



Índice de Qualidade do Fornecedor - IQF

FORNECEDOR:

CÓDIGO DO FORNECEDOR:

FAMÍLIA:

IQF Serviço de Acabamento

**IQF - Índice de Qualidade
do Fornecedor
(Média Anual)**

82,28

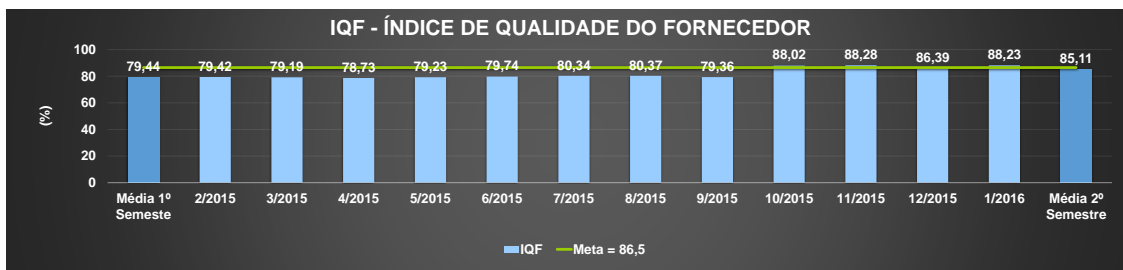
Classificação Anual

B

E-mail Contato 1:

E-mail Contato 2:

E-mail Contato 3:



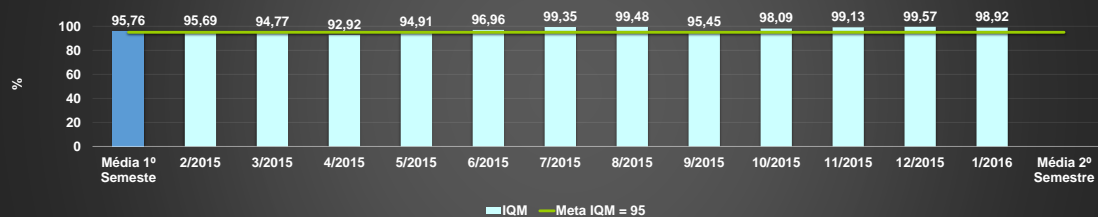
O IQF (Índice de Qualidade do Fornecedor) é obtido por meio da seguinte fórmula:

$$IQF = ((25\% \times IQM) + (5\% \times IAC) + (10\% \times IRP) + (10\% \times ISQ) + (40\% \times IPC) + (10\% \times IPQ)) \times D11$$

Classificação	IQF	Classificação
MUITO BOM	90 ≤ IQF ≤ 100	A
BOM	80 ≤ IQF < 90	B
REGULAR	70 ≤ IQF < 80	C
RUIM	60 ≤ IQF < 70	D
MUITO RUIM	0 ≤ IQF < 60	E

	Média 1º Semestre	2/2015	3/2015	4/2015	5/2015	6/2015	7/2015	8/2015	9/2015	10/2015	11/2015	12/2015	1/2016	Média 2º Semestre
IQM - ÍNDICE DE QUALIDADE DO MATERIAL (Pontuação Máxima: 25)	23,94	23,92	23,69	23,23	23,73	24,24	24,84	24,87	23,86	24,52	24,78	24,89	24,73	24,61
IAC - ÍNDICE DE AÇÕES CORRETIVAS (Pontuação Máxima: 5)	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	3,00	5,00	4,67
IRP - ÍNDICE DE RESPOSTAS NO PRAZO (Pontuação Máxima: 10)	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
ÍNDICE DE QUALIDADE DO PROCESSO (Pontuação Máxima: 10)	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50	8,50
ISQ - ÍNDICE DO SISTEMA DA QUALIDADE (Pontuação Máxima: 10)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IPC - ÍNDICE DE POSTURA COMERCIAL (Pontuação Máxima: 40)	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	40,00	40,00	40,00	40,00	37,33
IQF MENSAL - ÍNDICE DE QUALIDADE DO FORNECEDOR	79,44	79,42	79,19	78,73	79,23	79,74	80,34	80,37	79,36	88,02	88,28	86,39	88,23	85,11
CLASSIFICAÇÃO NO ÚLTIMO MÊS	C	C	C	C	C	C	B	B	C	B	B	B	B	B

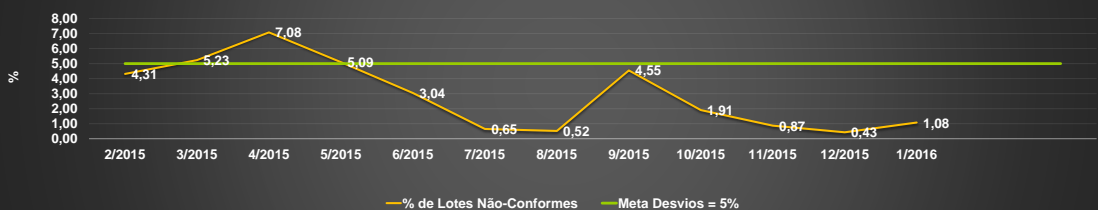
IQM - ÍNDICE DE QUALIDADE DO MATERIAL



O IQM (Índice de Qualidade do Material) mede a conformidade do produto fornecido com as especificações da Tupy e é dado pela seguinte fórmula:

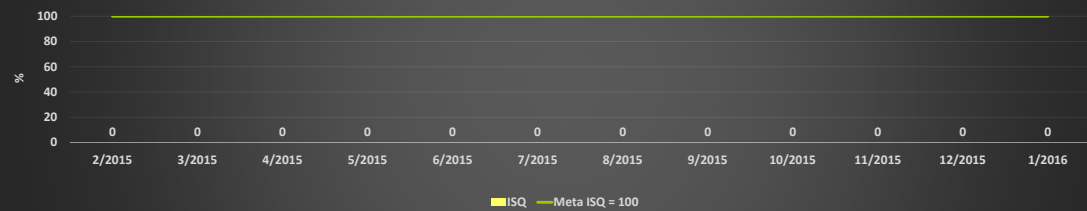
$$IQM = \left\{ 100 - \left[\frac{\text{Quantidade Lotes Não - Conformes}}{\text{Quantidade Lotes Inspeccionados}} \times 100 \right] \right\}$$

PERCENTUAL LOTES NÃO-CONFORMES



Categoria : IQM - ÍNDICE DE QUALIDADE DO MATERIAL	Indicador	Média 1º Semestre	2/2015	3/2015	4/2015	5/2015	6/2015	7/2015	8/2015	9/2015	10/2015	11/2015	12/2015	1/2016	Média 2º Semestre
Quantidade Não Conformes (Lotes: Conexões + Ton: Peças)	Lotes		33	47	56	35	16	1	3	3	8	6	2	6	
Quantidade Inspeccionada (Lotes: Conexões + Ton: Peças)	Lotes		765	898	791	687	526	154	580	66	419	688	468	558	
Percentual Não Conformes	%		4,31	5,23	7,08	5,09	3,04	0,65	0,52	4,55	1,91	0,87	0,43	1,08	
Meta Desvios (Máximo)	%		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
IQM (ÍNDICE DE QUALIDADE DO MATERIAL)	Nota	95,76	95,69	94,77	92,92	94,91	96,96	99,35	99,48	95,45	98,09	99,13	99,57	98,92	

ISQ - ÍNDICE DO SISTEMA DA QUALIDADE



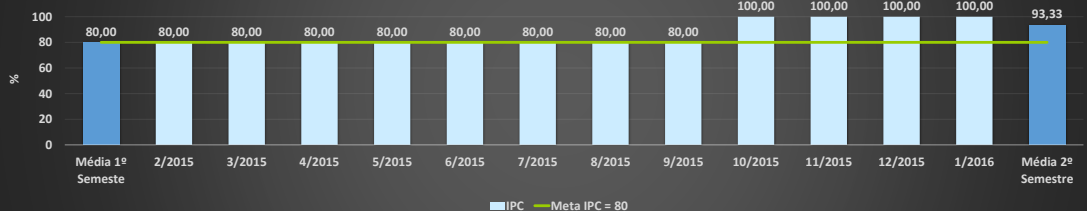
O ISQ (Índice do Sistema da Qualidade) é pontuado da seguinte maneira:

A pontuação máxima de 100% é obtida com a certificação de acordo com a norma ISO 9001.

Obs.: Para os fornecedores não certificados com a ISO 9001 a pontuação máxima será 50% desde que submetidos à uma auditoria, conforme decisão da Tupy, baseada na norma VDA 6.3.

Categoria: ISQ - ÍNDICE DO SISTEMA DA QUALIDADE	Indicador	2/2015	3/2015	4/2015	5/2015	6/2015	7/2015	8/2015	9/2015	10/2015	11/2015	12/2015	1/2016
Nota da Certificação do Sistema da Qualidade (ISO 9001)	Nota	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ISQ - Índice do Sistema da Qualidade	Nota	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

IPC ÍNDICE DE POSTURA COMERCIAL



O IPC é obtido por meio da seguinte fórmula:

$$IPC = \text{Flexibilidade na Negociação} + \text{Tempo de Resposta das Cotações} + \text{Agilidade e Disponibilidade para Atendimento e Solução de Problemas} + \text{Propostas e Projetos de Ganhos e Redução de Custo} + \text{Atendimento aos Procedimentos da Tupy}$$

Nota 20: Critério Atendido
 Nota 10: Parcialmente Atendido
 Nota 0: Não Atendido

O IPC (Índice de Postura comercial) é calculado pelos seguintes critérios:

Flexibilidade na Negociação:

Objetivo: Medir o quanto o fornecedor é flexível em relação às Propostas Técnicas e Preço.

Tempo de Resposta das Cotações:

Objetivo: Informar se o fornecedor enviou as cotações dentro do prazo esperado.

Agilidade e Disponibilidade para Atendimento e Solução de Problemas:

Objetivo: Avaliar se o fornecedor encontra-se disponível e soluciona problemas com agilidade quando procurado pela Tupy.

Propostas e Projetos de Ganhos e Redução de Custo:

Objetivo: Avaliar se o fornecedor apresentou alguma proposta de redução de custo no período anual.

Obs.: Os ganhos e redução de custo podem estar relacionados a aumento de produtividade, aumento de rendimento e otimizações que podem trazer resultados favoráveis comercialmente para a Tupy.

Atendimento aos Procedimentos Tupy:

Objetivo: Avaliar se o fornecedor atendeu a todos os procedimentos da Tupy na avaliação do mês.

Categoria: IPC - ÍNDICE DE POSTURA COMERCIAL	Indicador	Média 1º Semestre	2/2015	3/2015	4/2015	5/2015	6/2015	7/2015	8/2015	9/2015	10/2015	11/2015	12/2015	1/2016	Média 2º Semestre
Flexibilidade na Negociação			20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Tempo de Resposta das Cotações			20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Agilidade e Disponibilidade para Atendimento e Solução de Problemas			20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Propostas e Projetos de Ganhos e Redução de Custo			0	0	0	0	0	0	0	0	20	20	20	20	
Atendimento aos Procedimentos da Tupy			20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
IPC - Índice de Postura Comercial	Nota	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	100,00	100,00	100,00	100,00	93,33

