

El Corte Inglés Empresas tiene como objetivo dar respuesta a las necesidades de los sectores de mercado de Organismos y Empresas, ofreciéndoles una respuesta adecuada a sus requisitos de contratación y a las características propias de su negocio. Configuramos nuestra oferta de productos basándonos en varios niveles de servicio, tales como, el suministro de mercancía manufacturada, y la producción de vestuario profesional.

La Dirección establece esta Política, teniendo como objetivos los siguientes principios:

- **SATISFACCIÓN DEL CLIENTE:** Dirigir nuestro esfuerzo a conseguir la máxima satisfacción de nuestros clientes, asesorando, ofertando y suministrando los productos y servicios solicitados, cumpliendo los compromisos de calidad establecidos. En la Contratación Pública se han integrado normas de aseguramiento oficial de la calidad (PECAL), para dar respuesta a los requisitos de nuestros clientes de Defensa y Fuerzas de Seguridad del Estado.
- **COMPROMISO CON EL DESARROLLO SOSTENIBLE:** Dimensionar los equipos técnicos y humanos que permitan la protección del medio ambiente en nuestras instalaciones, incluida la prevención de la contaminación. Diseñando estrategias contra el cambio climático que mejoren el desempeño ambiental, favorezcan el desarrollo sostenible y los procesos de eficiencia energética para reducir nuestra huella energética.
- **CUMPLIMIENTO DE LA LEGISLACIÓN:** Garantizar el cumplimiento de los requisitos legales; reglamentarios y otros que la empresa suscriba y que afecten al desarrollo de nuestra actividad como la adhesión al Pacto Mundial (ONU) y la implantación de un programa de gestión de Compliance.
- **OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS Y LOS RECURSOS:** Concienciar sobre la gestión responsable en la cadena de suministro y el uso sostenible de los recursos naturales utilizados, fomentando el ahorro los consumos de las instalaciones y servicios prestados; así como, la gestión responsable de los residuos.
- **INNOVACIÓN Y MEJORA CONTINUA:** Aproximar nuestra oferta a las necesidades de los clientes para darles una respuesta óptima, desarrollando nuevas líneas de negocio alineadas con la sostenibilidad.
- **SELECCIÓN Y ACUERDOS DE COLABORACIÓN CON PROVEEDORES Y CLIENTES:** Ofrecer lo mejor a nuestros clientes, eso comienza con una cuidadosa selección de proveedores, además de realizar un riguroso seguimiento de su desempeño, nivel calidad, social y ambiental.
- **FORMACIÓN, COMUNICACIÓN E IMPULSO DE LA CAPTACIÓN Y RETENCIÓN DEL TALENTO:** Avanzar en un programa de formación continua del personal, sensibilizando y concienciando de la importancia del código de conducta ético y de las buenas prácticas ambientales y sociales asociadas al mismo. Potenciar los RRHH a través de un programa de formación, desarrollo del talento interno y de la promoción. Apostar por políticas de igualdad y la conciliación laboral.



DIRECTOR EL CORTE INGLES EMPRESAS

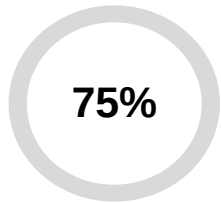
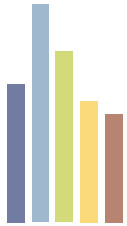
1.03.2020



Cumplimiento objetivos e indicadores ambientales 2020-2021

OBJETIVOS CONDE PEÑALVER

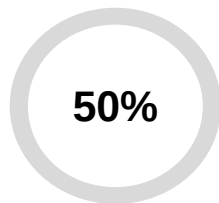
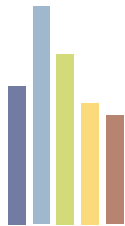
VALOR REF.
100%



Pdte. Medidas
mitigación y registro

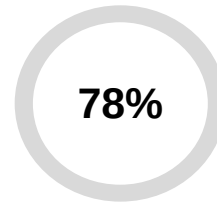
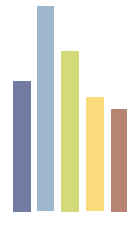
**IMPLANTAR
REGISTRO HUELLA
CARBONO**

VALOR REF.
100%



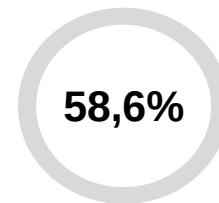
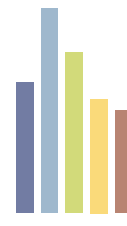
**TRABAJAR CON
PRODUCTOS
SOSTENIBLES EN
VESTUARIO
PROFESIONAL**

VALOR REF.
75%



**TRABAJAR CON
PRODUCTOS
SOSTENIBLES Y
RECICLADOS
EN MARKETING**

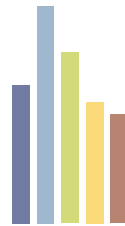
VALOR REF.
>1%



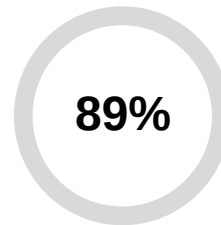
**AUMENTAR RESIDUOS
NO PELIGROSOS
RECICLADOS EN
CONDE DE PEÑALVER**

OBJETIVOS LAS CANTERAS

VALOR REF.
>1%



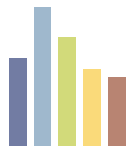
20-21



**AUMENTAR RESIDUOS
NO PELIGROSOS
RECICLADOS EN
CONDE DE PEÑALVER**

INDICADORES CONDE PEÑALVER

V. R≤0,1147



19-20

20-21

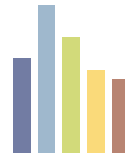
0,1147

0,0673

MANTENER

CONSUMO TONER

V. R≤6,3



19-20

20-21

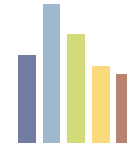
6,3

4

MANTENER

CONSUMO PAPEL

V. R≤1%



19-20

20-21

-20%

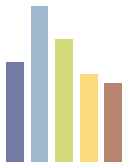
17,8%

MANTENER

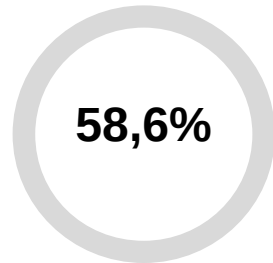
CONSUMO ENERGÍA
ELÉCTRICA

INDICADORES CONDE PEÑALVER

V. R $\geq 1\%$



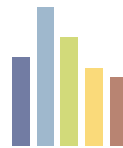
20-21



MANTENER

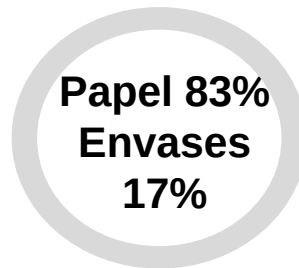
% RESIDUOS NO
PELIGROSOS RECICLADOS

V. R ≤ 3



19-20

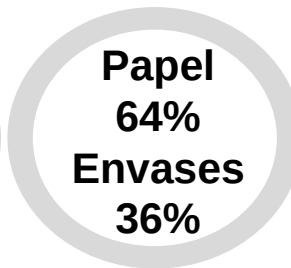
20-21



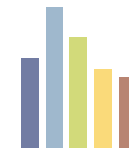
Papel 83%
Envases
17%

MANTENER

DESGLOSE RESIDUOS
NO PELIGROSOS
RECICLADOS

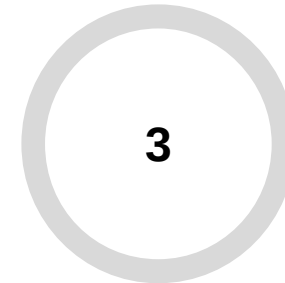


Papel
64%
Envases
36%



19-20

20-21



3

MANTENER

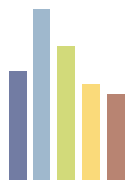
CONSUMO
AGUA



1,5

INDICADORES LAS CANTERAS

V. R≤26,6



19-20

20-21

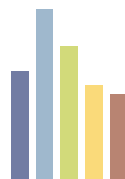
26,6

31,19

Mantener

% CONSUMO PAPEL

V. R≤0,4110513



19-20

20-21

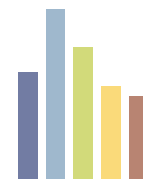
0,410513

0,474144

Mantener

CONSUMO TONER

V. R≤1,17



20-21

1,38

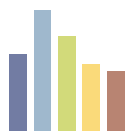
Mantener

CONSUMO AGUA

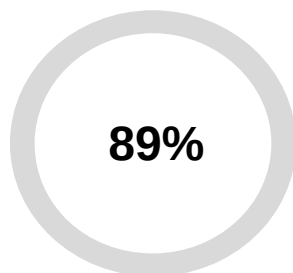
INDICADORES LAS CANTERAS

V. R $\geq 1\%$

Dato inicial 0,948

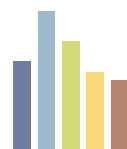


20-21

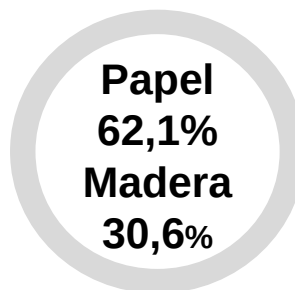


Mantener

**% RESIDUOS NO
PELIGROSOS RECICLADOS**



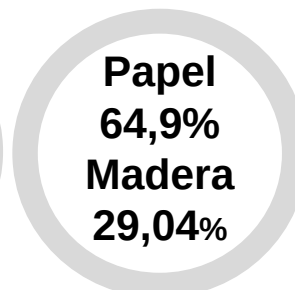
19-20



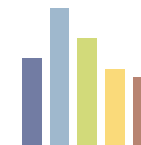
Mantener

**DESGLOSE RESIDUOS
NO PELIGROSOS
RECICLADOS**

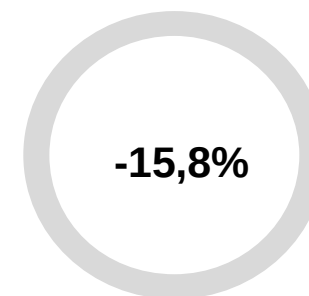
20-21



V. R $\leq 1\%$



20-21



Mantener

CONSUMO GAS

OBJETIVOS

1. Alcanzar un valor mínimo de 8 en cada encuesta de satisfacción de clientes.
2. Mejorar el % de cumplimiento de las fechas de compromiso de los pedidos de compra de MMPP hasta un 80%.

INDICADORES

- % Importe de reclamaciones registradas sobre el importe de los pedidos facturados ($\leq 4\%$)
- % Desviación aprovechamiento tejido por modelo entre el escandallo inicial en oferta y las operaciones de producción ($\leq 2\%$)
- % Cumplimiento de pedidos de compra de materia prima ($\geq 75\%$)
- % Proveedores en evaluación continua ($\leq 10\%$)
- Tiempo de revisión de la materia prima (≤ 4 días laborables)
- Plazo de surtido de la mercancía en almacén (≤ 2 días laborables)
- % Incidencias críticas en producción sobre el Nº pedidos de compra ($\leq 1\%$)

PROGRAMA DE GESTIÓN AMBIENTAL EJERCICIO 2021/2022

OBJETIVOS	METAS	FECHA METAS	F. OBJETIVO	RESP.	RECURSOS	INDICADORES	VALOR OBJETIVO
1.Reducir el consumo de papel y tóner en Las Canteras	1.Implantar medidas sobre procesos 2. Implantar medidas sobre los sistemas (SAP)	1.Ene 22 2.Ene 23	Feb 2023	Resp. Almacén	Personal almacén/dpto. sistemas	consumo papel oficina y tóner del semestre correlativo del ejercicio anterior (Kg) en / N° personas del semestre correlativo del ejercicio anterior.	Igual o inferior a 1% sobre el dato ej. 20-21
2. Incrementar la presencia de productos sostenibles en la uniformidad.	1.Emailing de colección sostenible 2. Presentación física y digital de sostenibilidad en vestuario profesional y su presentación a clientes. 3. Inclusión del apartado de sostenibilidad en las formaciones de producto y colecciones propias.	1.sep 2021 2.Permanente 3.Dic 2021	Feb 2022	Dirección negocio suministros	1. Comercio electrónico 2. Ventas 3. Ventas, Compras	consumo papel oficina del semestre correlativo del ejercicio anterior (Kg) en / N° personas del semestre correlativo del ejercicio anterior.	100% cumplimiento metas
3.Aumentar residuos no peligrosos reciclados en Conde Peñalver	1.Seguimiento pesajes 2.campaña sensibilización	Dic 21	Feb 2022	Dir. Medioambiente	Dpto. Medioambiente	% residuos reciclados/ total de lo retirado por persona	Igual o superior al 1%

OBJETIVOS

1. Desarrollar 5 prendas en concursos/lotés
2. Mantener al menos el 80% de los productos estratégicos en las adjudicaciones de clientes
3. Adjudicación uniforme especial de trabajo de la UME

INDICADORES

- Porcentaje importe reclamaciones clientes registradas sobre importe de pedidos de venta facturados ($\leq 4\%$)
- Satisfacción media global de los clientes sobre nuestros servicios (≥ 8 puntos)
- Porcentaje de ofertas cotizadas por la Uneco 311 sobre las creadas ($\geq 75\%$ sobre el dato del ejercicio anterior)
- Nº ofertas aceptadas/total ofertas resueltas (**$\geq 45\%$ sobre el dato del ejercicio anterior**)
- Porcentaje de cumplimiento de las fechas de compromiso de los pedidos de compra Uneco 311 ($\geq 80\%$)
- Porcentaje de proveedores provisionales en evaluación continua ($\leq 5\%$)
- Porcentaje de defectos en revisión final del modelo sobre el nº de modelos realizados ($\leq 1\%$)
- Porcentaje de incidencias en el proceso de producción ($\leq 1\%$)
- Promedio del plazo de análisis en laboratorio ECI (≤ 3 días)
- Porcentaje de entregas de proveedor de Uneco 311 con incidencia sobre total de entregas realizadas ($\leq 2\%$)
- Porcentaje cumplimiento de fecha de compromiso de pedidos de venta de clientes ($\geq 90\%$)
- Plazo de transporte de la mercancía a través de agencias (≤ 3 días)
- Porcentaje importe pedidos devolución de clientes sobre el importe pedidos de venta facturados ($\leq 1,3\%$)
- % riesgos altos mitigados/cerrados en un año desde su apertura (100%)
- Nº incidencias en la calibración de equipos de laboratorio ($\leq 5\%$)
- Nº de auditorías extraordinarias por deficiencias encontradas en auditorías físicas y funcionales por contrato (≤ 1)

- **MEJORAR LA FECHA DE COMPROMISO CON EL CLIENTE EN VENTA GENÉRICA PARA ALCANZAR UN 71%.**
- **MANTENER EL % DE CAPTACIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES DE VENTA ELECTRONICA Y CATÁLOGO EN UN 35% (CANALES 03 Y 04)**
- **OBTENER AL MENOS 2 CLIENTES NUEVOS DE UNIFORMIDAD DE MAS DE 60.000€ POR REGIÓN**
- **INCREMENTAR EL Nº DE CLIENTES NUEVOS DE MAS DE 10.000€ EN SANIDAD (alcanzar 117 clientes)**

INDICADORES

- Porcentaje de reclamaciones registradas sobre el total de pedidos de venta creados ($\leq 0,5\%$)
- Porcentaje de cumplimiento de fecha compromiso de las ofertas ($\geq 61\%$ ofertas)
- Porcentaje cumplimiento fecha de compromiso de pedidos de venta ($\geq 65\%$ V. Genérica y $\geq 80\%$ V. Electrónica)
- Porcentaje de cumplimiento de las fechas de compromiso de los pedidos de compra ($\geq 70\%$)
- Porcentaje de proveedores provisionales en evaluación continua ($\leq 10\%$)
- Porcentaje de ineficiencia de las agencias de transporte ($\leq 0,3\%$)
- Plazo gestión interna de la entrega en el almacén de Las Canteras (≤ 3 días v. genérica y $\leq 1,5$ día v. catálogo/internet)
- Plazo de transporte del almacén de Las Canteras (Agencias ≤ 2 días, Transp. Tránsito ≤ 3 días)
- Porcentaje de importe de pedidos de devolución sobre el total facturado ($\leq 1\%$ V. genérica y $\leq 1,5\%$ V. Electrónica)

POLÍTICA DE CALIDAD, MEDIOAMBIENTE Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

El Corte Inglés Real Estate tiene como objetivo dar respuesta a las necesidades de los sectores de mercado de Organismos Públicos y Empresas. Nuestro negocio se basa en la comercialización, el diseño y desarrollo de proyectos de interiorismo, la ejecución de obras de rehabilitación y reforma y, el equipamiento de espacios. La Dirección establece esta Política, teniendo como objetivos los siguientes principios:

- **SATISFACCIÓN DEL CLIENTE:** Dirigir nuestro esfuerzo a conseguir la máxima satisfacción de nuestros clientes, asesorando, ofertando y ejecutando los proyectos, cumpliendo siempre con los compromisos de calidad establecidos.
- **COMPROMISO CON EL DESARROLLO SOSTENIBLE:** Dimensionar los equipos técnicos y humanos que permitan la protección del medio ambiente en nuestras instalaciones, incluida la prevención de la contaminación. Diseñando estrategias contra el cambio climático que mejoren el desempeño ambiental, favorezcan el desarrollo sostenible y los procesos de eficiencia energética para reducir nuestra huella energética.
- **CUMPLIMIENTO DE LA LEGISLACIÓN:** Garantizar el cumplimiento de los requisitos legales; reglamentarios y otros que la empresa suscriba y que afecten al desarrollo de nuestra actividad como la adhesión al Pacto Mundial (ONU) y la implantación de un programa de gestión de Compliance.
- **OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS Y LOS RECURSOS:** Concienciar sobre la gestión responsable de las personas en nuestros proyectos y el uso sostenible de los recursos naturales utilizados, fomentando el ahorro los consumos de las instalaciones y en el desarrollo de los servicios prestados; así como, la gestión responsable de los residuos generados.
- **INNOVACIÓN Y MEJORA CONTINUA:** Aproximar nuestra oferta a las necesidades de los clientes, desarrollando nuevas líneas de negocio alineadas con la sostenibilidad, que puedan dar respuesta óptima a nuestros clientes.
- **SELECCIÓN Y ACUERDOS DE COLABORACIÓN CON PROVEEDORES Y CLIENTES:** Ofrecer lo mejor a nuestros clientes, eso comienza con una cuidadosa selección de proveedores, además de realizar un riguroso seguimiento de su desempeño, nivel calidad, social y ambiental.
- **FORMACIÓN, COMUNICACIÓN E IMPULSO DE LA CAPTACIÓN Y RETENCIÓN DEL TALENTO:** Avanzar en un programa de formación continua del personal, sensibilizando y concienciando de la importancia del código de conducta ético y de las buenas prácticas ambientales y sociales asociadas al mismo. Potenciar el capital humano a través de un programa de formación, desarrollo del talento interno y de la promoción. Apostando por políticas de diversidad, igualdad y conciliación.



DIRECTOR EL CORTE INGLES REAL ESTATE

1.03.2020

OBJETIVOS

- Incrementar % facturación a clientes estratégicos ($> 100.000\text{€}$) en un 5% sobre el total de lo facturado.
- Alcanzar un objetivo sobre el margen.

INDICADORES

- Porcentaje de reclamaciones registradas sobre el total de pedidos de venta creados ($\leq 0,5\%$)
- **Porcentaje de cumplimiento de fecha compromiso de las ofertas ($\geq 55\%$ ofertas)**
- Cumplimiento de fechas de planificación de proyectos de **diseño de interiorismo** ($\geq 80\%$)
- Porcentaje cumplimiento fecha compromiso de las entregas directas en obra de los pedidos de venta entregados ($\geq 65\%$)
- Mejora sobre el coste previsto de las contrataciones obras por encima de 10.000 € (compras central $\geq 80\%$)
- Porcentaje de proveedores **de mano de obra** provisionales en evaluación continua (**$\leq 12\%$**)
- Porcentaje de cumplimiento de la fecha de compromiso en la ejecución de obras ($\geq 50\%$)
- Porcentaje de entregas con incidencias de proveedor en almacén ($\leq 0,27\%$)
- Plazo de transporte agencias en la entrega desde el almacén hasta el cliente (≤ 3 Días)
- Satisfacción de los clientes sobre los proyectos (≥ 8 Puntos)