 CPFL ENERGIA <i>Interno</i>	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Suprimentos
	Título do Documento:	Estratégia alternativa para negociação de UAR / COM

Sumário

1.	OBJETIVO.....	1
2.	ÂMBITO DE APLICAÇÃO	1
3.	DEFINIÇÕES	2
4.	DOCUMENTOS DE REFERÊNCIA.....	4
5.	RESPONSABILIDADES	4
6.	REGRAS BÁSICAS.....	4
7.	CONTROLE DE REGISTROS.....	8
8.	ANEXOS	8
9.	REGISTRO DE ALTERAÇÕES	12

1. OBJETIVO

Estabelecer novas diretrizes ao processo de aquisição de materiais cuja aplicação impacta na formação da Base de Remuneração Regulatória, bem como, adaptar nova metodologia de análise das aquisições que tenham maior impacto no consumo das aplicações em OPEX.

2. ÂMBITO DE APLICAÇÃO

2.1. Empresa

Este documento é aplicável às empresas de distribuição de energia elétrica do Grupo CPFL Energia.

2.2. Áreas

Aplica-se às seguintes áreas das Distribuidoras do Grupo CPFL Energia:


Diretoria de Suprimentos

- Gerência de Compras;
- Gerência de Planejamento Logístico;
- Gerência de Qualificação de Materiais e Fornecedores;
- Gerência Mercados e Processos Suprimentos.

CPFL Supre:

- Gerência Serviços de Compra;
- Gerência de Planejamento Logístico;
- Gerência Serviços de Suprimentos.

Nº Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
19121	Instrução	1.0	Breno Pinto de Carvalho Rosa	16/12/2021	1 de 12

 CPFL ENERGIA <i>Interno</i>	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Suprimentos
	Título do Documento:	Estratégia alternativa para negociação de UAR / COM

3. DEFINIÇÕES

3.1. Base de Remuneração Regulatória (BRR)

É o conjunto de determinados bens do Ativo Imobilizado em Serviço necessários à prestação do serviço público de distribuição de energia elétrica, avaliados a preço de mercado, conforme regulamentação específica da ANEEL.

3.2. BAR

Montante da base de remuneração regulatória referente aos investimentos em ativos não elétricos (instalações móveis e imóveis).

3.3. Ordem de Compra (ODC)

Representa um processo de registro, acompanhamento e controle de valores e será utilizada para apuração de custos referentes à aquisição de bens (materiais e equipamentos).

3.4. Material

Definição genérica que engloba equipamentos, componentes, acessórios, instrumentos, ferramentas, sobressalentes, matérias-primas, produtos acabados e materiais em geral, considerados como itens de suprimento das empresas do Grupo CPFL.

3.5. Material estocável

Material de consumo regular, de aplicação direta na rede de distribuição e transmissão, para o qual se estabelece critérios de armazenamento e reposição automática.

3.6. Família de material

Definição utilizada para o grupo de materiais com características construtivas similares.

3.7. Inspeção de materiais

Atividade que tem por objetivo, verificar a conformidade dos materiais ou equipamentos adquiridos pela Companhia, e é realizada através de uma observação cuidadosa, a fim de descobrir e identificar falhas que podem comprometer a segurança e qualidade.

3.8. Pedido de compra


Documento sistêmico destinado a registrar a aquisição de materiais e equipamentos, trazendo consigo todos os dados de identificação destes bens, bem como informações comerciais, como Preço, quantidade, prazo, data de contabilização, condição de pagamento, tributos, etc.

3.9. UAR – Unidade de Adição e Retirada

Os equipamentos principais são aqueles definidos como Unidades de Cadastro – UC, ou Unidades de Adição e/ou Retirada – UAR, pelo MCPSE. Para os equipamentos principais, o valor de um bem novo, idêntico ou similar ao avaliado é obtido a partir do Banco de Preços da Concessionária.

Entende-se como Banco de Preços da Concessionária o banco formado com base em informações de todas as compras efetivamente realizadas pela concessionária, incluindo os custos de Ordem de Compra (ODC), sendo que, para apuração do valor unitário médio ponderado na data-base do laudo da RTP, deverão ser consideradas, por código de material, todas as aquisições dos bens ocorridas no último ciclo tarifário da empresa, compreendido entre as datas-bases do laudo atual e do anterior.

Nº Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
19121	Instrução	1.0	Breno Pinto de Carvalho Rosa	16/12/2021	2 de 12

 CPFL ENERGIA <i>Interno</i>	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Suprimentos
	Título do Documento:	Estratégia alternativa para negociação de UAR / COM

Os bens deverão ser atualizados de acordo com as fórmulas paramétricas constantes do Anexo III do Submódulo presente no PRORET. Devendo ser considerada a data de pagamento do bem e os valores deverão ser atualizados para a data-base do laudo.

3.10. COM – Componentes Menores

Conjunto de componentes acessórios vinculados a um determinado equipamento principal.

O custo do Componente Menor será definido a partir do Banco de Preços Referenciais, atribuído a cada equipamento principal, conforme critérios estabelecidos no Submódulo 48. Constante do PRORET. Do total dos projetos, serão expurgados aqueles que contenham registros apropriados indevidamente. Deverão ser expurgados ainda, por obra, os materiais referentes ao kit padrão do Programa Luz para Todos.

Para a aprovação da base de remuneração, nos investimentos realizados no período de aplicação do Banco de Preços Referenciais, será considerado como limite inferior o valor de 90% (noventa por cento) do VOC atualizado e como limite superior o valor de 110% (cento e dez por cento) do VOC atualizado. Essa faixa de aceitação se aplica no valor global dos investimentos por Tipo de Instalação (Redes de Distribuição, Linhas de Distribuição, Subestações e Medição), valorados exclusivamente pelo Banco de Preços Referenciais e excluindo-se o JOA.

3.11. BPR - Banco de Preços Referenciais

O Banco de Preços Referenciais (BPR) aplica-se na valoração dos custos de componentes menores e custos adicionais para os bens modularizáveis. A atualização dos valores de COM e CA do banco de preços da data-base do banco até a data-base do laudo será por meio do índice IPCA. Para aplicação dos módulos, deverá ser observada a classificação da empresa de acordo com o agrupamento de empresas proposto na folha nº8 da Nota Técnica nº 135/2019-SFF/SEM/ANEEL, de 21/08/2019 (Anexo I) desta instrução de trabalho.

3.12. Custos Operacionais

Os custos operacionais, para fins de revisão tarifária, correspondem aos custos com Pessoal, Materiais, Serviço de Terceiros, Outros Custos Operacionais, Tributos e Seguros relativos à atividade de Distribuição e Comercialização de energia elétrica.

3.13. FUNCOGE – Fundação COGE

Entidade jurídica de direito privado, sem fins lucrativos, uma instituição de caráter técnico-científico voltada para o aprimoramento de gestão empresarial e da cultura técnica do Setor Energético Brasileiro. Responsável também por gerir a base de fórmulas paramétricas utilizadas pelas empresas do setor elétrico.


3.14. VNR – Valor Novo de Reposição

Refere-se ao valor do bem novo, idêntico ou similar ao avaliado, obtido a partir do banco de preços da concessionária, ou do banco de preços referenciais, quando homologado, ou do custo contábil atualizado

3.15. Lista de Opção de Fornecimento (LOF)

Fornecedores homologados para a prestação de serviços ou fornecimento de materiais.

Nº Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
19121	Instrução	1.0	Breno Pinto de Carvalho Rosa	16/12/2021	3 de 12

 CPFL ENERGIA <i>Interno</i>	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Suprimentos
	Título do Documento:	Estratégia alternativa para negociação de UAR / COM

4. DOCUMENTOS DE REFERÊNCIA

- MCSE - Manual de Contabilidade do Setor Elétrico: Resolução Normativa ANEEL nº 605 de 11 de março de 2014, da Aneel, para entrada em vigor a partir de 1º de janeiro de 2015 e suas devidas revisões;
- MCPSE - Manual de Controle Patrimonial do Setor Elétrico: Resolução Normativa ANEEL nº 674/2015, de 11 de agosto de 2015 e suas devidas revisões;
- PRORET – Procedimentos de Regulação Tarifária: Sub modulo 2.3 – Base de Remuneração Regulatória - Resolução Normativa nº 686, de 17 de novembro de 2015.
- PRORET - Procedimentos de Regulação Tarifária: Sub modulo 2.2 – Custos Operacionais Resolução Normativa nº 806/2018, de 6/3/2018.
- GED 3409 – Qualificação de Fornecedores.

5. RESPONSABILIDADES

5.1 Gerência de Mercados e Processos de Suprimentos - ESMP

- Coordenar junto à Diretoria de Suprimentos e Serviços Compartilhados o mapeamento das famílias / categorias sempre que solicitado para subsidiar os processos de aquisição envolvendo UAR / COM, bem como, CAPEX / OPEX.

5.2 Gerência de Compras - ESC

- Analisar a possibilidade de realizar as negociações de forma simultâneas entre UAR e COM sempre que a LOF de ambas as requisições permitir, buscando assim aplicar a nova metodologia proposta nesta instrução de trabalho, desde que a estratégia para a respectiva aquisição tenha sido previamente definida com base nesta metodologia.

5.3 Gerência de Qualificação de Materiais e Fornecedores - ESQM

- Subsidiar as demais gerências de Suprimentos quando da necessidade de exploração de LOF que permitam combinações entre famílias / categorias diferentes, proporcionando alocar no mesmo processo de cotação fornecedores homologados simultaneamente para materiais UAR/COM.

5.4 Gerência de Planejamento Logístico - ESL


- Gerar requisição de contratação com aquisição simultânea de UAR/COM quando o processo tiver origem nesta combinação de categorias, para aplicação desta instrução de trabalho, desde que a estratégia da respectiva aquisição tenha sido previamente definida com base nesta metodologia.

6. REGRAS BÁSICAS

6.1 Tratativas de materiais classificados como UAR / COM

Conforme definido no PRORET – Procedimento de Regulação Tarifária, que para composição do VNR Valor Novo de Reposição, os equipamentos classificados como UAR terão seus preços praticados no Banco de Compras da concessionária, atualizados pelas fórmulas paramétricas publicadas pela FUNCOGE, e para os materiais classificados como COM, os

Nº Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
19121	Instrução	1.0	Breno Pinto de Carvalho Rosa	16/12/2021	4 de 12

 CPFL ENERGIA <i>Interno</i>	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Suprimentos
	Título do Documento:	Estratégia alternativa para negociação de UAR / COM

preços serão definidos a partir do Banco de Preços Referenciais – BPR ANEEL, atribuídos a cada equipamento principal, conforme critérios estabelecidos no Submódulo 48 do PRORET.

A metodologia atual determina então que os valores desembolsados pela concessionária, obedecendo os critérios de investimento prudente, para os equipamentos (**UAR**), atualizados a valor presente, serão reconhecidos na Base de remuneração.

No entanto, para os materiais classificados como (**COM**), a definição dos preços para BRR, se dará no constante do Banco de Preços Referenciais da ANEEL.

Desta forma observa-se a oportunidade de agregar valor à BRR ao combinar em um mesmo processo de negociação UAR e COM.

UAR – Unidade de Adição e Retirada

Embora a metodologia atual reconheça os preços praticados pela concessionária para este conjunto de equipamentos, existem 2 pontos de atenção que sinalizam a condução do processo de negociação de forma prudente:

1. Investimento prudente – A **ANEEL** avalia se o investimento não foi superestimado, quantitativa ou qualitativamente, visando garantir **tarifas justas**.
2. Banco de Preços de Equipamentos Principais – A nota técnica nº 135 de 2019, traz em sua composição a promessa da ANEEL em retomar a estruturação do Banco de Preços também para equipamentos principais (**UAR**).

COM – Componentes Menores

Como a metodologia atual limita o reconhecimento do valor desembolsado nos itens classificados como COM ao BPR ANEEL, entende-se que este conjunto de materiais mereça uma tratativa diferenciada no processo de negociação, visando atuar com maior eficiência, permitindo assim, ficar ou permanecer dentro da faixa de remuneração apresentada no BPR ANEEL.


União das categorias

A união das duas categorias (UAR / COM) no mesmo processo de contratação permitirá executar uma estratégia balanceada, proporcional à forma que ocorre o reconhecimento no processo tarifário.

Para união das categorias será necessário realizar constantes estudos conforme demonstrado nos anexos I e II desta instrução de trabalho.

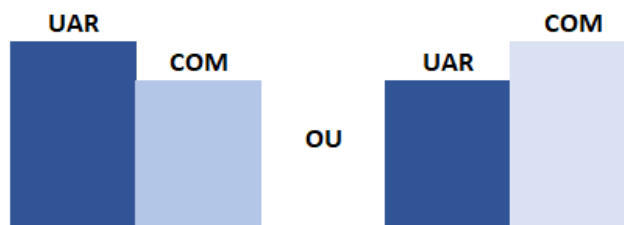
Da composição da LOF

A LOF que contiver os dois tipos de materiais (UAR / COM) em seu estado padrão, poderá estar sinalizada para o comprador como oportunidade de distribuição no foco de negociação, se for esta estratégia definida previamente, caso contrário, mantém-se o processo de acordo com padrão.

 Interno	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Suprimentos
	Título do Documento:	Estratégia alternativa para negociação de UAR / COM

CENÁRIO IDEAL(1) PARA APLICAÇÃO DA METODOLOGIA

Família	Aaaaa
Materiais	UAR / COM
Fornec1	
Fornec2	
Fornec3	
Fornec4	



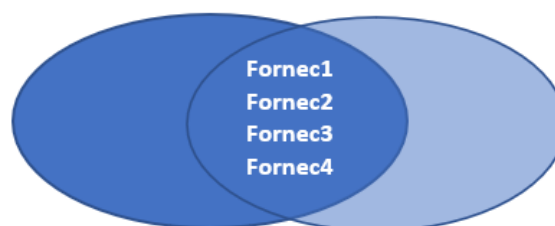
Famílias diferentes com LOF idêntica

Quando for possível identificar famílias de materiais que contém LOF idêntica à de outras famílias, pode-se avaliar a possibilidade de conciliar a aquisição em um único processo, desde que a estratégia para a respectiva aquisição seja definida previamente com base nesta metodologia, caso contrário, mantém-se o processo de acordo com o padrão.

CENÁRIO IDEAL(2) PARA APLICAÇÃO DA METODOLOGIA

Família	Aaaaa
Materiais	UAR
Fornec1	
Fornec2	
Fornec3	
Fornec4	

Família	Bbbbb
Materiais	COM
Fornec1	
Fornec2	
Fornec3	
Fornec4	



Famílias diferentes com LOF similar

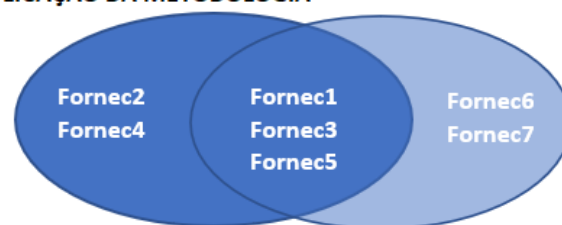
Quando for possível identificar famílias de materiais que contém LOF similares à de outras famílias, pode-se avaliar a possibilidade de conciliar a execução do processo de cotação nos **mesmos períodos de negociação**, desde que a estratégia para a respectiva aquisição seja definida previamente com base nesta metodologia, caso contrário, mantém-se o processo de acordo com o padrão.

Desta forma, ao identificar a coincidência de fornecedores presentes nos dois processos, possa ser aplicada a metodologia proposta, conforme exemplificado no Anexo IV.


CENÁRIO COM OPORTUNIDADE PARA APLICAÇÃO DA METODOLOGIA

Família	Aaaaa
Materiais	UAR
Fornec1	
Fornec2	
Fornec3	
Fornec4	
Fornec5	

Família	Bbbbb
Materiais	COM
Fornec1	
Fornec3	
Fornec5	
Fornec6	
Fornec7	



Do processo de negociação

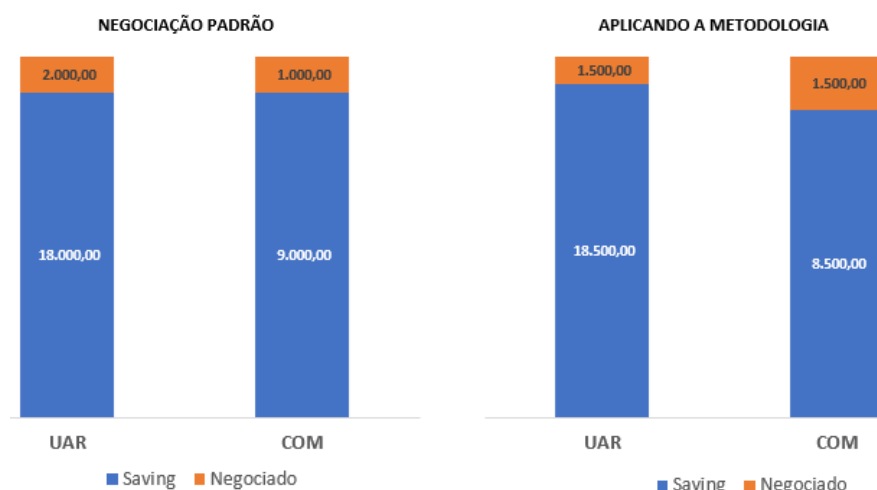
 Interno	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Suprimentos
	Título do Documento:	Estratégia alternativa para negociação de UAR / COM

Ao adotar a metodologia explanada neste procedimento, identificando-se a oportunidade de negociar (UAR / COM) com os mesmos fornecedores, é recomendável buscar focar esforços conforme a classificação dos materiais:

Para materiais classificados como **Componentes Menores – COM**, recomenda-se que seja intensificado o foco na negociação dos preços, dando preferência a este tipo de material e relação aos materiais classificados como UAR, sore conforme já explanado no parágrafo sobre Componentes Menores deste capítulo.

Para os materiais classificados como **Unidade de Adição e Retirada - UAR**, conforme citado anteriormente, é recomendável que procure manter os valores margeando o preço médio histórico já atualizado pela respectiva fórmula paramétrica, evitando assim futuros prejuízos na avaliação junto ao Banco de Preços de UAR.


Desta forma espera-se que a intensidade no esforço de negociação para os materiais classificados como **COM**, seja maior do que a aplicada aos materiais classificados como **UAR**. Lembrando de preservar o valor de saving antes da aplicação desta metodologia.



6.2 Materiais classificados como Componentes Menores - COM e potenciais impactos no OPEX

Para as aquisições contendo apenas materiais classificados como Componentes Menores - COM, observa-se oportunidade de avaliar inicialmente o histórico de aplicação dos respectivos materiais em obras destinadas a CAPEX e OPEX considerando pelo menos os últimos 3 anos de consumo.

A visão da distribuição de cada material no consumo como CAPEX / OPEX permitirá à área de Compras intensificar ou não os esforços de negociação sobre os itens com maior percentual histórico de aplicação em OPEX contra aqueles com maior percentual de aplicação em CAPEX.

 Interno	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Suprimentos
	Título do Documento:	Estratégia alternativa para negociação de UAR / COM

Esta metodologia visa refletir em menor impacto no desembolso de itens com característica quase 100% OPEX.

Para simulação da redistribuição do esforço de negociação, recomenda-se utilizar a Aplicação desenvolvida pela ESMP através da ferramenta Office Excel, denominada Simulador de Esforço OPEX COM.

No capítulo definições, explanou-se de forma resumida sobre **Custos Operacionais**.


Como a maioria dos materiais classificados como Componente Menor, e aplicados em OPEX faz parte do rol de materiais pertencentes aos **Custos Operacionais**.

Recomenda-se seguir as etapas abaixo, desde que a estratégia para a respectiva aquisição seja definida previamente com base nesta metodologia, caso contrário, mantém-se o processo de acordo com o padrão:

Após estruturar o processo de cotação, elaborar solicitação de análise regulatória em conjunto com a gerência de Mercado e Processos de Suprimentos - ESMP.

- a.1. Caso o retorno da área regulatória seja positivo ao prosseguimento de redistribuição dos esforços de negociação, utilizar o simulador de esforço de OPEX para subsidiar o processo de negociação.
- a.2. Caso o retorno da área regulatória seja negativo ao prosseguimento de redistribuição dos esforços de negociação, prosseguir com a metodologia padrão de negociação.

Exemplo de redistribuição no esforço de negociação

% saving obtido		10%					
Material	R\$ Original	R\$ saving linear		% CAPEX	% OPEX	% saving sugerido	R\$ Saving
Componente 1	1.000,00	100,00		90%	10%	1,7%	17,24
Componente 2	1.500,00	150,00		10%	90%	15,5%	232,76
Total		250,00				Total	250,00

O Anexo V traz quadro exemplificando a utilização do simulador de esforço OPEX

7. CONTROLE DE REGISTROS

Não aplicável. Documento tático de suporte orientativo sem geração de registros diretamente correlacionados.


8. ANEXOS

Anexo I – Agrupamento de Empresas;

Anexo II – Quadro de oportunidades (Famílias / Categorias);

Anexo III – Famílias / Categorias com UAR / COM;

Nº Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
19121	Instrução	1.0	Breno Pinto de Carvalho Rosa	16/12/2021	8 de 12

 Interno	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Suprimentos
	Título do Documento:	Estratégia alternativa para negociação de UAR / COM

Anexo IV – Oportunidade por similaridade parcial;

Anexo V – Quadro exemplificando Simulador de Esforço OPEX.

ANEXOS

Anexo I – Agrupamento de Empresas

(Fls. 8 da Nota Técnica nº 135/2019-SFF/SRM/ANEEL, de 21/08/2019).

Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4
<ul style="list-style-type: none"> • AME • CELPA • ELETROPAULO • LIGHT • CERON • ELETROACRE • ENEL RJ • CEMIG 	<ul style="list-style-type: none"> • CEEE • COPEL • BANDEIRANTE • ESCELSA • CEB • PIRATININGA • ELEKTRO • CELESC • CEMAR • RGE-SUL (RGE SUL e RGE) • CPFL PAULISTA • ENEL GO • CEMAT • EMG • CELPE • COELBA • ETO • CPFL SANTA CRUZ (SANTA CRUZ + JAGUARI + MOCOCA + LESTE PAULISTA + SUL PAULISTA) 	<ul style="list-style-type: none"> • ENEL CE • ENERSUL • ESE • CEAL • CEPISA • COSERN • EPB • ESS (CAIUÁ + ELO + CNEE + EDEVP + EBB) 	<ul style="list-style-type: none"> • BOA VISTA • CHESP • DMED • EBO • ELFSM • ENF • SULGIPE • COCEL • COOPERALIANÇA • DEMEI • EFLJC • EFLUL • ELETROCAR • FORCEL • HIDROPAN • IENERGIA • MUX ENERGIA • UHENPAL

Figura 2 - Agrupamentos de empresas proposto.

Anexo II – Quadro de oportunidades (Famílias / Categorias)

Famílias: PLACA DE CONCRETO / POSTE DE CONCRETO

- ☐ EMPAC-EMPRESA DE ARTEFATOS DE CONCRETO
- ☐ FEPOL - INDUSTRIA E COMERCIO DE ARTE
- ☐ ICOTEMA - MADEIRAS TRATADAS E CONCRETO
- ☐ INCOPOSTES INDUSTRIA E COMERCIO DE
- ☐ IPT - INDUSTRIA DE POSTES TEIXEIRA LTDA
- ☐ MAICIL COMERCIO E INDUSTRIA DE POSTES DE

Anexo III – Famílias / Categorias com UAR / COM

Quadros exemplificando a oportunidade existente em famílias com os dois tipos de materiais UAR / COM.

Volumetria identificada no histórico de aquisições efetuadas de 2017 a 2021.

Nº Documento:	Categoria:	Versão:	Aprovado por:	Data Publicação:	Página:
19121	Instrução	1.0	Breno Pinto de Carvalho Rosa	16/12/2021	9 de 12



Interno

Tipo de Documento: Procedimento

Área de Aplicação: Suprimentos

Título do Documento: Estratégia alternativa para negociação de UAR / COM

ARAMES E CORDOALHAS - ARAMES

Cod. Material	Texto item pedido	Status UAR	Consumo
50-000-031-175	CABO AÇO MR 9,5MM(3/8) 7 FIOS CLASSE A	COM	35.669.164,54
50-000-000-958	ARAME ACO-GALV 4BWG 6,05MM	COM	5.402.860,70
50-000-031-174	CABO ACO-7,9MM-EAR	COM	1.759.137,20
50-000-000-961	ARAME ACO-GALV 12BWG 2,77MM	COM	1.025.731,42
50-000-001-003	NC-CABO ACO GALV MR 6,4MM (1/4) 7FIOS	COM	443.804,16
50-000-032-787	CORDOALHA ACO-GALV 4,87MM 3FIOS CLASSE A	COM	152.078,60
50-000-016-948	FIO ACO ZINCADO A QUENTE 3,09MM	COM	120.500,40
50-000-031-176	CABO ACO-9,5MM-EAR	COM	16.377,02
50-000-031-173	CABO AÇO AR 7,9MM(5/16) 7 FIOS CLASSE A	COM	16.222,36
50-000-001-004	CORDOALHA AG 7,94MM EHS CABO GUARDA LT	COM	13.195,00
50-000-000-959	ARAME ACO-GALV 4BWG 6,05MM CLAS B BEST	COM	6.633,48
50-000-001-002	NC-CABO ACO-GALV MR 9,5MM (3/8) 7 FIOS	UAR	5.346.562,24
50-000-031-000	CABO ACO-GALV ARR 7,94MM (5/16) 7 FIOS	UAR	222.809,95
50-000-001-005	CORDOALHA ACO-GALV EHS 9,5MM 7FIO	UAR	35.433,34

PARA-RAIO - PARA-RAIO DISTRIBUIÇÃO

Cod. Material	Texto item pedido	Status UAR	Consumo
50-000-001-414	PARA-RAIO DIST POLIM 10KA 12KV	COM	33.155.484,35
50-000-003-308	PARA-RAIO DIST POLIM 10KA 21KV	COM	19.120.716,53
50-000-011-924	PARA-RAIO DIST POLIM 10KA 27KV	COM	128.866,55
40-000-015-163	PARA-RAIO 3KV 10KA REGULADORES	COM	6.685,00
50-000-031-627	PARA-RAIO-LD-POLIMERICO-30-ZNO-10-2-4,5	UAR	1.759.692,00
50-000-032-324	PARA-RAIO POLIM 145KV ZNO 10KA	UAR	172.759,50

CHAVES E ELOS - CHAVE E PORTA FUSÍVEL

Cod. Material	Texto item pedido	Status UAR	Consumo
50-000-001-406	CHAVE FUS DIST 15KV 300A 10KA BASE C	COM	53.152.297,39
50-000-002-548	CHAVE FUS DIST 24,2KV 300A 4,5KA BASE C	COM	14.978.269,94
40-000-003-057	PORTA FUSIV 15KV 100A 10KA	COM	2.124.624,33
40-000-003-058	NC-PORTA FUSIV 15KV 50A 1,25KA MODELO 1	COM	1.074.818,09
40-000-006-320	PORTA FUSIV DIS 24,2KV 100A 4,5KAS	COM	750.526,37
40-000-032-004	CHAVE FUS 24,2KV 300A 12KA	COM	321.433,30
40-000-031-969	NC-ORTA FUSI DIS 24,2KV 100A 1,4KAS MOD1	COM	6.280,73
40-000-031-980	CHAVE FUSIV DIS 15KV 300A 10,6KAS	COM	1.414,35
50-000-003-220	CHAVE FUS DIST 24,2KV 100A 2KA RELIG	UAR	4.249.637,41
50-000-001-407	CHAVE FUSIV DIS 15KV 100A 1,4KAS RELIG	UAR	942.154,14

Nº Documento:
19121


Categoria:
Instrução

Versão:
1.0

Aprovado por:
Breno Pinto de Carvalho Rosa

Data Publicação:
16/12/2021

Página:
10 de 12

 Interno	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Suprimentos
	Título do Documento:	Estratégia alternativa para negociação de UAR / COM

Anexo IV – Oportunidade por similaridade parcial

Embora não haja coincidência total em ambas as LOF, existe grande potencial de ocorrer negociação com fornecedor detentor de ambas as famílias.

Quadro exemplificando a similaridade entre famílias diferentes

CHAVES E ELOS


DACHSER BRASIL LOGISTICA LTDA.
HUBBELL DO BRASIL, INDUSTRIA, COMER
INCESA INDUSTRIA DE COMPONENTES
INDEL BAURU INDUSTRIA ELETROMETALUR
INDUSTRIA ELETROMECHANICA BALESTRO
MAURIZIO & CIA LTDA
PLENOBRAS DISTRIBUIDORA ELETRICA E
STIELETRONICA ISOLADORES SA
STIELETRONICA S/A

PARA-RAIO

ALPHA GATHI ENGENHARIA ELETRICA E
DACHSER BRASIL LOGISTICA LTDA.
HUBBELL DO BRASIL, INDUSTRIA, COMER
INDUSTRIA ELETROMECHANICA BALESTRO
INDUSTRIA ELETROMECHANICA BALESTRO L
MAURIZIO & CIA LTDA
SIEMENS LTDA
SULMINAS FIOS E CABOS LTDA.

Anexo V – Quadro exemplificando Simulador de Esforço OPEX

Painel de geral de informações		Descrição do Produto	R\$ Total cotação	% PESO COTAÇÃO	CAPEX historico	OPEX historico	R\$ Saving linear	Saving proporcional Capex / Ope	Savin sugerido em 2 percentuais		
% Saving original	5%	CONECTOR PERF 4 DERIVACOES	18.621.815,24	10,5%	94,2%	5,8%	931.090,76	161.492,82	0,9%	275.250,61	1,5%
Saving em R\$	8.907.821,81	CONECTOR UNIVERSAL 10-25MM2/6-25MM2	876.180,90	0,5%	64,7%	35,3%	43.809,04	46.150,90	5,3%	88.280,42	10,1%
		COBERTURA CONECTOR CUNHA AL	992.734,38	0,6%	86,3%	13,7%	49.636,72	20.291,12	2,0%	14.673,69	1,5%
Saving OPEX estimado	14,9%	ESTRIBO LIGACAO	2.319.245,74	1,3%	68,2%	31,8%	115.962,29	110.039,48	4,7%	34.280,97	1,5%
		CONECTOR GARRA LINHA VIVA 100 AMPERES	1.732.780,21	1,0%	49,6%	50,4%	86.639,01	130.355,85	7,5%	174.587,88	10,1%
OPEX cotação	33,5%	CONECTOR TERM TIPO 7 AL 336MCM 185MM2	839.766,21	0,5%	82,1%	17,9%	41.988,31	22.375,80	2,7%	12.412,65	1,5%
		CONECTOR PERF T16-70/D6-35MM2	1.439.897,40	0,8%	59,0%	41,0%	71.994,87	88.094,78	6,1%	145.078,20	10,1%
R\$ Cotação	178.156.436,20	ESPACADOR LOSANGULAR 15KV	823.344,75	0,5%	98,0%	2,0%	41.167,24	2.440,72	0,3%	12.169,93	1,5%
R\$ Saving	8.907.821,81	CONECTOR CUNHA AL CN10	1.792.760,24	1,0%	75,2%	24,8%	89.638,01	66.349,62	3,7%	26.498,94	1,5%
R\$ Negociado	169.248.614,39	CONECTOR PERF T35-120/D35-120MM2	2.969.211,31	1,7%	75,9%	24,1%	148.460,57	106.719,95	3,6%	43.888,16	1,5%
R\$ CAPEX	118.431.660,19	CONECTOR CUNHA RAMAL I CINZA	2.431.797,07	1,4%	74,5%	25,5%	121.589,85	92.361,64	3,8%	35.944,60	1,5%
R\$ OPEX	59.724.776,01	GRAMPO ANC CABO 70MM2 15KV 35MM2 25KV	2.223.747,45	1,2%	92,7%	7,3%	111.187,37	24.256,82	1,1%	32.869,40	1,5%
		CONECTOR TERM COMP AL P/PARAF TIPO 4	1.689.435,19	0,9%	89,2%	10,8%	84.471,76	27.278,56	1,6%	24.971,68	1,5%
R\$ Neg. OPEX orig.	56.738.537,21	ANEL AMARRACAO P/ESPAC LOSANG SEP	615.951,23	0,3%	96,8%	3,2%	30.797,56	2.947,05	0,5%	9.104,43	1,5%
R\$ Neg. OPEX ajust.	53.258.275,09	ESPACADOR LOSANGULAR COM GARRAS 25 KV	25.605.211,09	14,4%	98,2%	1,8%	1.280.260,55	67.782,12	0,3%	378.472,77	1,5%
R\$ redução	-3.480.262,12	GRAMPO ANC CABO COB 185MM2 15KV	248.775,78	0,1%	88,0%	12,0%	12.438,79	4.436,63	1,8%	3.677,18	1,5%
R\$ Universo COM OF	231.745.614,22	ADAPTADOR BANDEIRA Ø10MM	905.559,00	0,5%	88,9%	11,1%	45.277,95	15.053,68	1,7%	13.385,14	1,5%
		CONECTOR CUNHA RAMAL II VERDE	1.881.019,88	1,1%	65,4%	34,6%	94.050,99	97.050,85	5,2%	189.523,91	10,1%
Redução no Total	-1,5%	CONECTOR TERM COMP AL P/PARAF TIPO 5	2.998.121,51	1,7%	88,2%	11,8%	149.906,08	52.826,68	1,8%	44.315,48	1,5%
		CONECTOR CUNHA RAMAL VII BRAN/VERM	638.493,60	0,4%	54,4%	45,6%	31.924,68	43.385,28	6,8%	64.332,02	10,1%
		ESPACADOR LOSANGULAR 34,5KV	1.795.339,72	1,0%	96,3%	3,7%	89.766,99	9.848,12	0,5%	26.537,07	1,5%
		CONECTOR PERF T16-70/D1,5-6MM2	387.731,40	0,2%	39,4%	60,6%	19.386,57	35.044,07	9,0%	39.066,24	10,1%
		ESTRIBO JAMPE LIGACAO EQUIP	1.881.578,41	1,1%	94,6%	5,4%	94.078,92	15.248,08	0,8%	27.811,77	1,5%
		CONECTOR PAR FEND CU FIO 10-6XFIO10-6	513.950,64	0,3%	69,3%	30,7%	25.697,53	23.529,34	4,6%	7.596,75	1,5%
		CONECTOR CUNHA RAMAL III MULTIPLO	1.547.068,85	0,9%	46,4%	53,6%	77.353,44	123.790,14	8,0%	155.876,36	10,1%

 CPFL ENERGIA <i>Interno</i>	Tipo de Documento:	Procedimento
	Área de Aplicação:	Suprimentos
	Título do Documento:	Estratégia alternativa para negociação de UAR / COM

9. REGISTRO DE ALTERAÇÕES

9.1. Colaboradores

Empresa	Área	Nome
CPFL	ESQM	Breno Rosa
CPFL	ESMP	Eder Soares de Araujo

9.2. Alterações

Versão Anterior	Data da Versão Anterior	Alterações em relação à Versão Anterior
Não aplicável	Não aplicável	1ª Emissão oficial no Portal GED para atendimento ao CCIP e Norma Zero vigente