

Nivel de evidencia	5	Fase	Mejor práctica
Ámbito	Desarrollo de la cadena de valor	Sub-ámbito	Negociaciones confiables cliente proveedor
Indicador	Pago oportuno a proveedores de acuerdo su tamaño y sector 2	Id	S-PC-Nivel-5-001

Analizar la contribución del indicador al modelo de negocio.

Exponer las razones de la relevancia estratégica del indicador.	
---	--

Identificar y gestionar alianzas con organismos externos para potenciar la adopción y el impacto del indicador en el sector.

Nombre de la alianza	
Fecha inicio de alianza	
Actores	
Propósito	

A continuación, se detallan ejemplos de documentos y registros que sirven como evidencia de alianza para este indicador:

- **Colaboración con instituciones financieras**
Implementación de programas de financiamiento o factoraje para proveedores.
- **Alianzas con proveedores estratégicos**
Acuerdos para mejorar condiciones de pago y flujo de efectivo.
- **Convenios con organismos empresariales**
Promoción de buenas prácticas en pagos a proveedores.
- **Vinculación con asociaciones sectoriales**
Participación en iniciativas de comercio justo o prácticas responsables.

Tipos de documentos que sirven de evidencia para el nivel 5

- Reportes de cumplimiento en tiempos de pago.
- Evidencia de condiciones diferenciadas para proveedores.
- Convenios o acuerdos con proveedores o instituciones financieras.
- Informes de mejora en relaciones comerciales.

Realiza un estudio de SROI	
----------------------------	--

- Para demostrar un estudio de **SROI (Retorno Social de la Inversión)** en el indicador de **Pago oportuno a proveedores de acuerdo su tamaño y sector 2** La empresa debe presentar evidencia que vaya más allá del ahorro económico interno (ROI tradicional) y cuantifique el valor social generado para sus grupos de interés.

Evidencias clave de un estudio de SROI para este indicador

Un estudio de SROI robusto para salud ocupacional debe incluir los siguientes componentes como evidencia:

1. Mapa de impacto (teoría del cambio)

Es un documento que desglosa la cadena de valor del programa de salud. Debe mostrar:

- **Insumos:** Recursos y gestión para pagos oportunos.
- **Productos (outputs):** Pagos realizados en tiempo y condiciones diferenciadas.
- **Resultados (outcomes):** Mejora en liquidez y estabilidad financiera de proveedores.
- **Impacto:** Fortalecimiento económico de proveedores y sostenibilidad de la cadena.

2. Valoración monetaria de resultados Sociales

A diferencia de un reporte financiero común, el SROI asigna un valor económico a beneficios no financieros. La evidencia debe mostrar cómo la empresa calculó el valor de:

- **Reducción de costos financieros para proveedores.**
- **Mejora en flujo de efectivo.**
- **Estabilidad económica en proveedores (especialmente PYMES).**

3. Informe de consulta a grupos de interés

El SROI requiere que los afectados definan qué es valioso para ellos. La evidencia incluye:

- Encuestas a proveedores sobre condiciones de pago.
- Evaluación de percepción de equidad y relación comercial.

4. Ratio de SROI y reporte de transparencia

Relación entre la gestión de pagos y el valor económico generado en la cadena.