

Scorecard de avaliação de fornecedores

Planilha de pontuação ponderada para qualificar fornecedores industriais e fabricantes de equipamentos. Pontue cada critério de 1 a 5 (1 = sem evidência, 5 = documentado e verificado), multiplique pelo peso e exija evidência documental para qualquer nota 4 ou 5. Compare fornecedores pelo total ponderado, não apenas pelo preço.

Projeto / pacote: _____

Comprador: _____

**Fornecedor
avaliado:** _____

Data: _____

1. Planilha de pontuação ponderada

Critério	Peso	O que verificar	Nota 1-5	Ponderado
Capacidade técnica e aderência à especificação	20%	Evidência de escopos equivalentes já entregues: desenhos, dados de capacidade, materiais e resposta item a item à sua especificação. Catálogo não é evidência.		
Sistema de qualidade e certificação	15%	ISO 9001 com escopo e validade do certificado, marcações aplicáveis (CE, UL, ASME, 3-A, ATEX, além de exigências locais como INMETRO ou NR-12 quando aplicáveis), certificados de solda e materiais e plano de inspeção e testes.		
Confiabilidade de entrega e prazos	13%	Cumprimento de prazos em pedidos comparáveis, carga atual de fábrica e itens críticos identificados com prazo próprio comprovado.		
Condições comerciais e custo total	13%	Custo posto no destino com frete, tributos, peças, instalação e comissionamento, não só o preço EXW. Além disso: condições de pagamento, moeda, validade e reajuste.		
Solidez financeira e continuidade	10%	Demonstrações auditadas, crédito, concentração da carteira de pedidos e capacidade de financiar seu pedido sem pressão nos marcos de pagamento.		
Pós-venda, peças e serviço	10%	Tempos de atendimento contratados, estoque e localização de peças, prazo emergencial, presença de assistência local ou regional e escopo do treinamento.		
Saúde, segurança, meio ambiente e ESG	9%	Histórico de segurança, conformidade trabalhista e ambiental, verificação de sanções; cada vez mais um requisito em projetos financiados por bancos ou públicos.		
Referências e reputação	10%	Três referências contatáveis com escopo comparável, idealmente com visita ou FAT presenciado em um projeto anterior.		
Total ponderado (máx. 5,00)	100%			

Guia de decisão: 4,00 ou mais, pronto para fechamento · 3,00–3,99, fechar com ações corretivas · abaixo de 3,00, não pré-selecionar.

Pesos de partida editáveis, não um padrão. Ferramenta de apoio à decisão; não substitui a diligência jurídica, técnica ou financeira.

2. Questionário ao fornecedor (RFI)

- Informe três pedidos concluídos de escopo comparável nos últimos 36 meses, com referências contatáveis.
- Quais partes do escopo vocês fabricam internamente e quais subcontratam, e com quem?
- Envie o certificado ISO 9001 com escopo exato e validade, além das certificações de produto aplicáveis.

4. Qual é a carga atual da fábrica e o prazo realista para nossa quantidade a partir da confirmação do pedido?
5. Qual foi o índice de entregas no prazo nos últimos 12 meses e como ele é medido?
6. Envie o plano de inspeção e testes e confirme escopo, local e direito de acompanhar o FAT.
7. Qual é o prazo de garantia, o que ela exclui e como as reclamações são tratadas?
8. Quais peças de reposição ficam em estoque, onde, e qual o prazo de entrega emergencial?
9. Informe condições de pagamento, validade da proposta, moeda e qualquer indexação a matérias-primas.
10. Envie as últimas demonstrações financeiras auditadas e confirme seguros e limites de responsabilidade.
11. Descreva o histórico de SSMA e quaisquer apontamentos ambientais, trabalhistas ou de sanções.
12. Quem é o gerente de projeto designado para nosso pedido e qual é o caminho de escalonamento?

3. Sinais de alerta desqualificantes

- ☐ Proposta sem resposta item a item à especificação.
- ☐ Nenhuma referência contatável com escopo comparável, ou apenas de empresas ligadas.
- ☐ Certificados enviados como logotipos ou capturas de tela, sem escopo nem validade.
- ☐ Prazo sem relação com a carga de fábrica nem com componentes críticos.
- ☐ Recusa de FAT presenciado ou de visita antes do fechamento.
- ☐ Preço muito abaixo dos demais sem explicação técnica ou de custo.
- ☐ Adiantamento alto sem garantia bancária nem seguro-garantia de execução.
- ☐ Controle societário opaco, dependência de uma só pessoa ou recusa em mostrar demonstrações financeiras.

4. Recomendação de fechamento

Fornecedor recomendado

Pontuação ponderada

Condições antes do fechamento

Revisado por / data
