**LISTA DE VERIFICACIÓN DE CRITERIOS **

**PARA LA EVALUACIÓN DE PROVEEDORES**

|  |
| --- |
| COMPETENCIA |
| **X** | **CRITERIOS** | **ACCIÓN** |
|   | **Experiencia** | Pida una revisión y una breve historia de la experiencia de la empresa en el negocio. |
|   | **Clientes** | Solicite una lista de clientes clave e información de contacto para los endosadores. |
|   | **Capacitación y desarrollo** | Revise el sistema que el proveedor tiene implementado para la capacitación y el desarrollo del personal y sus iniciativas. |
|   | **Personal clave** | Reúnase con las personas que participarán en la cuenta. |
|   | **Contratación** | Descubra cómo las personas obtienen puestos clave y comprenda los criterios de contratación. |

|  |
| --- |
| CAPACIDAD |
| **X** | **CRITERIOS** | **ACCIÓN** |
|   | **Pedidos actuales y futuros** | Recopile información para determinar la capacidad total; determine si hay suficiente capacidad para cumplir con sus requisitos actuales y futuros. |
|   | **Estadísticas operativas** | Revise las estadísticas que aportan pruebas sobre problemas de calidad o niveles de servicio. Este tipo de datos es fácil de adquirir cuando el proveedor tiene la acreditación ISO. |
|   | **Recursos** | Asegúrese de que se pongan en marcha los sistemas y procedimientos necesarios para respaldar la buena calidad y los altos niveles de servicio. |

|  |
| --- |
| RENDIMIENTO CONSISTENTE |
| **X** | **CRITERIOS** | **ACCIÓN** |
|   | **Niveles consistentes de calidad y servicio** | Determine si el proveedor podrá ofrecer altos niveles de calidad y servicio durante el contrato. Un indicador del enfoque en el cliente es si el proveedor tiene o no un gerente de cuentas o un equipo de expertos exclusivo que puedan responder preguntas o necesidades de servicio. |
|   | **Control estadístico de procesos (SPC)** | El SPC mide la calidad del producto, identifica las tendencias que sobrepasan los límites de tolerancia y toma medidas correctivas antes de que ocurra un problema para mejorar la calidad y contener los costos. |

|  |
| --- |
| COMPROMISO CON LA CALIDAD |
| **X** | **CRITERIOS** | **ACCIÓN** |
|   | **Artículo o servicio** | Pida revisiones y opiniones de clientes o fuentes independientes sobre la calidad del artículo o servicio. |
|   | **Gestión de la calidad** | Analice los procesos de calidad que emplea el proveedor, como la gestión de la calidad total (TQM) o las medidas de control de calidad que cuantifican el estándar de producción.  |
|   | **Cumplimiento de las normas** | Cuando sea esencial para la empresa, verifique que los socios potenciales cumplan con los estándares relevantes para su negocio (y el suyo). Las normas pueden estar relacionadas con la calidad del producto, como las normas ISO de producción internacional o la norma QS 9000 para los fabricantes de automóviles estadounidenses. El cumplimiento de regulaciones como el Estándar de Seguridad de Datos de la Industria de Tarjetas de Pago (PCI DSS), los estándares HIPAA para la información de atención médica y la Ley de Privacidad de Comunicaciones Electrónicas de California (Cal ECPA) también puede ser relevante para su negocio. |
|   | **Pruebas no destructivas (NDT)** | El análisis de NDT se utiliza en las industrias de tecnología y ciencia para evaluar productos o procesos sin causar daños, perjuicios, riesgos o pérdidas financieras. |
|   | **Mejora continua** | Compruebe que la cultura organizativa y el valor corporativo se centren en lograr y mejorar continuamente la calidad. |

|  |
| --- |
| COSTO |
| **X** | **CRITERIOS** | **ACCIÓN** |
|   | **Precio** | Las cotizaciones de precios deben reflejar la calidad, el servicio y la competencia del sector. |
|   | **Análisis de costos completo** | Asegúrese de que su proveedor o socio tenga un negocio bien gestionado basado en costos variables, costos fijos o gastos generales, márgenes de ganancias y el punto de equilibrio.  |

|  |
| --- |
| EFECTIVO Y FINANZAS |
| **X** | **CRITERIOS** | **ACCIÓN** |
|   | **Balance** | Consulte el registro oficial de los activos fijos y corrientes y cómo se financian. |
|   | **Ganancias y pérdidas** | Una hoja de ganancias y pérdidas le muestra si el proveedor está generando ganancias; la hoja también es un indicador de la estabilidad de la empresa. |
|   | **Calificación crediticia** | La calificación crediticia de la institución financiera debe ser alta; una mala calificación es un indicador de mala gestión. |
|   | **Reputación financiera** | Pregúnteles a los clientes, analistas y colegas sobre la idoneidad financiera de un posible socio. |

|  |
| --- |
| COMUNICACIÓN |
| **X** | **CRITERIOS** | **ACCIÓN** |
|   | **Canales de comunicación adecuados** | Asegúrese de que el proveedor pueda asistir a reuniones regulares, eventos de Skype o teleconferencias. |

|  |
| --- |
| CONTROL DE PROCESOS INTERNOS |
| **X** | **CRITERIOS** | **ACCIÓN** |
|   | **Inventario** | Cuando un proveedor tiene suficiente inventario, debe poder suministrar la cantidad correcta en el momento adecuado.  |
|   | **Calidad** | Los controles de calidad son esenciales para que un contrato sea exitoso. |
|   | **Operaciones** | Las operaciones disciplinadas permiten realizar entregas a tiempo que cumplen con las especificaciones en la cantidad correcta. |
|   | **Abastecimiento** | Los procesos de abastecimiento eficientes son esenciales cuando el proveedor utiliza a sus proveedores clave para mantener los costos bajo control. |
|   | **Salud y Seguridad y Medio Ambiente (HSE)** | Compruebe si hay sistemas y procedimientos sólidos, así como un excelente registro de seguridad, lo que demuestra la responsabilidad social y un lugar de trabajo que motiva al personal y levanta la moral. |

|  |
| --- |
| CLARIDAD (Responsabilidad social corporativa) |
| **X** | **CRITERIOS** | **ACCIÓN** |
|   | **Sigue las normas éticas y legales** | Los productos y servicios deben satisfacer los requisitos legislativos. La evidencia de la conformidad puede incluir políticas y procesos orientados a ofrecer mejores prácticas éticas, comentarios o medios positivos, o buenas calificaciones de las agencias del sector. |

|  |
| --- |
| CULTURA |
| **X** | **CRITERIOS** | **ACCIÓN** |
|   | **Valores** | Una relación sana puede fomentar una asociación a largo plazo y sostenible que agregue valor a ambas partes. |
|   | **Comprender los impulsores del negocio** | Un socio debe entender qué afecta a su negocio, desde el entorno competitivo hasta las últimas innovaciones. |

|  |
| --- |
| **RENUNCIA**Todos los artículos, las plantillas o la información que proporcione Smartsheet en el sitio web son solo de referencia. Mientras nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos declaraciones ni garantías de ningún tipo, explícitas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, los artículos, las plantillas o los gráficos relacionados que figuran en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que usted deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo. |