

Unidade 1 - Bloco 2 - As três fases pré-contratação, contratação e pós- contratação

Analia Irigoyen

Relação Ganha-Ganha

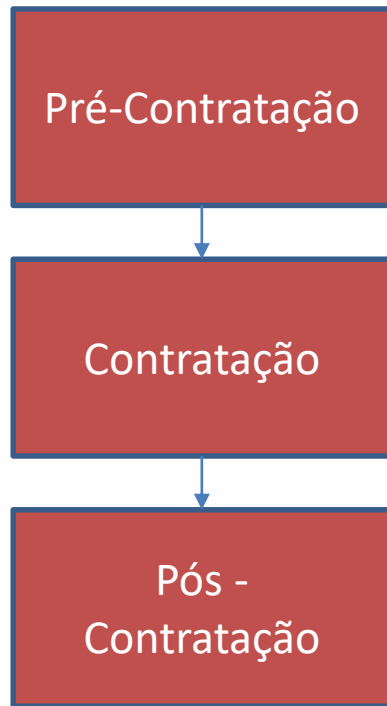
Qual é o segredo?



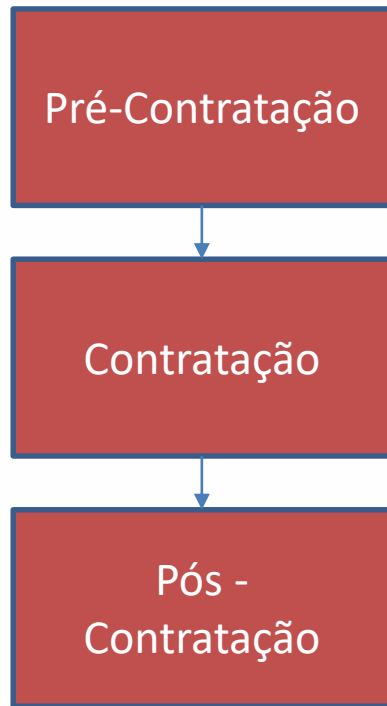
<http://www.freeimages.com/>

**As três fases pré-contratação,
contratação e pós-contratação**

Fases



Fases



Pré-Contratação

Objetivos

- ▶ Pré-Venda (Ponto de Vista Fornecedor)
- ▶ Make or Buy Decision (RFP, RFI)
- ▶ Preparação da Minuta de Contrato

Pré-Contratação - Visão Fornecedor

Fatores de Sucesso

- ▶ Identificação de **potenciais clientes**
- ▶ Condução de **Processos estruturados**
- ▶ **Planejamento** estratégico
- ▶ **Critérios de aceitação** bem definido, nem todas as oportunidades são negócios (Proposta)

Pré-Contratação - Visão Fornecedor

Eu sou capaz de atender?



Prazo



Qualidade



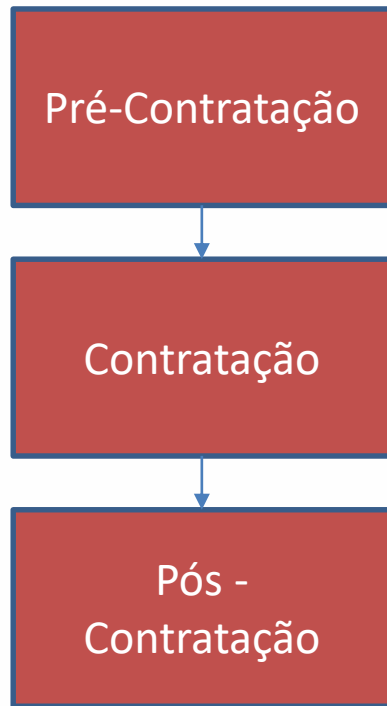
Custo

Pré-Contratação - Visão do Cliente

Fatores de Sucesso

- ▶ **Objeto da aquisição** bem definido
- ▶ Bons **critérios de seleção** de fornecedores
- ▶ **Tipos de contratos** adequados
- ▶ **Critérios de aceitação** bem definido

Fases



Contratação

Objetivos

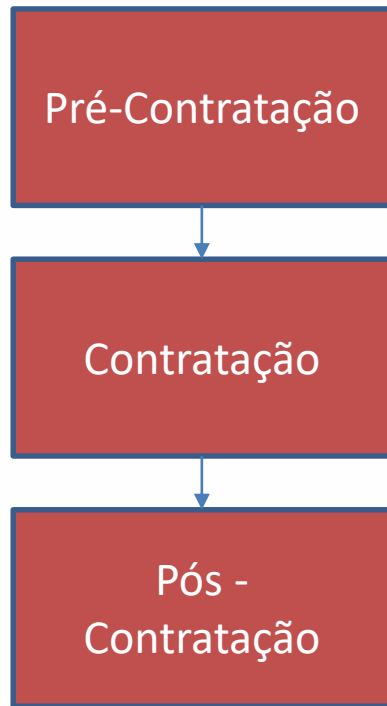
- ▶ Verificar a **capacidade** do Fornecedor
- ▶ Garantir a **compatibilidade** entre Proposta e Contrato
- ▶ **Negociação** do Contrato

Contratação

Fatores de Sucesso

- ▶ Definir **formas de avaliação** de capacidade adequadas
- ▶ **Revisão de especialistas** nas propostas
- ▶ Boas **técnicas de negociação** (respeitando o Batna)

Fases



Pós - Contratação

Objetivos

- ▶ Garantir que o contrato está sendo executado dentro do **escopo, prazo e qualidade**
- ▶ Garantir encerramento com **lições aprendidas e melhorias** para o próximo contrato

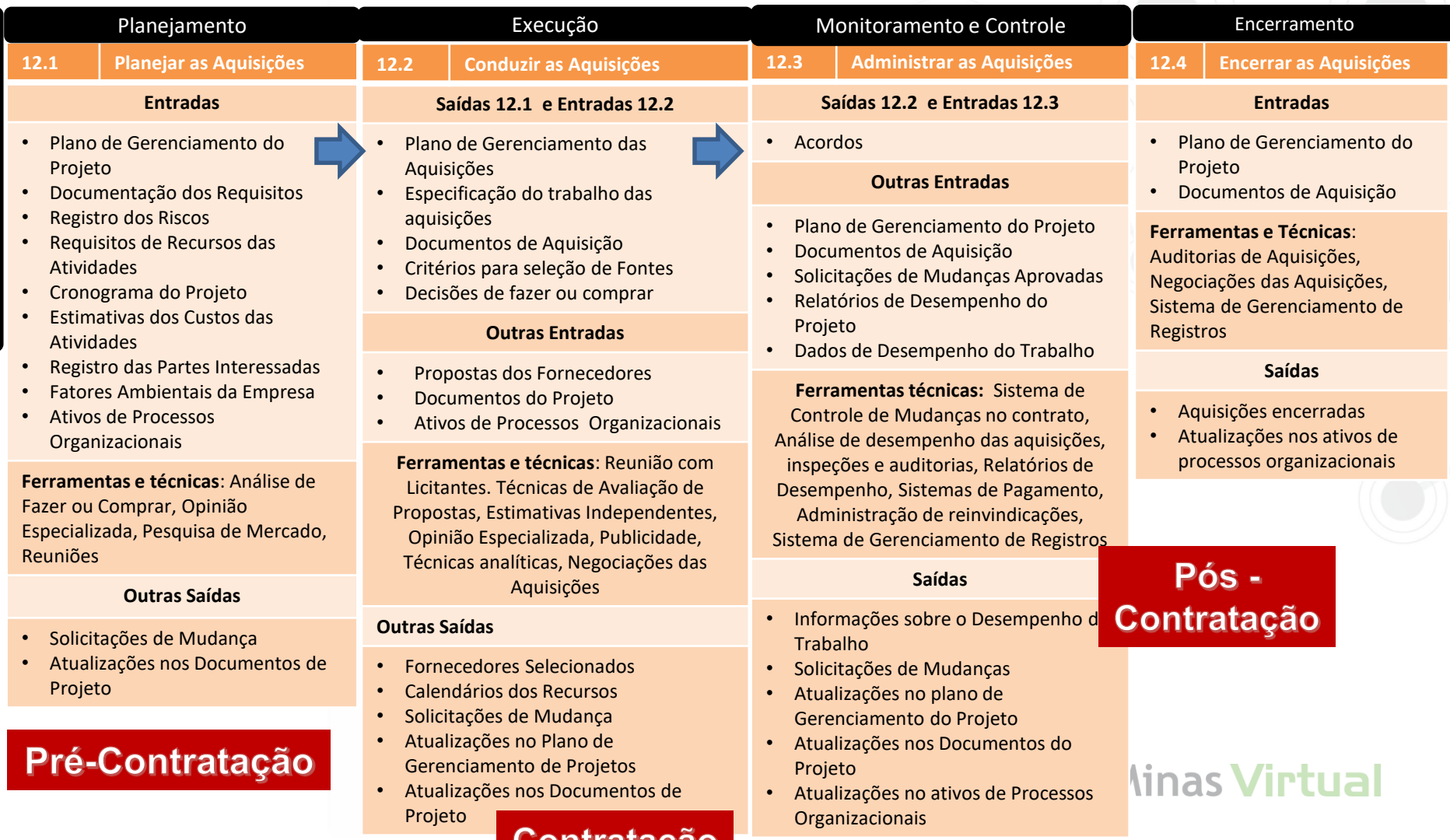
Pós-Contratação

Fatores de Sucesso

- ▶ **Boas ferramentas** para Gestão das Aquisições
- ▶ **Responsabilidades** bem definidas
- ▶ Garantir o **registro de lições aprendidas e melhorias nos processos.**

Aquisição no PMBOK

Inicição





Stakeholders



Departamento de Aquisições (Suprimentos)

Vantagens da Estrutura Centralizada

- ▶ Níveis elevados de especialização.
- ▶ Melhoria contínua.
- ▶ lições aprendidas e melhoria para o próximo contrato.

Departamento de Aquisições (Suprimentos)

Desvantagens da estrutura centralizada

- ▶ Desconhecimento do escopo da aquisição.
- ▶ A discussão é somente sobre o preço.
- ▶ Critérios técnicos muitas vezes são esquecidos.

Gerente de Projetos

Vantagens da Estrutura Descentralizada

- ▶ Gerente de Aquisições é membro da equipe.
- ▶ Facilidade de acesso às informações.
- ▶ A fidelidade ao projeto é maior.

Gerente de Projetos

Desvantagens da estrutura descentralizada

- ▶ Lições Aprendidas não voltam para um departamento.
- ▶ Duplicidade de informação e recursos na organização.
- ▶ Pouca padronização nos processos de aquisição.

Outros Stakeholders

Construção/Montagem

Design/Projeto

Fornecedores

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.