

**1. Precios:**

- 0 Son buenos y me mantienen competitivo con el mercado todo el tiempo.
- 1 En términos generales son buenos, pero he visto cosas raras de vez en cuando.
- 2 A veces son buenos, otras veces malos. Hay inconsistencia.
- 3 Es un tema difícil, me siento que me están tomando por el pelo.
- 4 Tengo un problema serio, estoy considerando una demanda legal.

**2. Variedad:**

- 0 Tiene toda la variedad que necesito para mi negocio
- 1 Tiene bastante variedad, aunque a veces tengo que ir a otro suplidor
- 2 A veces tienen, otras veces no tienen lo que necesito
- 3 Muchas veces no tiene la variedad que necesito
- 4 Nunca tiene la variedad que necesito

**3. Cobra bien:**

- 0 Siempre me cobra perfecto, nunca he tenido problemas
- 1 He tenido problemas una o dos veces
- 2 De cuando en cuando, surge algo... hay que estar pendiente
- 3 Tengo que velar cada factura cuidadosamente
- 4 Siempre hay errores de precio y cantidades

**4. Regularidad y consistencia:**

- 0 No falla, siempre viene el mismo día a la misma hora.
- 1 Me ha fallado entregas una o dos veces, ninguna gran cosa.
- 2 De cuando en cuando, me ha fallado... tengo que darle seguimiento.
- 3 En casi todas las órdenes, tengo que dar seguimiento. De vez en cuando cumple.
- 4 En todas las ocasiones tengo que llamar para asegurarme que entregue; es hora de botarlo y suplirme de un buen cash & carry.

**5. Ayuda promocional, de mercadeo, de promoción:**

- 0 Siempre me provee con ayuda de mercadeo, promoción y publicidad.
- 1 A veces me ha fallado y veo competencia con ayuda de mercadeo sin habérmela ofrecido.
- 2 De cuando en cuando tengo alguna ayuda, pero tengo que pedirla.
- 3 Después de la inauguración, me abandonaron por completo.
- 4 Nunca me han ayudado. Voy a ver si me meto en un programa como Supermercados El Criollazo de Oscar Cash & Carry.

**6. Condición económica del suplidor:**

- 0 Está bien sólido; de seguro que me suple para mucho tiempo.
- 1 Está bastante sólido, aunque a veces uno escucha cosas, con la economía tan mala.
- 2 Entiendo que está bien, pero, aunque siempre entrega, muchas veces está corta la orden como si no tuviese suficiente inventario.
- 3 Está regular, ya se escuchan comentarios y salió en el Boletín Informativo con una demanda de cobro de dinero. También me dí cuenta que le está vendiendo a mis clientes, luego de venderme a mí (¡que jaiba!)
- 4 Radicó quiebra de reorganización o liquidación.

**7. Comprende mis necesidades como negocio local:**

- 0 Es como el mejor socio de negocios, a veces sabe mis necesidades antes de yo decírselas.
- 1 Es bueno, me entiende bien y me ayuda en lo que puede.
- 2 Es regular, tal parece estar enfocado en la totalidad del mercado, que incluye negocios extranjeros.
- 3 Es malo, realmente no entiende lo que significan los negocios locales ni mis necesidades.
- 4 Lo peor, mejor que se dedique a atender las multinacionales porque está bien perdido.

**8. Eficiencia:**

- 0 Es una empresa bien organizada y eficiente en todas sus operaciones.
- 1 Está bastante bien, pero siempre hay espacio para mejorar.
- 2 Me siento que se pierde tiempo en algunas cosas, quizás sea buena idea que hagan una reorganización o reingeniería.
- 3 Son ineficientes, casi siempre se pierde mucho tiempo tramitando con ellos.
- 4 Lo peor, me hacen perder tiempo. No quiero bregar con ellos más.

**9. Servicio al cliente:**

- 0 Lo mejor, me siento como un miembro de la familia prácticamente
- 1 Bastante bueno, siempre están pendientes y casi todos los empleados me conocen.
- 2 Regular, a veces no me siento que me tratan a la altura que me merezco.
- 3 Malo, realmente uno nunca encuentra a alguien que te ayude. No los soporto. Si no fuera por los precios rajatabla, nunca iría.
- 4 Peor, son groseros e irrespetuosos. Aunque tengan mejores precios, prefiero ir en donde me traten bien.

**Ahora suma todos los resultados y compara el total con estas acciones sugeridas:**

- 0-6** Todo parece estar muy bien con este suplidor. No hay que cambiar nada.
- 7-12** Hay algunas áreas de mejoramiento, pero todo parece estar corriendo bien. Hay que monitorearlo para asegurar que no se salga de las manos.
- 13-24** Ya se está poniendo la cosa un poco más preocupante. Se debe de pedir cita lo antes posible para discutir esta evaluación y ver qué planes puede implementar el suplidor para arreglarlo.
- 25-36** La situación está crítica. Es hora de cambiar de suplidor y dejarlo. Las probabilidades de que el suplidor pueda cambiar son bajas y tienes que velar por tu negocio.
- 36+** ¿Qué haces utilizando a este suplidor todavía? Ya lo tienes que haber dejado hace tiempo.