

PLANO DE GERENCIAMENTO DAS AQUISIÇÕES	SEBO
SEBO - TROCA DE LIVROS INTELIGENTE	

Controle de Versões			
Versão	Data	Autor	Notas da Revisão
11.0	06/06/2017	Rhenan Konrad	

Sumário

Objetivo Do Plano De Gerenciamento Das Aquisições	2
Método de Gerenciamento das Aquisições	2
Processos de Aquisição	2
Conduzir a Aquisição	2
Controlar as Aquisições	2
Encerrar as Aquisições	2
Decisões de Compra	2
Documentos Padronizados de Aquisição	3
Responsabilidades das Aquisições da Equipe do Projeto	3
Decisões Contratuais Relacionadas a Risco	4
Fornecedores Pré-qualificados	4
Conduzir as Aquisições	4
Tipos de Contratos	4
Critérios para Avaliação das Cotações e Propostas	5
Encerrar as Aquisições	5
Aprovação	6

PLANO DE GERENCIAMENTO DAS AQUISIÇÕES	SEBO
SEBO - TROCA DE LIVROS INTELIGENTE	

Objetivo Do Plano De Gerenciamento Das Aquisições

O Plano de Gerenciamento das Aquisições tem o objetivo de detalhar o processo de compra de softwares, produtos e serviços externos, descrevendo o desenvolvimento dos processos, responsabilidades, ferramentas, documentações e atividades agregadas.

Esta área do conhecimento também é responsável pelo gerenciamento dos contratos e pelo controle das mudanças que são necessários para desenvolver e administrar contratos ou pedidos de compra emitidos por membros autorizados da equipe do projeto.

1. Método de Gerenciamento das Aquisições

1.1. Processos de Aquisição

1.1.1. Conduzir a Aquisição

O processo de condução da aquisição consistirá na seleção dos fornecedores, obtenção de respostas dos fornecedores e adjudicação dos contratos.

1.1.2. Controlar as Aquisições

O processo de condução da aquisição é responsável por gerenciar as relações de aquisição, monitorar o desempenho do contrato e realizar as mudanças e correções necessárias nos contratos.

1.1.3. Encerrar as Aquisições

O processo de encerramento da aquisição é responsável por finalizar cada uma das aquisições do projeto de forma controlada.

1.2. Decisões de Compra

Cod	Item	Motivo da Aquisição	Fornecedores	Orçamento	Período
01	RGpag	Gerenciar folha de pagamento	Softserv	R\$ 1.000,00	Todo o projeto
02	GitHub	Gerenciar o repositório de artefatos	GitHub	U\$ 5.000,00	Após a aprovação do Termo de Abertura até o fim do projeto

PLANO DE GERENCIAMENTO DAS AQUISIÇÕES	SEBO
SEBO - TROCA DE LIVROS INTELIGENTE	

1.3. Documentos Padronizados de Aquisição

Documento	Descrição	Template
Modelo de Contrato	Este documento, baseado no PMBOK, especifica os termos contratuais e jurídicos para a aquisição de um produto.	http://escritoriodeprojetos.com.br/component/jdownloads/send/8-modelos/68-modelo-de-contrato-pmbok
Plano de Gerenciamento das Aquisições	Tal plano tem por objetivo descrever como os processos de aquisição serão gerenciados desde o desenvolvimento dos documentos de aquisições até o fechamento do contrato.	http://escritoriodeprojetos.com.br/component/jdownloads/send/8-modelos/69-plano-de-gerenciamento-das-aquisicoes
Termo de Aceitação de Entrega	Formaliza ou aceita as entregas do projeto.	http://escritoriodeprojetos.com.br/component/jdownloads/send/8-modelos/9-termo-de-aceite-da-entrega

1.4. Responsabilidades das Aquisições da Equipe do Projeto

Membro da Equipe	Responsabilidade
Gerente de Projeto	Verifica se o produto atende às necessidades do projeto e determina a aquisição
Advogado	Elabora os termos contratuais e assessora judicialmente
Financeiro	Estuda a viabilidade da aquisição e libera os recursos necessários, caso julgue a aquisição possível

PLANO DE GERENCIAMENTO DAS AQUISIÇÕES	SEBO
SEBO - TROCA DE LIVROS INTELIGENTE	

1.5. Decisões Contratuais Relacionadas a Risco

Risco	Decisão a Ser Tomada
Fornecedor não entregou produto no prazo	O setor jurídico deverá ser acionado e as implicações contratuais decorrentes do atraso na entrega do produto deverão ser tomadas. Um produto substituto, à pronta entrega no mercado, deve ser adquirido.
Produto entregue pelo fornecedor não atende às necessidades	Deve-se consultar a documentação dos requisitos do produto adquirido e verificar se as funcionalidade não foram entregues ou implementadas corretamente. Um novo produto deverá ser adquirido.
Não existe produto no mercado que atenda às necessidades do projeto	Deve-se verificar a possibilidade do desenvolvimento de uma solução própria, que atenda às necessidades do projeto, tomando como parâmetro limitante o custo desse desenvolvimento.
O custo para a aquisição de um determinado produto torna sua aquisição inviável	Deve-se verificar a possibilidade do desenvolvimento de uma solução própria, que atenda às necessidades do projeto, tomando como parâmetro limitante a dificuldade agregada ao desenvolvimento do produto e o tempo de desenvolvimento dessa solução.

1.6. Fornecedores Pré-qualificados

Potencial Fornecedor	Motivo
LG Sistemas	A empresa já atuou em projetos paralelos à organização.
Softserv	Baixo custo de desenvolvimento em qualquer produto de software já existente.

2. Conduzir as Aquisições

2.1. Tipos de Contratos

- **Contrato a preço fixo:** O valor do produto final será negociado antes do início da produção e não poderá sofrer alteração ao longo do desenvolvimento ou do processo de uso do produto. Nessa modalidade de contrato, a política da organização pede que o pagamento seja feita em duas parcelas: a primeira quando o contrato e assinado e a segunda quando o produto é finalmente entrega e implantado no ambiente final.

PLANO DE GERENCIAMENTO DAS AQUISIÇÕES	SEBO
SEBO - TROCA DE LIVROS INTELIGENTE	

- **Contrato de custo fixo e variação flexível:** Essa modalidade de contrato possui as mesmas características do **Contrato a preço fixo** descrito acima, entretanto, para cada mês de atraso ou adiantamento na entrega do produto adquirido, será subtraído ou acrescentado (respectivamente) ao valor pago inicialmente a quantia de R\$ 1.000,00.

2.2. Critérios para Avaliação das Cotações e Propostas

A avaliação das propostas será realizada logo que todas as empresas interessadas tenham submetido os seus projetos. Os critérios para a escolha de uma das proposta será o tempo de entrega do produto final e o custo do produto, sendo que o custo possui peso maior na escolha.

3. Encerrar as Aquisições

O encerramento das atividades de aquisição pode se dar de três maneiras:

- **Terminação:**
Modo normal de extinção do contrato, com o pleno cumprimento das obrigações por ambas as partes. Cliente emite aceitação definitiva
- **Resilição:**
Desfazer um contrato por simples manifestação de vontade, de uma ou ambas as partes, mesmo que objetivos iniciais não foram atingido. Não pode ser confundido com descumprimento ou inadimplemento. Pode ser bilateral (distrato) ou unilateral (denúncia)
- **Inadimplemento:**
Forma unilateral e independente de notificação judicial, podendo ser culposa (parte prejudicada pode exigir indenização por danos) ou não.

PLANO DE GERENCIAMENTO DAS AQUISIÇÕES	SEBO
SEBO - TROCA DE LIVROS INTELIGENTE	

4. Aprovação

Aprovações		
Participante	Assinatura	Data
Patrocinador do Projeto		
Gerente do Projeto		