

¿Qué es la **Calificación de Proveedor Confiable** del IMCA?

¿Cómo beneficia a mi empresa?

El **Instituto Mexicano de la Construcción en Acero, A.C. (IMCA)**, es el ente normativo para la Estructura de Acero en México, que reúne a los fabricantes de estructura de acero y a los *eslabones de la cadena productiva* y sus auxiliares del sector.



Buscando las buenas prácticas y la profesionalización de la industria de la fabricación de Estructuras de Acero, se requiere una proveeduría confiable de materia prima y consumibles, que garantice a los fabricantes de estructuras de acero, propietarios, comunidad de diseño, funcionarios públicos y a la industria de la construcción, que las empresas calificadas como **Proveedor Confiable**, tienen el personal, la organización, experiencia, procedimientos, conocimiento, equipamiento, instalaciones y el compromiso necesario para suministrar materias primas y consumibles con la calidad, oportunidad y seguridad requerida para la fabricación de estructuras de acero.



La Calificación de **Proveedor Confiable**, es el programa del **IMCA**, que establece los requisitos necesarios para el cumplimiento del Propósito planteado, basado en los requerimientos de la industria.

El *Propósito y Alcance*, así como los *Procedimientos* necesarios que debe cumplir el participante en el programa están plasmados en el **Reglamento de Proveedor Confiable RC.001.2020 IMCA**.



Este Reglamento está abierto a todos los Proveedores de materiales y consumibles para la fabricación de Estructura de Acero, sin importar su tamaño o si es o no miembro del IMCA.

Este Reglamento establece las condiciones que rigen para el otorgamiento y el uso de la Calificación de Proveedor Confiable del IMCA.

La autorización que se otorgue para el uso de la Calificación de **Proveedor Confiable** obliga al Proveedor la implementación de este Reglamento y a poner su máximo empeño para corresponder al prestigio y responsabilidad que significa su uso.

Algunos de los beneficios de la aplicación del Reglamento son:

- ✓ Aumento de la eficiencia y del servicio otorgado,
- ✓ Reducción de costes,
- ✓ Mejor cohesión de la relación comprador-proveedor,
- ✓ Confianza y transparencia,
- ✓ Creación de valor compartido para futuras colaboraciones,
- ✓ Mejorar la calidad en el servicio,
- ✓ Satisfacción total del cliente.