

El sistema de Calificaciones por Proveedor, ha sido diseñado para realizar el control administrativo de los Proveedores, en el Sistema de Gestión de Calidad.

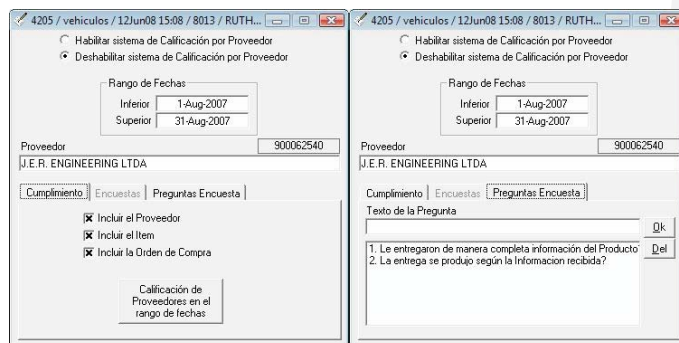
## BENEFICIO

Las características más importantes son:

- **Calificar Cumplimiento**

Es posible determinar el grado de cumplimiento de un proveedor, haciendo mediciones en las órdenes de compra, por ítem y por cumplimiento de entrega de los productos.

Esto ayuda en la medición de trazabilidad de pedido entrega, para conocer la disponibilidad del proveedor, en las solicitudes de productos de la Empresa.



Toda esta información queda almacenada en el sistema y en cualquier momento, es posible consultarla. Especialmente a la hora de hacer la evaluación de proveedores, tal como lo determinan los estándares de calidad a nivel mundial.



En algunas ocasiones, el departamento de compras, establece procedimientos al momento de negociar con un proveedor, en términos de cumplimiento, precio y calidad.

Es así como el cumplimiento, es un aspecto medible, que permite realizar el proceso de selección o confirmación de Proveedor, máxime cuando son críticos para la cadena de valor de la Empresa.

- **Encuestas**

Determinan la necesidad de conocer cuál ha sido el comportamiento, en diferentes aspectos, que determina la Empresa.

Las encuestas se almacenan en el sistema y se pueden aplicar por rangos de periodos de tiempo determinados.

Son de libre configuración por parte del usuario, para calificar diferentes aspectos que considere importantes, cada Empresa, respecto a sus proveedores.

- **Calificación de Encuestas**

Una vez elaboradas las encuestas, es posible analizarlas, tabularlas y efectuar las estadísticas necesarias para medir sus resultados.

A partir de estos resultados, surgen las estrategias del area de compras, basadas en estadísticas medibles.

La relación con los proveedores, al momento de activarse, se califica en los diferentes documentos, que hacen parte de la cadena de abastecimiento, naciendo desde la orden de compra, pasando por la confirmación de la mercancía, pasando por la compra y estableciendo los procesos de negociación y descuentos según el volumen de compras y formas de pago.

Cada día las empresas, requieren conocer más información de sus proveedores, para medir su nivel de competencia en los estamentos, determinados para cada Compañía, dependiendo de la criticidad del despacho y los productos que intervienen.

Al momento de calificar el Proveedor, se establecen los elementos de negociación, requeridos para la continuidad de los procesos comerciales con ellos, o para tomar las decisiones pertinentes de búsqueda en el mercado de otros oferentes, para los productos de manufactura o comercialización de las Compañías.