimismo, a través del Portal del proveedor se puede gestionar la solicitud de inscripción en el Catálogo de Proveedores, así como acceder a la plataforma de comercio electrónico de Adquiria. Permite también el acceso a otros portales específicos de las empresas de Telefónica como e-Agora de Telefónica de España.

04 DESARROLLO SOSTENIBLE DE LAS SOCIEDADES

a) Fomento de estándares éticos en la cadena de aprovisionamiento

En las *Condiciones Generales para el Suministro de Bienes a Telefónica S.A.*, Telefónica exige el cumplimiento de la legislación vigente en cuestiones de condiciones laborales, seguridad e higiene en el trabajo o impacto medioambiental de sus proveedores.

Los criterios son de aplicación general, sin menoscabo de que en algunos países o empresas se puedan contemplar otros adicionales. Asimismo,



en el caso de determinados productos y servicios, se incluyen en los contratos otros aspectos adicionales, más directamente relacionados con el producto o servicio objeto de compra.

Adicionalmente, el Grupo Telefónica quiere contribuir a la promoción de prácticas responsables en toda su cadena de suministro, a través de la colaboración con otras empresas y otras iniciativas que exceden los requisitos legales.

Colaboración con otras empresas

Este compromiso se hace público a través de su adhesión al Pacto Mundial de las Naciones Unidas (*UN Global Compact*) o a las iniciativas desarrolladas desde ETNO (*European Telecommunication Network Operators*) o GeSI (*Global e-Sustainability Initiative*). En este sentido, Telefónica ha participado en la Conferencia Europea sobre Telecomunicaciones y Sostenibilidad organizada por ETNO en la que se suscribió, junto a otras 17 compañías europeas la *Carta de Sostenibilidad*, que incluye como uno de sus principios la extensión de los criterios de sostenibilidad a la cadena de suministro.

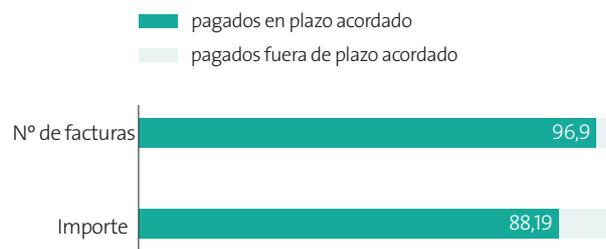
Asimismo, Telefónica participa en el *Grupo de Trabajo sobre Cadena de Aprovisionamiento* de GeSI, cuyo objetivo será transmitir a lo largo de la cadena de suministro de las compañías participantes, las prácticas impulsoras de sostenibilidad. Como primer paso en 2005 se va a realizar un diagnóstico del interés y del grado de aceptación entre proveedores de la inclusión de criterios de sostenibilidad en las relaciones comerciales.

Iniciativas que exceden los requisitos de la legislación

Telefónica desarrolla diversas iniciativas para promover prácticas responsables en su cadena de aprovisionamiento. En materia medioambiental, algunas de las iniciativas se encuentran descritas en el capítulo 08 de esta misma memoria. Incluyen actividades de formación a los empleados de las empresas colaboradoras, la valoración positiva de certificados de gestión medioambiental en la fase de adjudicación de contratos o actividades de evaluación y control de proveedores con inci-

CUMPLIMIENTO DE PLAZOS DE PAGO 2004 FACTURAS DE TERCEROS (04-07)

(Datos en porcentaje)



Datos correspondientes a las 783.655 facturas pagadas por Telefónica de España y Telefónica Móviles de España

CASO PRÁCTICO

COMPRES TRABAJO ARGENTINO (09-8)

El 28/11/01, el Gobierno Argentino sancionó la Ley 25.551, mediante la cual se estableció el Régimen de Compras del Estado Nacional, Concesionarios y Licenciarios de Servicios Públicos, denominado *Compre Trabajo Argentino*. Este régimen otorga preferencias a las empresas o productos nacionales frente a empresas o productos extranjeros.

Telefónica de Argentina S.A., en su carácter de licenciataria de servicios públicos debió realizar una serie de modificaciones en sus procesos para cumplir con el Régimen del Compre Trabajo Argentino:

- Adecuación de sus contrataciones a las normas establecidas en la ley y su decreto reglamentario.
- Dar preferencia en sus contrataciones a las ofertas nacionales de bienes, obras y servicios, dentro de las pautas fijadas por la Ley.
- Cumplimiento del régimen de publicidad de sus contrataciones y demás normas contenidas en la legislación.
- Cumplimiento del procedimiento de información a la autoridad de aplicación respecto a la observación de la Ley en sus contrataciones.

CAPACITACIÓN DE PROVEEDORES PYMES EN ARGENTINA (09-9)

Durante el 2004 Telefónica de Argentina ha capacitado en la Universidad Católica Argentina a 12 proveedores PYMES que brindan atención a las diferentes empresas del Grupo.

La dinámica consiste en identificar factores claves y variables de control para el crecimiento de sus negocios, desarrollar conocimientos sobre la gestión empresarial e incorporar herramientas para la supervivencia y crecimiento. Finalmente se procede a hacer un diagnóstico estratégico de cada una de las empresas y a elaborar un plan para enfrentar los desafíos de la competitividad y el desarrollo de nuevos negocios a medio y largo plazo.

Incluye un *coaching* para la elaboración del plan de negocios, que implique un crecimiento de la Pyme y permita a Telefónica contar con proveedores más cualificados desde el punto de vista académico. Dado el éxito del programa se quiere continuar con el modelo durante el año 2005 ampliando el beneficio a un número mayor de suministradores.

IMPULSO DE TELEFÓNICA A PROVEEDORES LOCALES (09-10)

% Volumen de compra local			% Proveedores adjudicatarios locales		
País	2003	2004	País	2003	2004
Argentina	89	79	Argentina	96	95
Brasil	96	98	Brasil	99	99
Chile	79	76	Chile	98	96
España	85	93	España	84	91
México		94	México		90
Perú	85	86	Perú	94	90
Resto Países	92	68	Resto Países	65	85
Total	88	92	Total	90	92

dencia medioambiental (como las realizadas por Telefónica Móviles España o TPI).

En Brasil, las contrataciones de servicios del Grupo Telefónica son sometidas a la aprobación de las áreas jurídicas y de relaciones laborales, antes de la aprobación por Mesa de Compras. Los representantes de estas áreas realizan visitas para verificar que la empresa está en conformidad con la legislación vigente, visitas que se repiten después de la contratación con el objetivo de verificar el cumplimiento de las condiciones de seguridad y salud en el trabajo.

En España, Telefónica Móviles España tiene el objetivo de que todos los contratistas cuenten con la formación necesaria en riesgos laborales. Fruto de dicho objetivo se ha elaborado el Módulo de Coordinación de Contratos de Prevención de Riesgos Laborales, con el apoyo del Comité Intercentros de Seguridad y Salud, que establece un sistema de acreditación y control de los trabajadores de dichas empresas y el cumplimiento de unos mínimos en prevención de riesgos laborales.

Además, incluye información genérica en relación con los riesgos que la empresa contratista puede encontrar en las instalaciones de Telefónica Móviles España.

Por su parte, Telefónica de España celebró su encuentro anual con las empresas colaboradoras de operaciones, en las que desarrollan su trabajo más de 30.000 personas. En él se destacó la importancia de mejorar en el cumplimiento de la Ley de Riesgos Laborales y en la Formación, a la que se dedicaron más de 60.000 horas durante 2004.

Como iniciativa destacada en materia de integración, Telefónica establecerá la exigencia de cumplimiento de la Ley de Integración de Personas con Discapacidad a todos los proveedores que presten servicio en Distrito C. Para aquellas empresas que no cumplan el requisito, se ofrece el Servicio de Integración Laboral de ATAM.

b) Impulso a proveedores locales

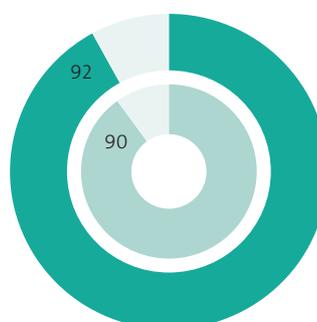
Telefónica es una compañía comprometida con el progreso económico y social de los países en los que está presente. Este compromiso se concreta en el alto porcentaje de adjudicaciones a proveedores ubicados en el propio país, cuya media fue del 92% en 2004.

IMPULSO DE TELEFÓNICA A LOS PROVEEDORES LOCALES (09-11)

2003
2004



% Volumen de compra local



% Proveedores adjudicatarios locales