|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Controle de Versões** | | | |
| **Versão** | **Data** | **Autor** | **Notas da Revisão** |
|  |  |  |  |

# Objetivo do Plano de gerenciamento das aquisições

Esse documento serve para gerenciar as compras dos projetos, ou seja, todas as aquisições para o projeto, incluindo produtos, locais, mão de obra e serve para ter maior controle de quanto será gasto até o fim do projeto, envolvendo acordos entre vendedor e comprador para assim definir a melhor maneira para investir nosso capital, sendo com serviços terceirizados ou investimento em nossos funcionários. A empresa tem que produzir aquilo que faz de melhor e contratar serviços de terceiros para funções que não são bem executadas por nós, dessa maneira monitorando as aquisições e selecionando melhores fornecedores.

# Método de gerenciamento das aquisições

Grande parte das aquisições serão feitas através de contratos onde deve-se descrever todos os termos, acordos e as obrigações entre vendedor (com a função de oferecer produtos e serviços) e comprador (fornecendo “pagamentos” monetários ou através de acordos) para o fornecedor devido aos seus serviços prestados, esses contratos serão documentados para consultas e para resolver futuros problemas judiciais.

# Decisões de comprar –

Designer Dispositivos;

Designer Site;

Desenvolvedor Full-Stack Pleno;

Desenvolvedor Front-End Junior;

Desenvolvedor Back-End Junior;

Desenvolvedor DB;

Empresa Terceirizada (Serviço);

Computadores (4);

Servidor.

# Documentos padronizados de aquisição

|  |  |
| --- | --- |
| Documento | Descrição |
| Termo de recebimento provisório ou definitivo | Servirá para ter controle dos produtos adquiridos para construção dos dispositivos e software. |
| Documentação dos contratos | Documento onde se encontrará o contrato com empresas terceiras e funcionários. |
| Pedido de Cotação | Tem função em solicitar cotação para as aquisições, onde o preço é um dos principais fatores. |

# Métricas & Indicadores

As métricas utilizadas serão:

**Saving**: Tem a função de mostrar o valor agregado que certo custo gerou, por exemplo a aquisição de um desenvolvedor full-stack gerou um retorno de 20% a mais do que foi gasto com o seu contrato.

**Lead time**: Busca identificar a qualidade das etapas dos processos de aquisições (setor de compras).

**Evolução de preço:** Serve para realizar a identificação deperíodos com valores mais baixos, assim reduzindo custos para empresa.

# Fornecedores pré-qualificados

|  |  |
| --- | --- |
| **Fornecedor potencial** | **Motivo** |
| AOC | Potencial desenvolvedor de telas LCD e LED (Manaus). |
| Tecsys | Desenvolvedor de Nano PC’s e telecomunicações com satélites |
| Positivo | Possível parceria e fabrica em Curitiba. |

# Critérios para avaliação das cotações e das propostas

Vamos utilizar a técnica de critério, eliminatórios e classificatórios, onde podemos eliminar possíveis fornecedores que não atendem os critérios definidos na etapa de desenvolvimento do hardware ou no próprio aluguel do espaço físico para desenvolver o software. Esses critérios podem ser definidos por requisito/peso e assim selecionar os melhores fornecedores, em caso de empate devemos fazer o desempate através dos requisitos prioritários.

# Controlar as aquisições

Nessa etapa o controle tem a função de assegurar que tudo que foi definido no contrato será cumprido, os fornecedores serão avaliados através de seus Preços, entrega, qualidade do produto, indicações, avaliações, teste do produto/sistema produzido.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Aprovações** | | |
| **Participante** | **Assinatura** | **Data** |
| Patrocinador do Projeto |  |  |
| Gerente do Projeto |  |  |