

#### TRANSFORMANDO PESSOAS E NEGÓCIOS



# GESTÃO CONTRATO EM COMPRAS

**Instrutor: Amadeu Rocha** 



#### TRANSFORMANDO PESSOAS E NEGÓCIOS

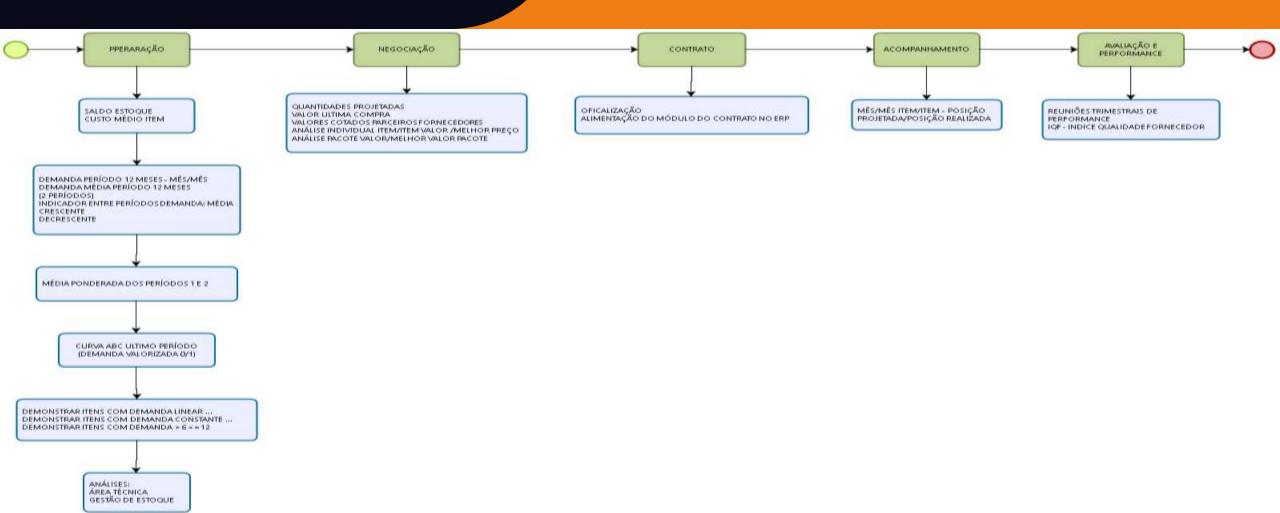


# SINCRONISMO QUE GARANTE SAVINGS



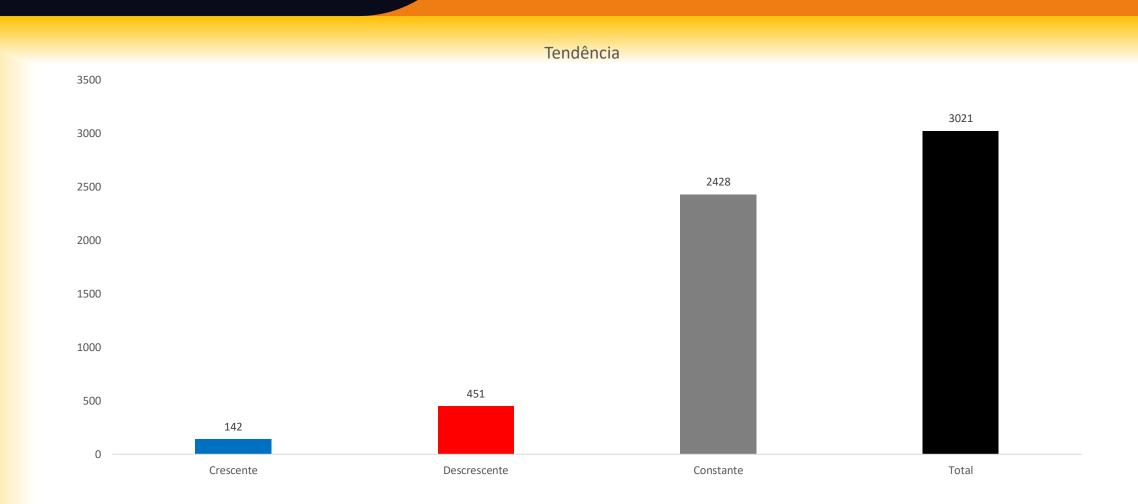
#### **GESTÃO DE CONTRATOS DE COMPRAS**

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





## ANÁLISE E PROJEÇÃO DE DEMANDA





## ANÁLISE TRIBUTÁRIA PROCESSO AQUISIÇÃO

• •

		IMPOSTOS CA	ALCULADOS - D	ESTACADO NA	A NF		
UTILIZAÇÃO DO MATERIAL	ICMS PRÓPRIO	DIFAL	IPI	ICMS ST	PIS / COFINS	IVA	DESCRIÇÃO IVA
Consumo	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	C0	Consumo: Sem impostos
Consumo	SIM	SIM	NÃO	NÃO	NÃO	C1	Consumo: ICMS + Dif. Alíquota
Consumo	SIM	SIM	SIM	NÃO	NÃO	C2	Consumo: ICMS+ Dif. Alíquota +IPI
Consumo	NÃO	NÃO	SIM	NÃO	NÃO	C3	Consumo: IPI
Industrialização	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	10	Industrialização: Sem impostos
Industrialização	SIM	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	11	Industrialização: ICMS
Industrialização	SIM	NÃO	SIM	NÃO	NÃO	12	Industrialização: ICMS + IPI
Industrialização	SIM	NÃO	SIM	NÃO	SIM	13	Industrialização: ICMS + IPI +PIS/COFINS
Intermediário	NÃO	NÃO	SIM	NÃO	SIM	T*	Intermediários: IPI EST + PIS/COFINS
Intermediário	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	TO	Intermediários: Sem Impostos
Intermediário	SIM	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	T1	Intermediários: ICMS
Intermediário	SIM	NÃO	SIM	NÃO	NÃO	T2	Intermediários: ICMS + IPI
Intermediário	SIM	NÃO	SIM	NÃO	SIM	T3	Intermediários: ICMS + IPI +PIS/COFINS



### INDÍCE ATENDIMENTO DAS ENTREGAS PLANEJADAS



9 ≤ IQF ≤ 10- Bom desempenho

8 ≤ IQF < 9 - Advertência por e-mail

7 ≤ IQF < 8 - Reunião com o fornecedor

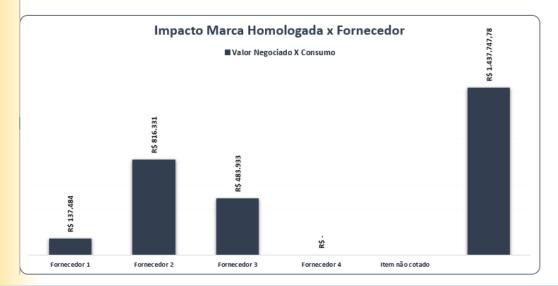
6 ≤ IQF < 7 - Plano de ação e suspensão

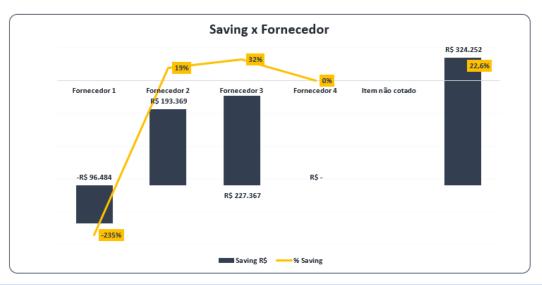
IQF < 6 - Desomologação e bloqueio



## 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 Nego Consi		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				100,0%									
ltem não cotado	Item não cotado													
TOTAL		43	43	100,0%	0,0%			R\$ 1.4	137.747,78	R\$ 1.762.000	R\$ 324.252	22,6%		









#### TRANSFORMANDO PESSOAS E NEGÓCIOS

## **OBRIGADO!**