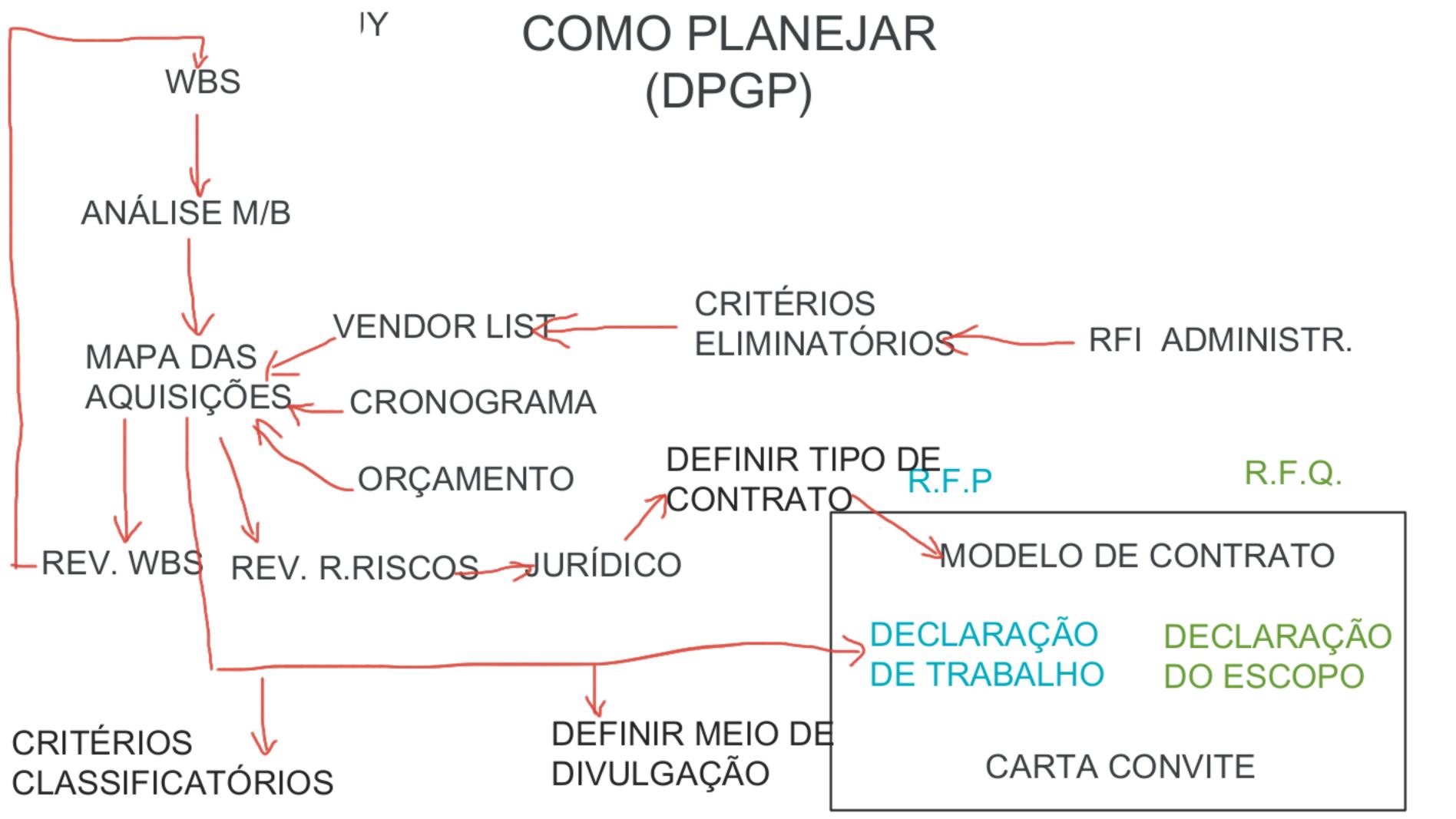
FASE

FASE

FASE

FASE

PACOTE DE TRABALHO

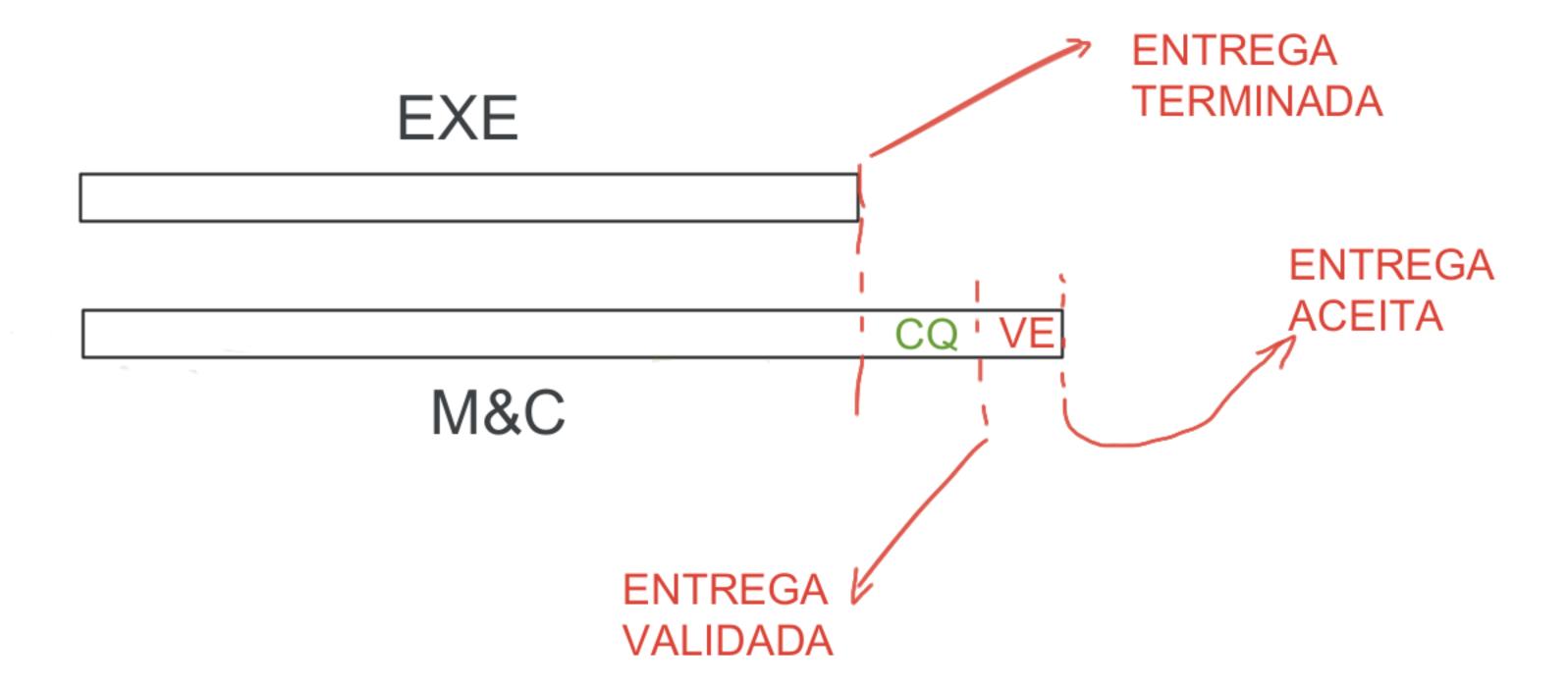


1) Esboce o Mapa das Aquisições do projeto com as informações iniciais obtidas na Dinâmica 1.

2) Fique a vontade para incluir quaisquer outros campos no Mapa das Aquisições que melhor represente as informações necessárias pela Área de Aplicação do seu projeto.

Concurrence	Barn a ser contratato	Refund Wilds	Mendor U.U.	Crosoguera	Organismo	Critical Make or Bay
REPOR	Proceeds Teathing Wheter theo per "Day" on Artiflet Make or Duy!	124	Simples on territorial de surveixantes convenientes	deta recuestific para recollesção so peoples	no Organiero	3
RTME	Preceive de Trabalho "Y" edecidido nos "Bas" na Arbibe Neve os Bust	15.5	tomportum formateidomes a convenion conveniones	in a consection para modificaçõe no projeto	consulter moroudo	,
Helena Melena	Provide de Trabalho 12º júneiolido por "Day" na Antálias Na-as de Suy)	171	empresan for readores a same convidedos	no filtra ricción de convictados	valor disper ival no Occamento sara esse commo	1,3,7
RTSM	Promotor fundamental (products per Tayling Artists No. 2 or 3ug)	132	empresse formandersona serven canvidades	for a responsible parts modificaçõe no pargan	consulter mercado	4.0
M-95-08	Proofe de Trabalho 16° adecidido por "Reg" on Antibio Messon (fig)	116	empresse for condense a contra convidence	data nonessaria data mathemyla ma politic	no Organismo	

Committee of the Conference of



REVISÃO REGISTRO DE RISCOS

Análise de Riscos da Aquisição

▼FGV

- No PLANejamento do projeto
- Nas ESPecificações
- Na escoha (Pni-Qualificação) das empresas convidadas a participar do processo de seleção do fornecedor

Podemos responder aos riscos de uma aquisição:

- No processo de SELeção do fornecedor, utilizando critérios de avaitação obrigatórios e/ou facultativos
- Em cláusulas CONTratuais que protejam os principais objetivos do projeto e de direitos dai decorrentes
- Na ADMinistração do contrato
- No ENCerramento do contrato



Everco de Risco	Resposta no Pásco	Nomento da Resposte ao Risco
• Não fundoramento apecuado ao testar on cumos par electrina la processo du lubrasque ou dendo a compone les du ou allende managines	Estecutar ampresa com en hor necesso Rod zor scribo de parcello de quel cade durera e após a lacroagácino labritanta.	SEL ES* CONT ADN
«Abese na ensegu em nesse de formeselor les padities a én de sur encacidade procuisa ou yer alta de compensi las nomercado	 Austider holiende de lemes mente Multiperternel Diligent anne 12° de lachdegite 	SFI CONT AOM

Exemplo: Contratação de um equipamento

C'y A stiridade de diligent acos to compressale tadas as relias aesterairies par a permitir que a produce a ser farmedale, execute se colocada em funcionamento egla menque na prese, de acordo com sa especificações Anticos aplicivos e designo exe paístos no contibbolo esperados pelo Ulicale.

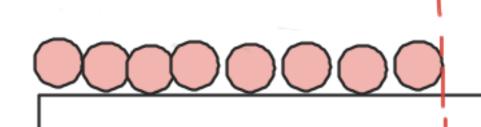


FGV

A partir do exemplo mostrado no side anterior, promova a revisão do Registro de Riscos do seu projeto com 2 exemplos de uso

Proceda a uma tabela similar ao modelo mostrado no slide anterior com 2 linhas, 3 colunas





DT - Conteúdo típico

Parte 1

- Funções
- Qualidade
- Prazos
- Suporte
- Treinamentos
- Manutenção
- Garantia



WBS DO CONTRATO

DT - Conteúdo típico

Parte 2

Peso das Entregas do contrato (P)

Quantidade (Q)

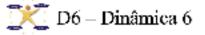
Critérios de Medição (C)

0% / 100% 60% / 40%

70% / 20 % / 10%

Etc...

Avanço Físico = (P) x (Q) x (C)



Junte ao texto produzido na D5, a WBS do Contrato, seus Pesos e Critérios de Medição baseados no slide anterior



WBS Contrato - Conteúdo Típico

Obra civil (Peso 20%)

Critério: Desenhada 10% Construída pt1 40% Construída pt2 50%

Equipamento (Peso 25%)

Critério: No almoxarifado 0 ou 100%

Eletrodutos e Acessórios (Peso 10%)

Critério: No almoxarifado 0 ou 100%

Suportes (Peso 5%)

Critério: Fabricados 60%, Montados 40%

Cabos (Peso 15%)

Critério: Lançados 70%, Ligados 20%, Testados 10%

Partida (Peso 25%)

Critério: Comissionamento 10% Start-up 30% Operação Assistida 60%

	BM -	- Bo	letim de	M¢	sdição	Con	trator	
н	N/Karananan	Con.	PROBIL	HH	N Ownerson	C VIIIX	A.C	energy.
-	Parameter Service Coded on			7.			Paradeological	Pollar
١.	Class C tell		200 200,00	×			200,000,00	
	Leadings	200			98	18%	600000	
U.S	Correlate Paris 1	-0			404	400	\$2,000,00	
L La	Dur scholde Peris 7	- 60			700	674	20,000.00	
16	Liquipaneerece		200 200,00	24			200.000,00	
	La elementation	26				600%	280,000,00	
12	Males de las estamentes los		100,000,00	10			100/000/00	
12.	No assessment many	7%			606	985	200.000	
•	Capartes		20,000,00	- 5			38,000,007	
144	Fabricacca	20			118	970	20,000,00	
M2		1.0			304	40%	60,000	
15	Owber		150,000,00	15			150,000,00	
4	Engoge	200			ma	20	20,000.00	
10.2	Ligorom	period.			3000	787	200000	
150	Televice	and a			200	100	\$ 200.00	
11	Perform		290,000,00	28			250 (00)(00	
	Combination of the	No.			MA.	980	200000	
10.0	24%	10			400	XX.	75,000,00	
43	County's Ambrida	100			100	50	30.00	
	Total do no	rime o	1,000,000,00		Total da co	er draide	1,000,000,00	

1

CRITÉRIOS AVALIAÇÃO

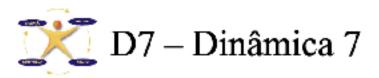
Eliminatórios

Sinônimos: Fré-Recuistos, Onténos Obrigatónos. Objetivo: Hao lhação do fornecedor.

Classificatórios

Objetivo Julgamento do fornesecor





Eliminatórios (exemplos)

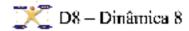
 Atendimento às cláusulas obrigatórias do Instrumento de Consulta (capacidade financeira, capacidade de produção, capacidade e experiência técnica, regularização jurídica e fiscal, desempenho em contratos anteriores)

Obs.: Certidões, balanços, referências, atestados, provas de conceito e visitas aos clientes e ao próprio fornecedor são instrumentos de verificação dos itens obrigatórios

 Atendimento aos requisitos obrigatórios do Memorial Descritivo / especificação stre 4 exemplos de critérios eliminatórios a a concorrência escolhida

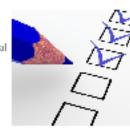
CRITÉRIOS CLASSIFICATÓRIOS

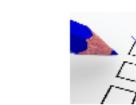
Classificatórios (exemplos)



irão diferenciar as propostas.

- Oferta acima dos requisitos (opcionais, serviços agregados, tecnologia)
- Redução de prazos
- Preço e / ou condições de pagamento
- Garantias acima do mínimo especificado
- Capacidade técnica
- Capacidade de geranciamento
- Qualificação da equipe técnica e / ou gerencial
- · Posicionamento no mercado
- Tecnologia da solução
- Efc...





Mostre 4 exemplos de critérios classificatórios para a concorrência escolhida



Sistema de Pontuação (a ser usado no processo Cenduzir as Aquisição)

		Fome	cedor A	Formecedor B	
Critário	Peso	Nota.	Nèdia	Nota	Média
Gual Forção do como Idon co	26	7	175	10	290
Gual Foações desejadas do fornecedor	20	10	200	4	80
Valiesace des produtes (alimentes el bebidas) e serviços elerce des	6	a	40	a	15
Experiência de femesedor (número de exemios regizados)	20	10	200	4	80
Tempo de existência da empresa	6	6	45	ē	25
Prepa	25	G	150	10	250
Total	100		51 D		700

DIVULGAR CRITÉRIOS AOS CONVIDADOS FORNECEDORES? JUSTIFIQUE

Divulgar aos convidados ?



D9 – Dinâmica 9

Vantagens

- Transparência do processo
- Proponente procura adequar sua proposta às necessidades e prioridades do cliente
- Prioridades s\(\tilde{a}\) pensadas previamente, levando a uma melhor qualidade da RFP (mesmo sem divulgar)
- Processo de seleção mais rápido e objetivo (mesmo sem divulgar)

Desvantagens

- Necessidade de elaboração dos critérios antes da divulgação da RFP, podendo atrasar o processo (mesmo sem divulgar)
- Possibilidade de questionamento dos critérios pelos proponentes
- Possibilidade de questionamento do resultado pelos proponentes



Decida se irá divulgar ou não divulgar os critérios eliminatórios / classificatórios aos proponentes convidados

Justifique



TIPOS DE CONTRATO

Tipos

■ PG – Preço Global

Sinônimos: Preço Fixo, Preço Fechado, Lump Sum, Fixed Price

■ T&M - Tempo e Material

Sinônimos: Preço Unitário, L.P.U., Time & Material, Unit Price

CA – Custo por Administração

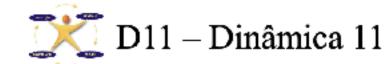
Sinônimos: Custo Reembolsável, Cost Reimbursable, Cost Plus

É POSSÍVEL A COMBINAÇÃO DESSES TIPOS

CA - Custo por Administração



Incentivo	Positivo (Recompensa)	Sem recompensa ou penalidade	Negativo (Penalidades)
Por desempenho	Entrega	Entrega no	Entrega
de Prazo	antecipada	prazo certo	atrasada
Por desempenho	Abaixo do	Dentro do	Acima do
de Custo	orçamento	orçamento	orçamento
Por desempenho de Qualidade	Excede os requisitos	Satisfaz os requisitos do contrato	Não satisfaz os requisitos do contrato

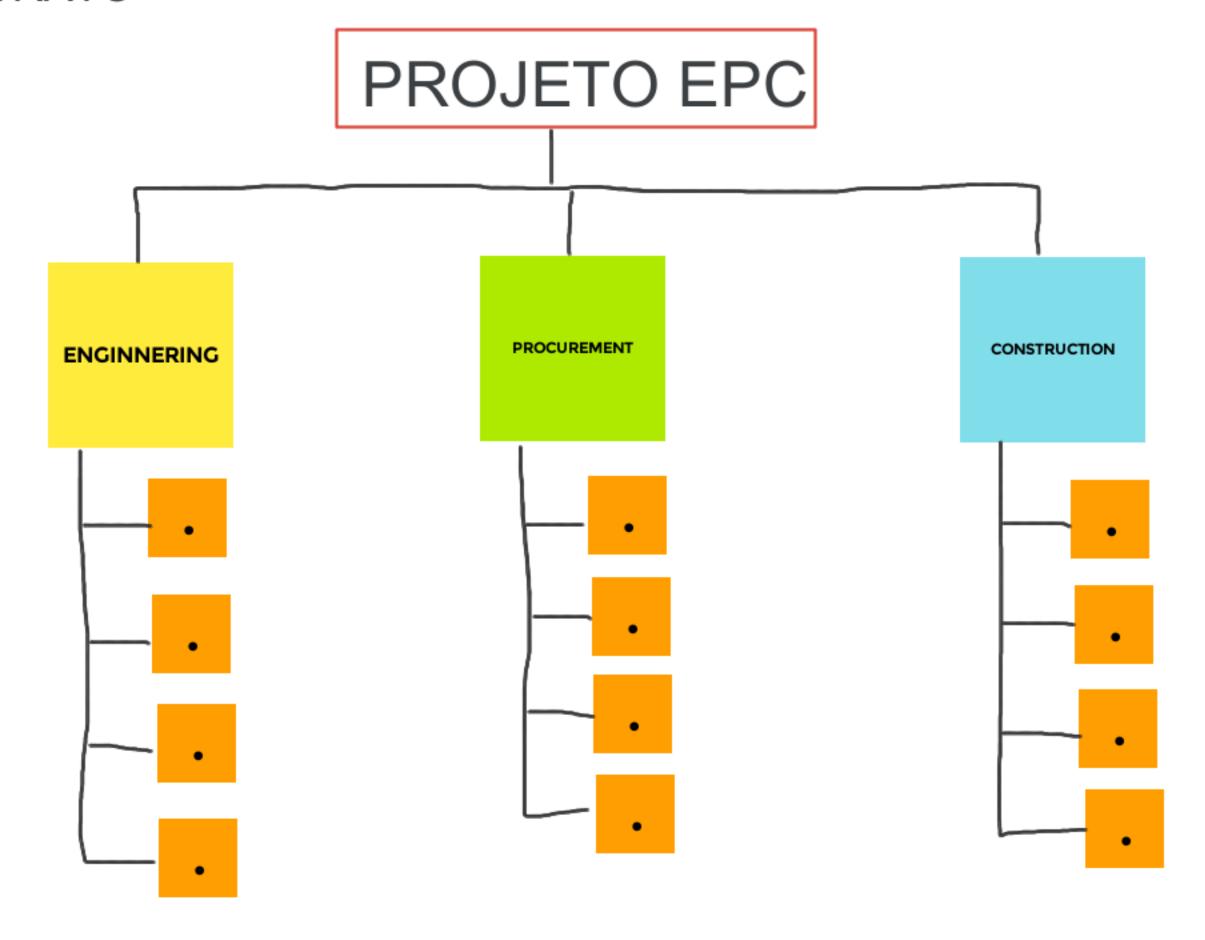






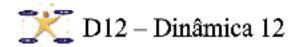
- Pense sobretudo se valeria a pena compor 1 ou mais tipos de contrato num único.
- 3) Se escolher apenas o tipo CA, justifique pela recompensa
- Por fim, justifique a escolha quanto ao Escopo, Preço e Risco

TIPO DE CONTRATO



COMO EXECUTAR

PGP APROV.



COMO conferir DT x Proposta

COMO tirar dúvidas do fornecedor

COMO avisar quem ganhou e perdeu

COMO solicitar revisões de Proposta

COMO estabelecer formalidade até que o Contrato fique pronto

COMO autorizar o trabalho

COMO Habilitar (Eliminatório) / Julgar (Classificatório)

COMO garantir Qualidade

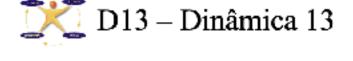
COMO distribuir Comunicações

COMO engajar Stakeholders

COMO saber quando a Entrega está Terminada para ser Monitorada

COMO fazer a publicidade do convite

COMO receber as propostas





COMO fazer a Kick-Off Meeting (Reunião de Partida)

COMO fazer o diligenciamento

COMO obter a Entrega Validada (Controlar Qualidade)

COMO monitorar e controlar riscos

COMO administrar claims (pleitos, reivindicações)

COMO proceder em relação ao RDO - Relatório Diário de Ocorrências

COMO proceder em relação ao BM - Boletim de Medição

COMO solicitar mudanças

COMO obter a Entrega Aceita (Validar Escopo)

COMO administrar os faturamentos e pagamentos

COMO proceder em relação ao EVA (Análise de Valor Agregado)

COMO proceder em relação aos Relatórios de Desempenho do Projeto



DOCS DE AQUISIÇÃO CONTEÚDO TÍPICO DO CONTRATANTE RESPOSTA TÍPICA DO CONVIDADO

RFP - REQUEST FOR PROPOSAL

CARTA CONVITE NECESSIDADES, EXPECTATIVAS, ANSEIOS
DT - DECLARAÇÃO DO TRABALHO
MODELO DE CONTRATO

PROPOSTA TÉCNICA COMERCIAL

RFQ - REQUEST FOR QUOTATION

(EDITAL DE LICITAÇÃO)

CARTA CONVITE

O QUE FAZER, DESENHOS E DETALHES ANEXOS, ETC

DT - DECLARAÇÃO DO ESCOPO

(TERMO DE REFERENCIA)

MODELO DE CONTRATO

LISTA DE PREÇOS (COTAÇÃO) QUOTATION

PROPOSTA TÉCNICA

METODOLOGIA TÉCNICA

ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

PROPOSTA COMERCIAL

SCOPO TRABALHO QUE PRESTAREMOSENTREGAS

CRONO PRAZOS CRONOGRAMA

CUSTOS PREÇOS FORMA DE PAGAMENTO

QUALID NORMAS, REGULAMENTOS, BOAS PRÁTICAS QUE SEGUIREMOS

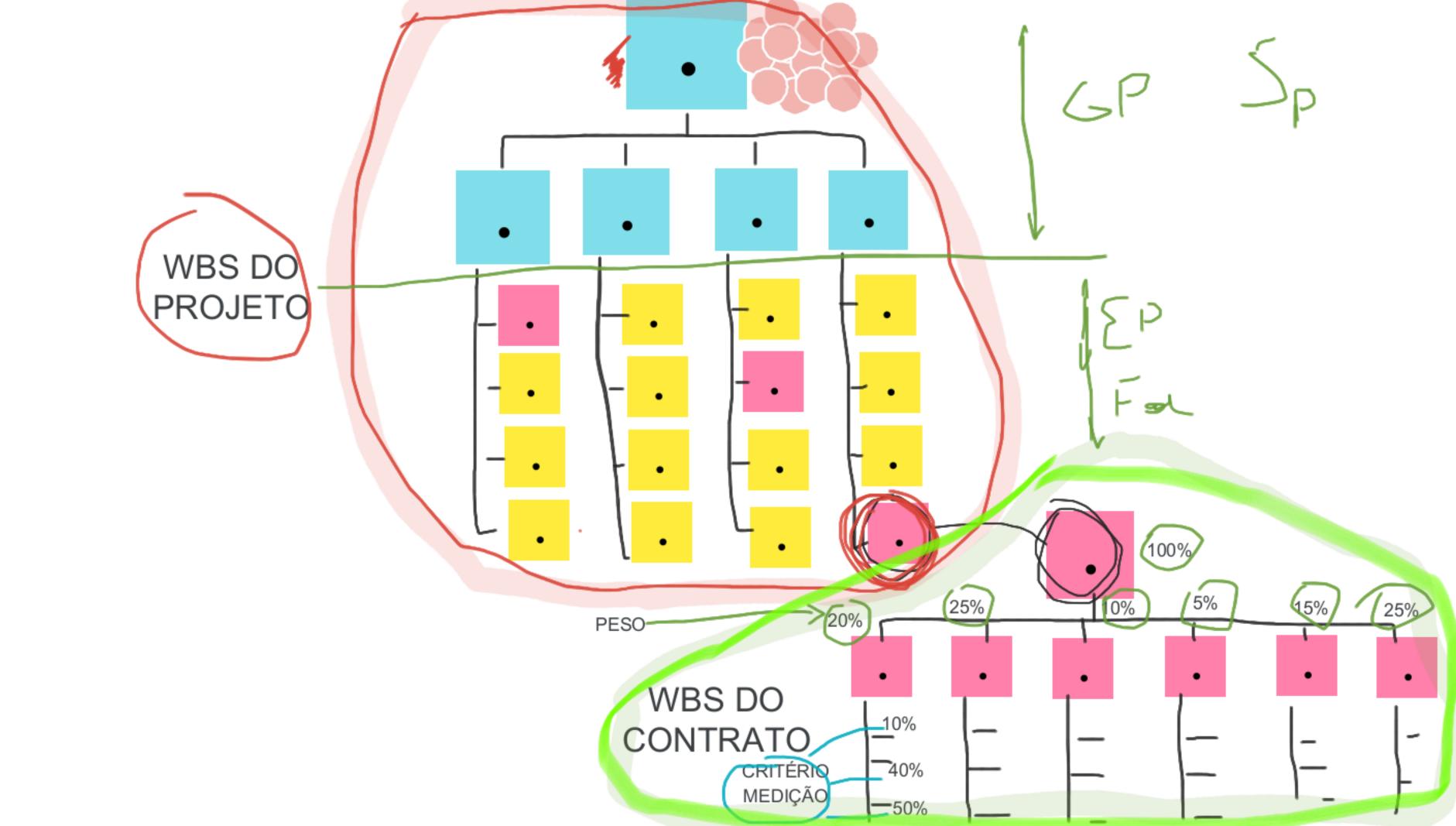
RECURSOS HUMANOS, QUEM É QUEM, QUEM FARÁ O QUE, QUANTIDADE DE REC

COMUNIC STATUS REPORT

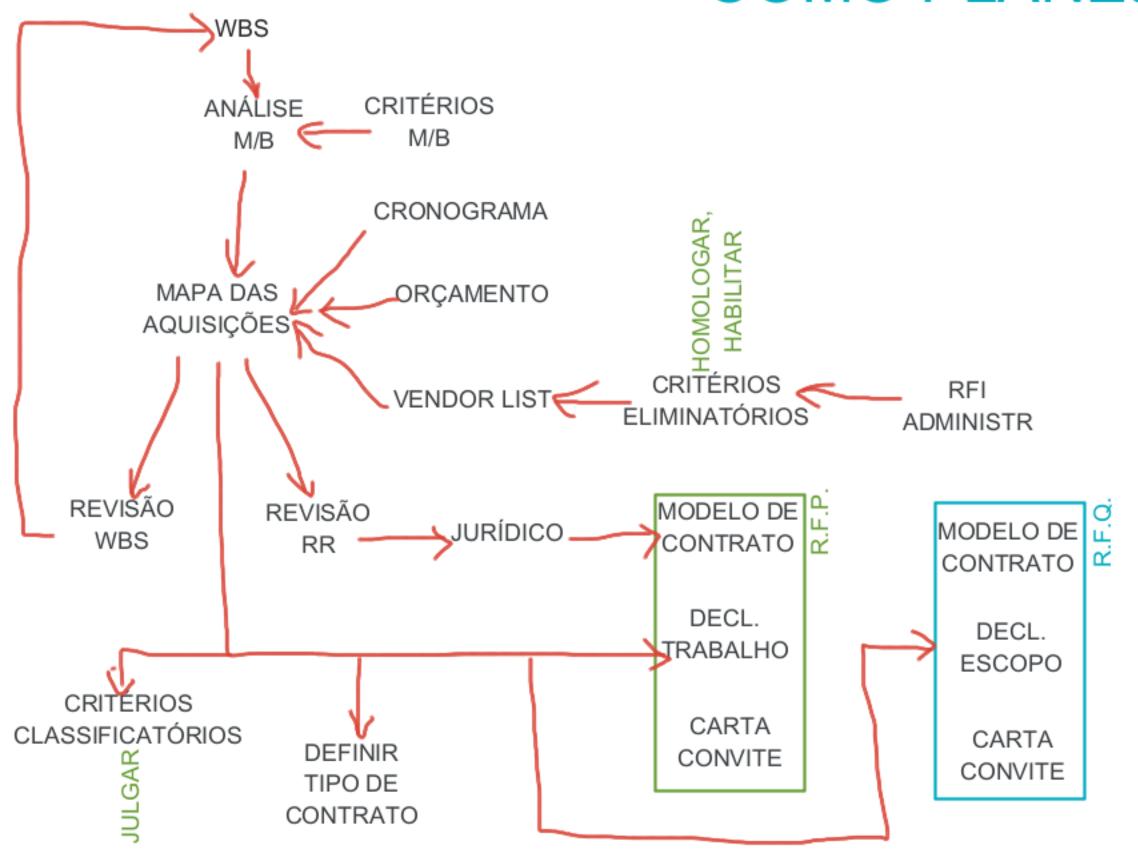
EXCLUSÕES PREMISSAS RESTRIÇÕEŞ LIMITE DE ESCOPO: ITENS NÃO INCLUSOS NO FORNECIMENTO

PREMISSAS: RESPONSABILIDADES DE CADA PARTE GARANTIAS

RESTRIÇÕES:S.L.A. CONDIÇÕES DE REAJUSTES/ALIDADE DA PROPOSTA



COMO PLANEJAR



GER.
PORTFÓLIO
GER.
PROGRAMAS

