Unidade 3 - Bloco 1- Condução das Aquisições

Analia Irigoyen

A divulgação da solicitação da proposta

Divulgação aos Principais Tipos de Fornecedores

Exclusivos	 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
Habituais	 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
Especiais	 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

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 Tecnologico	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			85%	0.45
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 Tecnologico	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
) Avaliação Final da Proposta (AF = NT + 10*VP)			185	
B) Avaliação Final da Proposta (AF = FP × IP + (10 – FP) × IT), onde FP = 7			57%	112.62
C) Avaliação Final da Proposta (AF = FP × IP + (10 - FP) × IT), o	nde FP = 2			38,57

Considerações

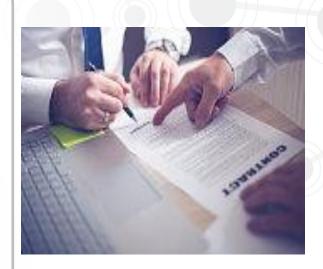
Divulgação dos Critérios

- 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



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

(Xavier, 2009:80)

http://revistapegn.globo.com/Videos/prisciladecifra/noticia/2016/04/como-se-dar-bem-em-umanegociacao.html

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

PUC Minas Virtual

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 ®



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.