

# **Proposta e Aplicação de um Método de Seleção de Fornecedor Baseado no Guia de Aquisição do MPS.BR**

Ana Márcia Debiasi Duarte – Unochapecó  
Jefferson Oestreich de Mello – Unochapecó  
Denio Duarte – UFFS

# Motivação

---

Definir um processo para orientar a aquisição de uma solução de software para uma indústria moveleira no Oeste de SC.

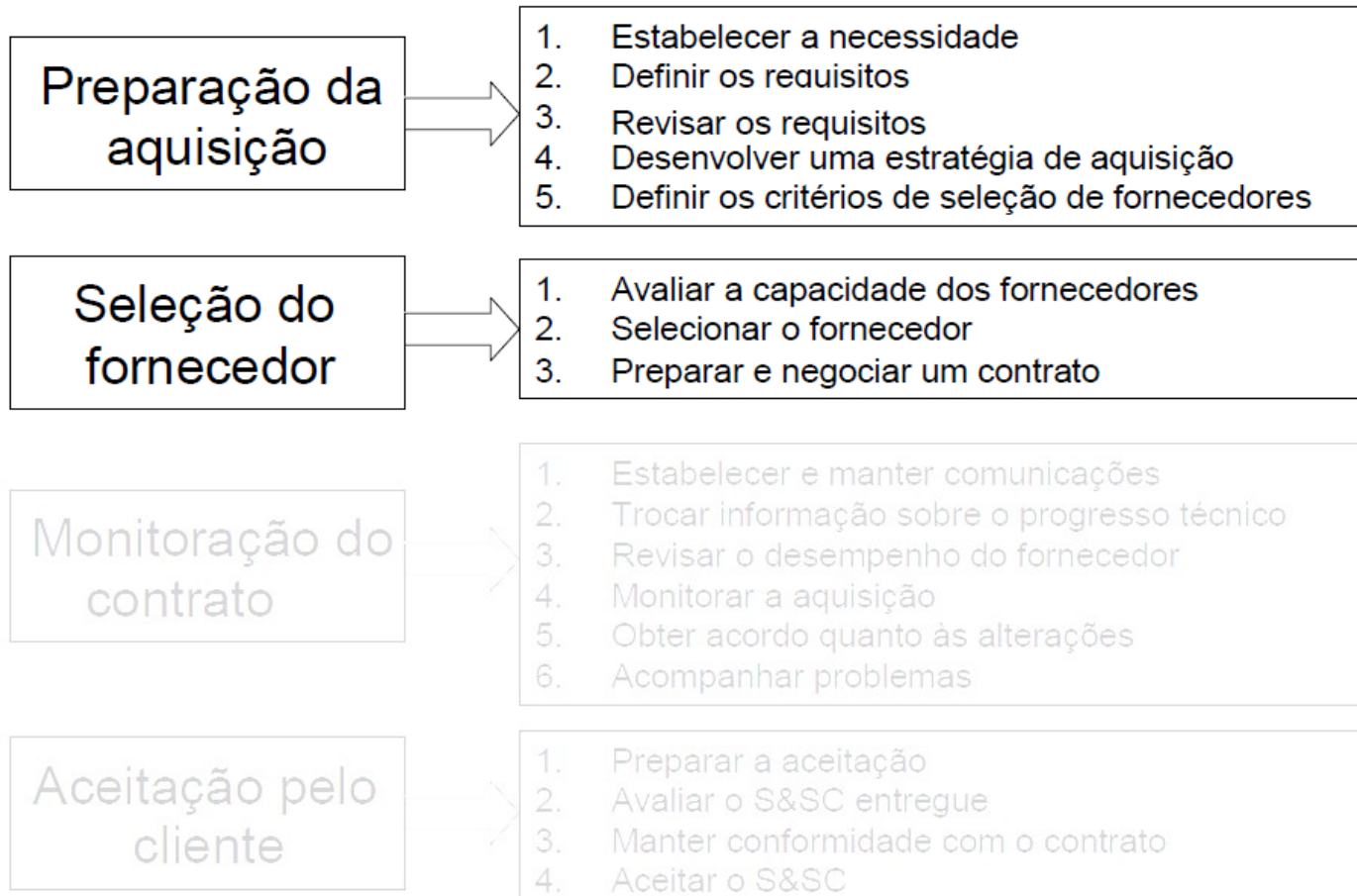
# Cenário

---

- Indústria moveleira – Oeste SC
- Fundada em 1992
- 500 funcionários
- R\$ 11 milhões / mês
- Mercado interno e externo (exporta para 10 países)
- Software criado e customizado para a indústria

# Abrangência do Método Proposto

---



**Figura 1 – Atividades de aquisição**

# Comitê Aquisição

---

- Representante da direção – superintendente
- Dois consultores
- Um diretor de cada área
  - Comercial
  - Produção
  - Administrativo
  - Financeiro
  - Tributário
  - Suprimentos

# Preparação da Aquisição

---

- Estabelecer necessidade
  - Objetivos da aquisição
- Definir requisitos
  - RF e RNF definidos anexados ao plano de aquisição
- Definir uma estratégia de seleção dos fornecedores
  - Plano de aquisição com os critérios para seleção do fornecedores.
- Definir o pedido de proposta
  - Pedido de proposta

# Definir Requisitos

---

- RF e RNF
  - Tipo, código, título, descrição, setor e departamento
- RF
  - Risco (Alto-10, Médio-5, Baixo-1)
  - Prioridade (Indispensável-10, Desejável-5, Indefinido-1)
- RNF
  - Categorias (interessados, sistema, projeto, manutenção, treinamento, implantação, financeiro, legal e tecnológico)
  - Critério avaliado
  - Valores possíveis

# Seleção do Fornecedor

---

- Enviar o pedido de proposta
  - Propostas enviadas para os possíveis fornecedores
- Avaliar a capacidade dos fornecedores
  - Relatório de avaliação



# Avaliar a Capacidade dos Fornecedores

---

1a etapa - RF

2a etapa - RNF

3a etapa – Apresentação da solução

# Aplicação do Método

---

Objetivo da aquisição:

Robustez

Escalabilidade

Completude

Segurança

Flexibilidade

Confiabilidade

# Aplicação do Método

---

Identificação dos requisitos

14 setores da indústria

152 RF

<i>Nível Risco</i>	<i>Qtde Requisitos</i>	<i>%</i>
Alto	78	51,3
Médio	47	30,9
Baixo	27	17,8

<i>Nível Prioridade</i>	<i>Qtde Requisitos</i>	<i>%</i>
Desejável	48	31,6
Imprescindível	104	68,4

# Aplicação do Método

## Requisitos não funcionais

<b><i>Categoria</i></b>	<b><i>RNF</i></b>
Projeto	Modelagem de processo preliminar, Diretrizes recomendadas pelo PMI para a gerência do projeto de implantação, gerente de projetos com experiência
Implantação	Consultores tempo integral na implantação, Duração da implantação
Interessados	Avaliação MPS.BR ou CMMI, 5 projetos do porte similares no portfólio
Treinamento	Treinamento de 30% de todos os usuários do produto
Manutenção	Métrica formal para definição de tamanho de manutenção, Critério de criticidade para manutenção corretiva
Sistema	Evolução do produto, Fornecimento de módulo de RH
Legal	Atendimento das exigências legais
Financeiro	Manutenções corretivas e evolutivas na proposta, Inclusão de licenças BD na proposta, Número de usuários habilitados, Total de horas contempladas na proposta
Tecnológico	Fornecer ferramenta para customização, Fornecer gerador de relatórios Possuir ferramenta de workflow.

# Aplicação do Método

---

## Resumo da Avaliação RF e RNF

<b>Fornecedor</b>	<b>RF (%)</b>				<b>RNF (%)</b>
	<b>Não</b>	<b>Parcial</b>	<b>Sim</b>	<b>Parcial + Sim</b>	<b>Avaliação MPS.BR ou CMMI</b>
A	5,04	10,08	84,31	94,39	Sim (CMMI Nível 3)
B	0,00	0,00	100,00	100,00	Não
C	4,20	10,64	85,15	95,79	Não
D	4,76	9,24	85,99	95,23	Sim (CMMI Nível 3)
E	7,00	34,73	58,26	92,99	Não
F	8,96	14,85	76,19	91,04	Não

# Apresentação do Produto

---

- Formatada
  - Conteúdo
  - Sequência do conteúdo
  - Tempo de apresentação
- Ratificar as informações apresentadas na resposta ao pedido de proposta

# Aplicação do Método

---

## Resumo dos resultados da seleção do fornecedor

<b><i>Tarefa/Etapa</i></b>	<b><i>Selecionados</i></b>
Envio pedido proposta	A, B, C, D, E, F, G, H e I
Avaliação RF	A, B, C, D, E e F
Avaliação RNF	A, B, C, D, E e F
Avaliação produto	A e B
Fornecedor Selecionado	A

# Conclusão

---

- Conhecer a necessidade de aquisição foi positivo no processo;
- Os RF definiram os fornecedores que poderiam participar do processo;
- Os RNF permitiu distinguir os fornecedores entre si;
- Satisfação e segurança do adquirente com a seleção do fornecedor.



# Conclusão

---

- Dificuldades com as características das empresas privadas e necessidade de flexibilização do modelo proposto;
- Dificuldades dos fornecedores de realizar um processo estruturado de aquisição;
- Houve discrepância entre o medido e o apresentado (RF e RNF);
- Dificuldades relacionadas a localização geográfica.

---

Obrigada

Ana Marcia Debiasi Duarte  
anamarciadd@gmail.com