

Matriz de evaluación de proveedores

Hoja de puntuación ponderada para calificar proveedores industriales y fabricantes de equipos. Puntúe cada criterio de 1 a 5 (1 = sin evidencia, 5 = documentado y verificado), multiplique por el peso y exija evidencia documental para cualquier puntuación de 4 o 5. Compare proveedores por el total ponderado, no solo por el precio.

**Proyecto /
paquete:**

Comprador:

**Proveedor
evaluado:**

Fecha:

1. Hoja de puntuación ponderada

Criterio	Peso	Qué verificar	Nota 1-5	Ponderado
Capacidad técnica y ajuste a la especificación	20 %	Evidencia de alcances equivalentes ya entregados: planos, datos de capacidad, materiales y respuesta punto por punto a su especificación. Un folleto no es evidencia.		
Sistema de calidad y certificación	15 %	ISO 9001 con alcance y vigencia del certificado, marcados aplicables (CE, UL, ASME, 3-A, ATEX), certificados de soldadura y materiales, y un plan de inspección y ensayos.		
Fiabilidad de entrega y plazos	13 %	Cumplimiento de plazos en pedidos comparables, carga actual de taller y partidas críticas identificadas con su propio plazo documentado.		
Condiciones comerciales y costo total	13 %	Costo puesto en destino con flete, aranceles, repuestos, instalación y puesta en marcha, no solo el precio en fábrica. Además: condiciones de pago, moneda, validez e indexación.		
Solidez financiera y continuidad	10 %	Cuentas auditadas, solvencia, concentración de la cartera de pedidos y capacidad de financiar su pedido sin tensiones en los hitos.		
Posventa, repuestos y servicio	10 %	Tiempos de respuesta comprometidos, stock y ubicación de repuestos, plazo de urgencia, presencia de servicio local o regional y alcance de la formación.		
Seguridad, salud y ESG	9 %	Historial de seguridad, cumplimiento laboral y ambiental, control de sanciones; cada vez más un requisito en proyectos financiados por bancos o públicos.		
Referencias y reputación	10 %	Tres referencias contactables con alcance comparable, idealmente con visita o prueba FAT presenciada de un proyecto anterior.		
Total ponderado (máx. 5,00)	100 %			

Guía de decisión: 4,00 o más, lista para adjudicar · 3,00–3,99, adjudicar con acciones correctivas · menos de 3,00, no preseleccionar.

Pesos de partida editables, no un estándar. Herramienta de apoyo a la decisión; no sustituye la diligencia debida legal, técnica ni financiera.

2. Cuestionario para el proveedor (RFI)

1. Indique tres pedidos completados de alcance comparable en los últimos 36 meses, con referencias contactables.
2. ¿Qué partes del alcance fabrica internamente y cuáles subcontrata, y a quién?
3. Aporte su certificado ISO 9001 con alcance exacto y vigencia, además de las certificaciones de producto aplicables.

4. ¿Cuál es su carga actual de taller y el plazo realista para nuestra cantidad desde la confirmación del pedido?
5. ¿Cuál ha sido su cumplimiento de plazos de entrega en los últimos 12 meses y cómo lo mide?
6. Aporte su plan de inspección y ensayos, y confirme el alcance, lugar y derecho de presenciar la FAT.
7. ¿Cuál es el periodo de garantía, qué excluye y cómo se tramitan las reclamaciones?
8. ¿Qué repuestos tiene en stock, en qué ubicación y cuál es el plazo de entrega urgente?
9. Indique condiciones de pago, validez de la oferta, moneda y cualquier indexación por materias primas.
10. Aporte sus últimos estados financieros auditados y confirme seguros y límites de responsabilidad.
11. Describa su historial de seguridad y salud, y cualquier hallazgo ambiental, laboral o de sanciones.
12. ¿Quién es el jefe de proyecto designado para nuestro pedido y cuál es la vía de escalamiento?

3. Señales de alerta descalificantes

- ☐ Oferta sin respuesta punto por punto a la especificación.
- ☐ Ninguna referencia contactable con alcance comparable, o solo de empresas vinculadas.
- ☐ Certificados enviados como logotipos o capturas, sin alcance ni vigencia.
- ☐ Plazo sin relación con la carga de taller ni con los componentes críticos.
- ☐ Rechazo a una prueba FAT presenciada o a una visita previa a la adjudicación.
- ☐ Precio muy inferior al resto sin explicación técnica ni de costos.
- ☐ Anticipo elevado sin garantía bancaria ni aval de cumplimiento.
- ☐ Propiedad opaca, dependencia de una sola persona o negativa a compartir estados financieros.

4. Recomendación de adjudicación

Proveedor recomendado

Puntuación ponderada

Condiciones previas a la adjudicación

Revisado por / fecha
