



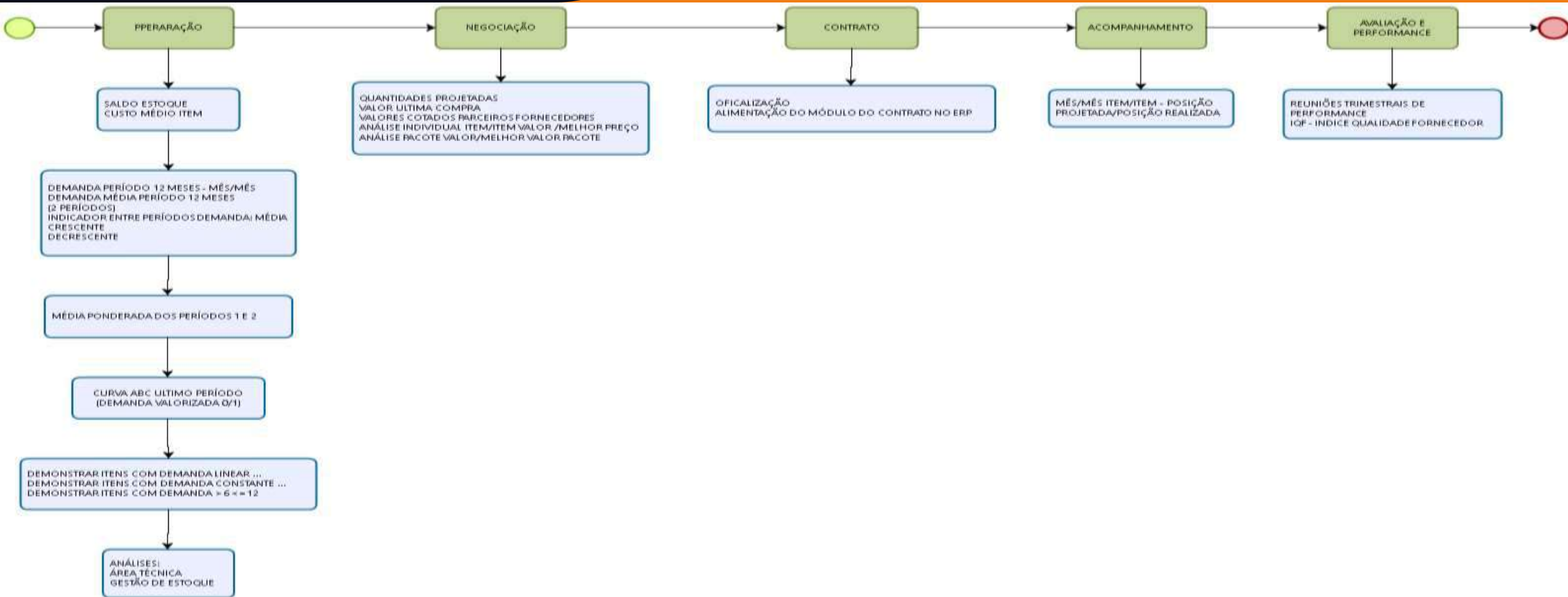
GESTÃO CONTRATO EM COMPRAS

Instrutor: Amadeu Rocha

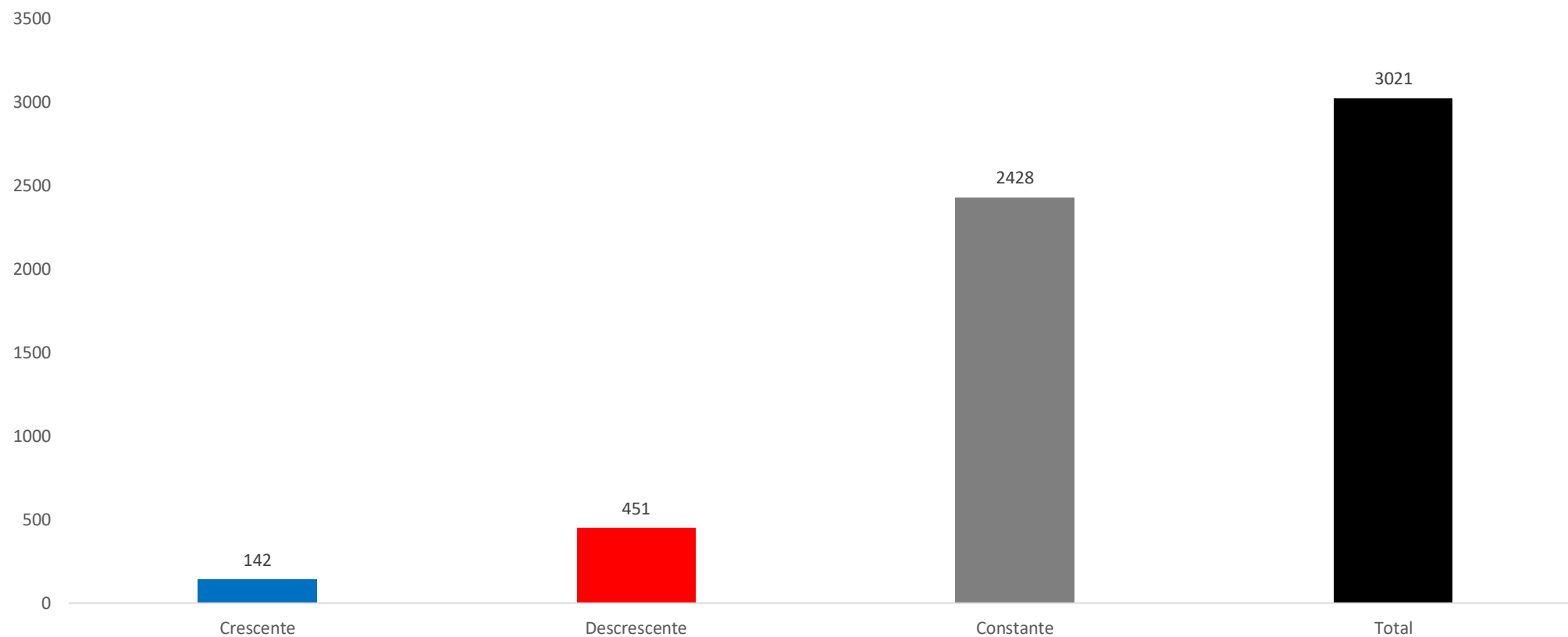


**SINCRONISMO
QUE GARANTE
SAVINGS**

Fluxo Processo – Definição Famílias – Processo Análise – Definição Itens – Processo Negociação – Definição Parceiro Fornecedor – Gestão Contrato (Acompanhamento Mercado, Monitoramento Previsto x Realizado, Medição Índice Atraso Entregas, Reuniões Trimestrais Avaliação Performance...)



Tendência





• • •

• • •

• • •

ÍNDICE ATENDIMENTO DAS ENTREGAS PLANEJADAS



$9 \leq \text{IQF} \leq 10$ - Bom desempenho

$8 \leq \text{IQF} < 9$ - Advertência por e-mail

$7 \leq \text{IQF} < 8$ - Reunião com o fornecedor

$6 \leq \text{IQF} < 7$ - Plano de ação e suspensão

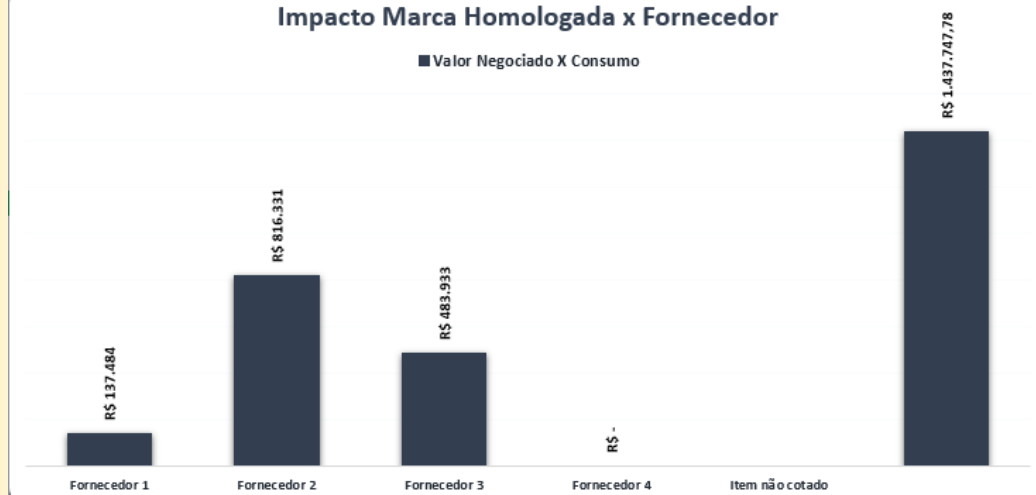
$\text{IQF} < 6$ - Desomologação e bloqueio

SAVING – REDUÇÃO CUSTO AQUISIÇÃO!

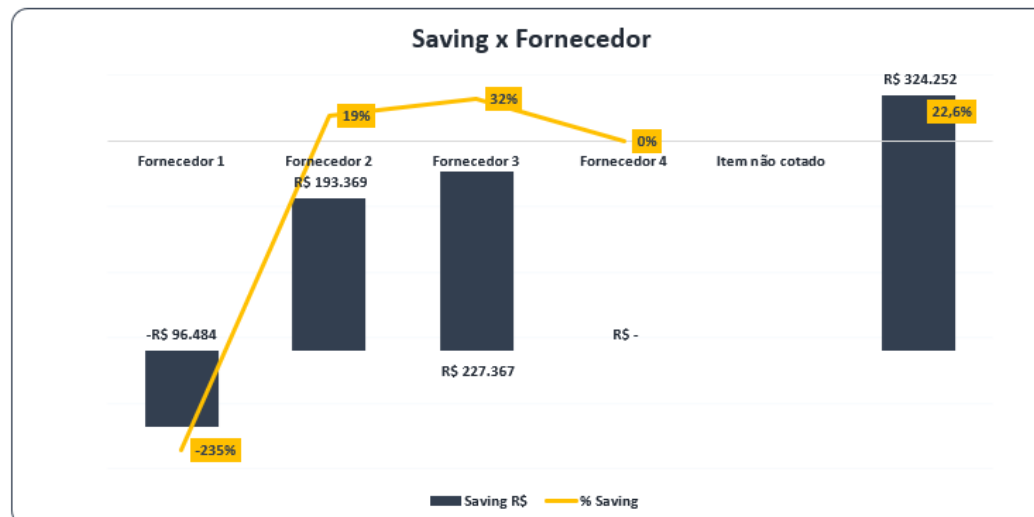
RESUMO DA NEGOCIAÇÃO											
Fornecedor	Nome fornecedor	Quantidade de Itens Cotados	Quantidade de Itens Ganhos	% itens cotados, com base no total de itens para contrato	% itens não cotados, com base no total de itens para contrato	Representatividade de itens no CTO	% itens fechado, com base nos itens cotados	Valor Negociado X Consumo	Ultima Compra X Consumo	Saving R\$	% Saving
Fornecedor 1	Fornecedor 1	39	2	90,7%	9,3%	4,7%	5,1%	R\$ 137.484	R\$ 41.000	-R\$ 96.484	-235%
Fornecedor 2	Fornecedor 2	41	29	95,3%	4,7%	67,4%	70,7%	R\$ 816.331	R\$ 1.009.700	R\$ 193.369	19%
Fornecedor 3	Fornecedor 3	40	12	93,0%	7,0%	27,9%	30,0%	R\$ 483.933	R\$ 711.300	R\$ 227.367	32%
Fornecedor 4	Fornecedor 4	0	0	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	R\$ -	R\$ -	R\$ -	0%
Item não cotado	Item não cotado	0		0,0%							
TOTAL		43	43	100,0%	0,0%			R\$ 1.437.747,78	R\$ 1.762.000	R\$ 324.252	22,6%

Impacto Marca Homologada x Fornecedor

■ Valor Negociado X Consumo



Saving x Fornecedor





OBRIGADO!