Plano de Gerenciamento das Aquisições

Vigia Escolar



| Controle de Versões | | | |
|---------------------|------------|--------------------|--|
| Versão | Data | Autor | Notas da Revisão |
| 1.0 | 02/06/2017 | Samuel Rocha Costa | Criação do documento e definição dos tópicos |
| 1.1 | 04/06/2017 | Lucas Botosso | Definição do objetivo, métodos e processos |
| 1.2 | 05/06/2017 | João Pedro Salgado | Criação dos primeiros templates adicionais |
| 1.3 | 05/06/2017 | Samuel Rocha Costa | Criação dos outros templates adicionais |
| 1.4 | 06/06/2017 | Lucas Botosso | Finalização dos tópicos |
| 1.5 | 07/06/2017 | Samuel Rocha Costa | Revisão final e correção de erros |

1 Objetivo

O Plano de gerenciamento das aquisições descreve como será feito o Gerenciamento das aquisições do projeto, detalhando seus processos desde o desenvolvimento dos documentos de aquisições até o encerramento do contrato.

2 <u>Método de gerenciamento das aquisições</u>

Gerenciar as aquisições do projeto requer um plano de gerenciamento das aquisições aprovado, no qual engloba os processos para as aquisições que vão ocorrer ao longo do projeto. O plano de gerenciamento das aquisições é desenvolvido e aprovado durante a fase de planejamento do projeto para garantir a transparência no processo de seleção de fornecedores e orientar a equipe do projeto sobre como as aquisições deverão ser feitas.

2.1 Processos de Aquisições

• Conduzir as aquisições:

Processo de obtenção das respostas dos fornecedores, de seleção e escolha dos mesmos.

• Controlar as aquisições:

Processo de gerenciar as relações de aquisição, monitorar o desempenho do contrato e realizar mudanças caso necessário.

Encerrar as aquisições

Processo de finalização de cada aquisição do projeto. Deve verificar se todo o trabalho e as entregas são aceitáveis para o seu propósito. Também envolve atividades administrativas como a finalização das reivindicações em aberto, atualização dos registros e históricos.

2.2 <u>Decisões de comprar</u>

As aquisições que devem ser feitas no projeto estão descritas no documento de <u>Decisões de</u> <u>Comprar</u>.

| Plano de Gerenciamento das Aquisições |
|---------------------------------------|
|---------------------------------------|

Vigia Escolar



2.3 <u>Documentos padronizados de aquisição</u>

| Documento | Descrição | Template |
|---|--|--|
| Termo de recebimento provisório ou definitivo | Formalização ou Aceitação da Entrega da Aquisição. Pode ser usada tanto para entregas parciais ou a entrega final. | Termo de Aceite da Entrega.docx |
| Critérios para Seleção de Fontes | Para medir, comparar e/ou pontuar as propostas dos fornecedores, devem ser definidos critérios Eliminatórios e Classificatórios | Critérios para Seleção de Fontes.xlsx |
| Decisões de fazer ou comprar | As decisões de fazer ou comprar documentam as conclusões obtidas em relação aos produtos, serviços ou resultados do projeto adquiridos fora da organização do projeto ou realizados internamente pela equipe do projeto. Também podem incluir decisões de exigir apólices de seguros ou contratos de bônus de desempenho para abordar alguns dos riscos identificados. O documento das decisões de fazer ou comprar pode ser simples; por exemplo, apenas uma lista contendo uma breve justificativa para as decisões. | <u>Decisões de</u> <u>Comprar.xlsx</u> |
| Especificação do trabalho das aquisições | Descrição de um produto ou serviço para ser adquirido sob um contrato; Declaração de requisitos. Desenvolvida a partir da linha de base do escopo. Deve fornecer informação suficiente para o vendedor criar e precificar uma proposta aderente à necessidade do projeto. | <u>Declaração de</u> <u>Trabalho.docx</u> |
| Modelo de Contrato | Este documento contém os principais componentes de contrato citados no PMBOK e foi criado para ser usado como documento inicial no qual define as especificações e exigências de contrato. | Modelo de Contrato.docx |
| Plano de gerenciamento das aquisições | O Plano de Gerenciamento das Aquisições tem como objetivo descrever como os processos de aquisição serão gerenciados desde o desenvolvimento dos documentos de aquisições até o fechamento do contrato. | Plano de gerenciamento das aquisições.docx |
| RFP - Solicitação de Proposta | Solicitação de Proposta Técnica/Comercial Escopo deve estar claro, bem definido e mensurável Exige proposta mais elaborada e critérios mais complexos | RFP - Solicitação de Proposta.docx |

| Plano de Gerenciamento das Aquisições | SECURITY |
|---------------------------------------|----------|
| Vigia Escolar | |

| | Usado para fazer cotação dos itens de aquisição | |
|----------------------|--|-------------------|
| RFQ - Solicitação de | quando discussões entre os concorrentes não | RFQ – Solicitação |
| Cotação | são necessárias e o preço é o fator principal na | de Cotação.xlsx |
| | negociação | |

2.4 Responsabilidades das aquisições da Equipe do Projeto

| Membro da Equipe | Responsabilidades |
|---------------------------|---|
| Gerente de Projeto (GP) | Análise das atividades do processo de aquisição do projeto para |
| | atender as necessidades do projeto e as políticas e |
| | procedimentos de aquisição da empresa. |
| | Certificar que a aquisição atenda aos requisitos do projeto |
| | (prazo, custo, qualidade). |
| | Mitigar riscos das contratações |
| Advogado | Assessorar juridicamente o GP no desenvolvimento dos |
| | documentos de aquisição |
| Equipe Técnica | Especificar produto a ser contratado de forma clara e objetiva |
| | Validar as informações recebidas das propostas |
| Financeiro / Patrocinador | Validar processo de liberação dos recursos financeiros |

2.5 Métricas

Os padrões de mercado ou da organização e os requisitos a serem atingidos pela aquisição estão descritos na <u>Declaração de Trabalho</u> de cada Aquisição.

2.6 Decisões contratuais relacionadas a riscos

| Risco | Como será tratado (Clausula contratual, tipo de contrato, penalidade, bônus) |
|-------|---|
| | |

2.7 Fornecedores pré-qualificados

| Fornecedor potencial | Motivo |
|----------------------|--------|
| | |

2.8 Ferramentas de Aquisições

| Ferramenta Descrição da aplicação | Quando aplicar | Responsável |
|-----------------------------------|----------------|-------------|
|-----------------------------------|----------------|-------------|

| Plano de Gerenciamento das Aquisições | SECURITY |
|---------------------------------------|----------|
| Vigia Escolar | |

| Negociações das | Será usada para negociar | Após a seleção dos 3 | Gerente de Projeto |
|-----------------|----------------------------|-----------------------|--------------------|
| aquisições | com os 3 melhores | melhores fornecedores | |
| | fornecedores classificados | classificados da | |
| | de cada aquisição. | aquisição | |

3 <u>Conduzir as aquisições</u>

No processo de condução das aquisições do projeto, primeiramente é decidido quais produtos/serviços devem ser adquiridos externamente a equipe do projeto, então deve ser estabelecido os critérios de avaliação, os requisitos contratuais para então criar a solicitação da proposta, após essa etapa o RFP (Solicitação de Proposta) para os fornecedores qualificados.

Após o envio da RFP (Solicitação de Proposta), deve ser recebido as respostas das solicitações, para que seja feito a classificação e a seleção dos fornecedores. Na próxima etapa deve ser negociado e redigido o contrato para que ele seja assinado e realizado pelo fornecedor.

3.1 Tipos de contratos

No projeto Vigia Escolar serão admitidos contratos de Preço Fixo, e Tempo Material (T&M).

3.2 <u>Critérios para avaliação das cotações e das propostas</u>

Os critérios para avaliação das cotações e das propostas recebidas pelos fornecedores por meio dos critérios descritos no template de <u>Critérios para Seleção de Fontes</u>.

4 <u>Controlar as aquisições</u>

O processo de controlar as aquisições do projeto deve ser feito principalmente pelo Gerente de Projeto, ele fica responsável pelo Gerenciamento das relações de aquisição, o monitoramento do andamento do contrato e fazer as mudanças caso necessário.

Segundo Xavier, para controlar as aquisições de forma efetiva, deve ser garantido a Aderência aos termos e condições do contrato, a Adequada comunicação, o Adequado monitoramento, o Adequado controle de mudanças e a Adequada solução das reivindicações.

As solicitações de mudança devem ser feitas seguindo o template de <u>Solicitações de Mudanças</u>, as mesmas devem ser analisadas e registradas caso sejam necessárias.

4.1 Avaliação de fornecedores

A avaliação dos fornecedores será feita de acordo com os dados obtidos das análises e pesquisas no mercado para avaliar os fornecedores mais confiáveis, na opinião dos integrantes da equipe, e de acordo com o custo, tempo e qualidade dos serviços oferecidos pelo mesmo, além do fato que a escolha do fornecedor deve estar totalmente ligada ao prazo de entrega da aquisição, de forma que esse prazo não atrapalhe o cronograma do projeto.

Plano de Gerenciamento das Aquisições

Vigia Escolar



5 Encerrar as aquisições

O processo de encerramento das aquisições serve de apoio ao processo de encerramento do projeto do projeto ou da fase, ele finaliza todas as reivindicações em aberto, atualiza os registros e encerra o contrato.

O contrato pode ser encerrado de forma normal, com o término das atividades estabelecidas no contrato, um acordo múltiplo entre as partes, caso alguma das partes (contratante ou fornecedor) queiram cancelar o contrato ou então pode ser encerrado pela Inobservância das condições estabelecidas no contrato, na qual não é cumprido o estabelecido no contrato e pode envolver ação judicial.

No encerramento do contrato deve ser verificado no <u>Termo de Aceite</u> da aquisição se não tem nenhuma pendência, se os pagamentos e as entregas foram cumpridas, e também documentar para melhoria do processo o aprendizado obtido por meio desse contrato finalizado, essa documentação é feita através do template <u>Lições Aprendidas</u>.

| Aprovações | | | |
|------------------------------|--------------------|------------|--|
| Participante Assinatura Data | | | |
| Patrocinador do Projeto | | | |
| Gerente do Projeto | João Pedro Salgado | 09/06/2017 | |