



# **Unidade 3 - Bloco 1- Condução das Aquisições**

**Analia Irigoyen**

---

# **A divulgação da solicitação da proposta**

---

# Divulgação aos Principais Tipos de Fornecedores

<b>Exclusivos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- São fornecedores únicos e monopolistas de produtos ou serviços dentro do mercado nacional. Estes fornecedores geralmente dão pouca atenção aos clientes, pois é consciente de seu monopólio</li></ul>
<b>Habituais</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- São os fornecedores tradicionais que sempre são consultados em uma coleta de preços, possuindo uma linha de produtos padronizada e bastante comercial. Este fornecedores geralmente são os que prestam melhor atendimento, pois sabe que o volume de vendas esta ligado a qualidade do atendimento</li></ul>
<b>Especiais</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- São os que ocasionalmente podem prestar serviços, fornecedor de mão-de-obra e até mesmo produtos que requeiram equipamentos, processos especiais ou específicos, que normalmente não são encontrados nos fornecedores habituais</li></ul>

---

# Obtenção das Propostas

---

# Obtenção das Propostas

- Fornecedor elabora a proposta, observando:
  - ✓ Escopo
  - ✓ Critérios de Seleção
- Reuniões de Esclarecimento



# Classificação das Propostas

Critério	Resposta	Peso	Nota	Nota com Peso
Fornecedor A				
Proposta entrega no prazo?	SIM	5	5	25
Esforço (Horas)	200	0	4	0
Custo (R\$) - VP	R\$ 5.000,00	10	5	50
Prazo (Dias úteis)	Atende	10	4	40
Conhecimento do Negócio	Pouco	5	1	5
Conhecimento Tecnológico	Médio	5	5	25
Nível de Qualidade	Baixa	10	3	30
Base histórica de entrega	Média	10	5	50
Certificação ISO 9001, CMMi e/ou MPS	SIM	5	5	25
Apresentou mais de 50% de profissionais com Conhecimento no Negócio	SIM	5	5	25
A) Avaliação Final da Proposta (AF = NT + 10*VP)				275
B) Avaliação Final da Proposta (AF = FP × IP + (10 – FP) × IT), onde FP = 7				8,45
C) Avaliação Final da Proposta (AF = FP × IP + (10 – FP) × IT), onde FP = 2				8,55



	Fornecedor B			
Proposta entrega no prazo?		5	0	0
Esforço (Horas)	300	0	0	0
Custo (R\$)	R\$ 10.000,00	10	3	30
Prazo (Dias úteis)	Atende Parcialmente	10	0	0
Conhecimento do Negócio	Médio	5	4	20
Conhecimento Tecnológico	Médio	5	4	20
Nível de Qualidade	Média	10	4	40
Base histórica de entrega	Média	10	5	50
Certificação ISO 9001, CMMi e/ou MPS	SIM	5	5	25
Apresentou mais de 50% de profissionais com Conhecimento no Negócio	SIM	5	5	25
A) Avaliação Final da Proposta (AF = NT + 10*VP)				185
B) Avaliação Final da Proposta (AF = FP × IP + (10 – FP) × IT), onde FP = 7				148,45
C) Avaliação Final da Proposta (AF = FP × IP + (10 – FP) × IT), onde FP = 2				38,57

# Considerações

## Divulgação dos Critérios

- ▶ Divulgar os critérios, mas não divulgar a forma e ou pesos.
- ▶ Processo transparente, mais rápido e objetivo.
- ▶ Prioridades são previamente pensadas.

---

# **Estratégia de Eliminação De Concorrentes**

---



# Estratégia de eliminação

- Trabalhar em etapas:
  - ✓ Analisar Critérios obrigatórios
  - ✓ Analisar Critérios classificatórios
  - ✓ Visitas e/ou Protótipos



---

# Negociação

---



# Negociação

“Definir as propostas que sejam interessantes para o contratante e garantir que o contratado tenha condições de atender as necessidades dele.”

(Xavier, 2009:80)

# Negociação

<http://revistapegn.globo.com/Videos/priscila-decifra/noticia/2016/04/como-se-dar-bem-em-uma-negociacao.html>

<http://revistapegn.globo.com/Dia-a-dia/noticia/2015/06/6-truques-para-uma-negociacao-matadora.html>

# Negociação

## Palavras-Chave

- ▶ Pessoais: Educação, Controle do nervosismo e posicionamento.
- ▶ Preparação: Preparação, conhecimento dos cenários de negociação e seus limites.
- ▶ Outro lado: conhecer o máximo da pessoa e empresa envolvidos

---



**PMBOK®**



---

Inicição



# Slide com referências bibliográficas

Xavier, Carlos Magno et al. **Gerenciamento de Aquisições em Projetos**. São Paulo: FGV Editora , 2013.

LUNA, Moisés. **Gerenciamento das aquisições do projeto** (e-book). Belo Horizonte, 2013.

Project Management Institute. **A guide to the Project management body of knowledge (PMBOK Guide)**. 5. ed Filadelfia, PA: PMI,2013.