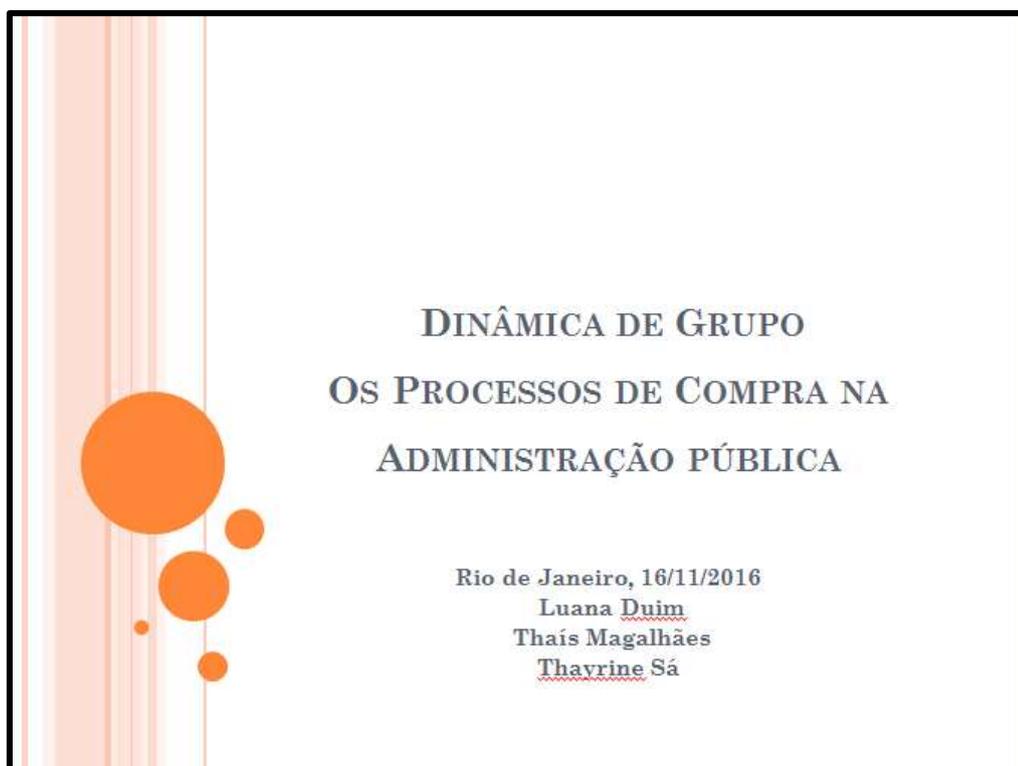
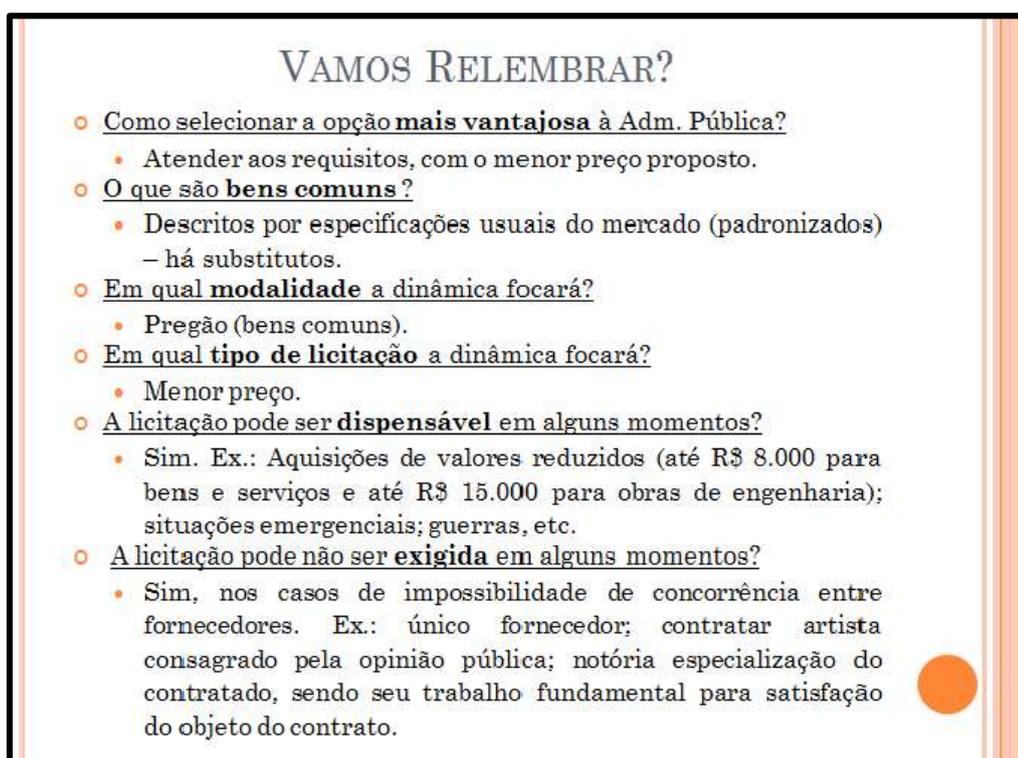


APÊNDICE T – Apresentação do *PowerPoint* Síntese



Fonte: As autoras, 2016.



Fonte: As autoras, 2016.

VAMOS RELEMBRAR?

- **Custo Administrativo Médio do Processo Licitatório:**
R\$ 15.000 (**Considerar R\$ 8.000** para a dinâmica);
 - Esse valor será considerado no total para órgão que realizar sua própria licitação ou será diluído no preço do produto para o caso de SRP (órgão participante);
 - Esse valor não deverá ser levado em conta nos casos de dispensa e adesão à SRP (pegar carona).
- **Possibilidades de compra na dinâmica:**
 - Dispensa;
 - Licitação Própria;
 - SRP (Participar do Plano de Suprimentos desde o início);
 - Solicitar de uma Ata de Registro de Preços em vigor (ex-diretor participou);
 - Adesão à uma Ata de Registro de Preços em vigor (carona).

Fonte: As autoras, 2016.

VAMOS RELEMBRAR?

- **O que é o Sistema de Registro de Preços (SRP)?**
 - Procedimento que possibilita registro formal de preços para contratações futuras.
- **Quando o SRP deverá ser preferível?**
 - Necessidade de contratações frequentes;
 - Atendimento à mais de um órgão;
 - Quando não for possível definir previamente o quantitativo demandado;
 - Quando for conveniente a previsão de entregas de forma parcelada.
- **Há diferenças de atribuições entre os diferentes órgãos no SRP?**
 - Sim. Existem o órgão gerenciador, o órgão participante e o órgão não participante (carona). E ainda há o beneficiário da ARP (fornecedor ganhador).
- **Quais as principais vantagens do SRP?**
 - Economia de escala;
 - Redução no n° de licitações;
 - Redução de estoque e custos.

Fonte: As autoras, 2016.

DICAS PARA REALIZAÇÃO DA DINÂMICA

1. Sempre calcular/planejar o quantitativo que irá te atender (não comprar em excesso e nem em falta);
2. Cotar com os fornecedores o preço absoluto do produto (para excluir de forma direta os que estão 25% acima da média de preço do mercado). E, posteriormente, cotar os preços para as diferentes quantidades solicitadas (Licitação própria e dispensa serão as mesmas quantidades – somente às necessárias ao atendimento da sua escola, e SRP será a soma das quantidades necessárias a todos os órgãos que demonstraram interesse em participar);
3. Verificar se o produto necessário já consta na ARP em vigor, da qual participou (ex-diretor);
4. Verificar se o produto necessário consta na ARP da SEPLAG (pedir carona, mas se atentando ao aceite da SEPLAG e do fornecedor);
5. A Pesquisa de Mercado serve como base para futura negociação com fornecedores. Usar o valor médio que consta nos TR's;
6. Não esquecer de considerar o custo licitatório para os casos necessários;
7. Se atentar ao orçamento máximo permitido para a compra.

Fonte: As autoras, 2016.

GUIA RÁPIDO PARA A DINÂMICA

- ♦ 30 alunos por turma, 24 turmas, 720 alunos no total;
- ♦ Somar o custo de licitação para SRP e Licitação Própria = **R\$ 8.000,00**;
- ♦ Valor do Termo de Referência (TR) é a média da pesquisa de mercado;
- ♦ Para efeito de cálculo, desconsidere preços unitários superiores a 25% do valor do TR;
- ♦ Os itens da ata em que você é participante podem ser solicitados a qualquer momento desde que esteja em vigor e haja remanescentes;
- ♦ Estamos em Outubro de 2016.
- ♦ Para o SRP os valores unitários mudam em função da quantidade, consulte os fornecedores!
- ♦ Se ao solicitar lances no item do **PAPEL** nenhum fornecedor quiser oferecer preços, não se preocupe! Ao final da dinâmica será explicado o motivo. Apenas volte para o seu grupo e aguarde o próximo item. O mesmo se aplica, se em algum item receber uma resposta negativa do fornecedor.



Fonte: As autoras, 2016.

RESULTADOS DO CASE

Fonte: As autoras, 2016.

Resultados Do Case

1) Computador:

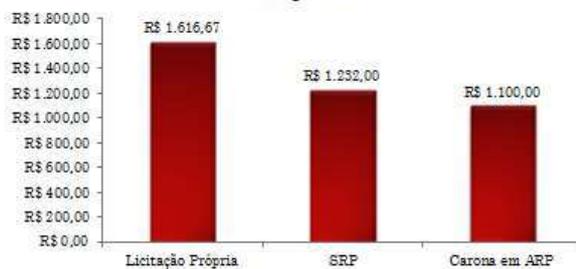
Opção mais adequada: Marca 1 via SRP.

Economia: 23,8%

Justificativas:

- Ganho de escala;
- Preço da Ata já está defasado quando comparado à pesquisa de mercado no TR.

Possíveis Cenários para a marca mais adequada



Pontos relevantes: Atenção à necessidade de aprovação do órgão gerenciador da Ata e do fornecedor para solicitar a “carona”

Fonte: As autoras, 2016.

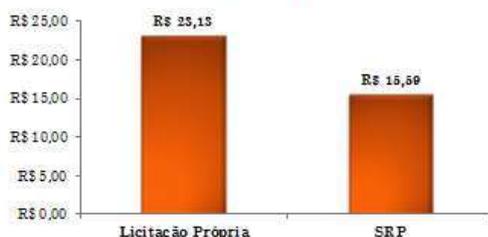
Resultados Do Case

2) Papel:

Opção mais adequada: Marca 3 via SRP.

Economia: 32,60 %

Possíveis Cenários para a marca mais adequada



Justificativas:

- Ganho de escala;
- Bom planejamento;
- Bem comum incentiva o uso de SRP.
- Otimização de estoque (recebimento parcelado)

Pontos relevantes: Escolas para referência com características diferentes da ESOD; considerar se há desperdício nos históricos de referência.

Fonte: As autoras, 2016.

Resultados Do Case

3) Galão de água:

Opção mais adequada: Marca 1, por dispensa de licitação.

Possíveis Cenários para a marca mais adequada

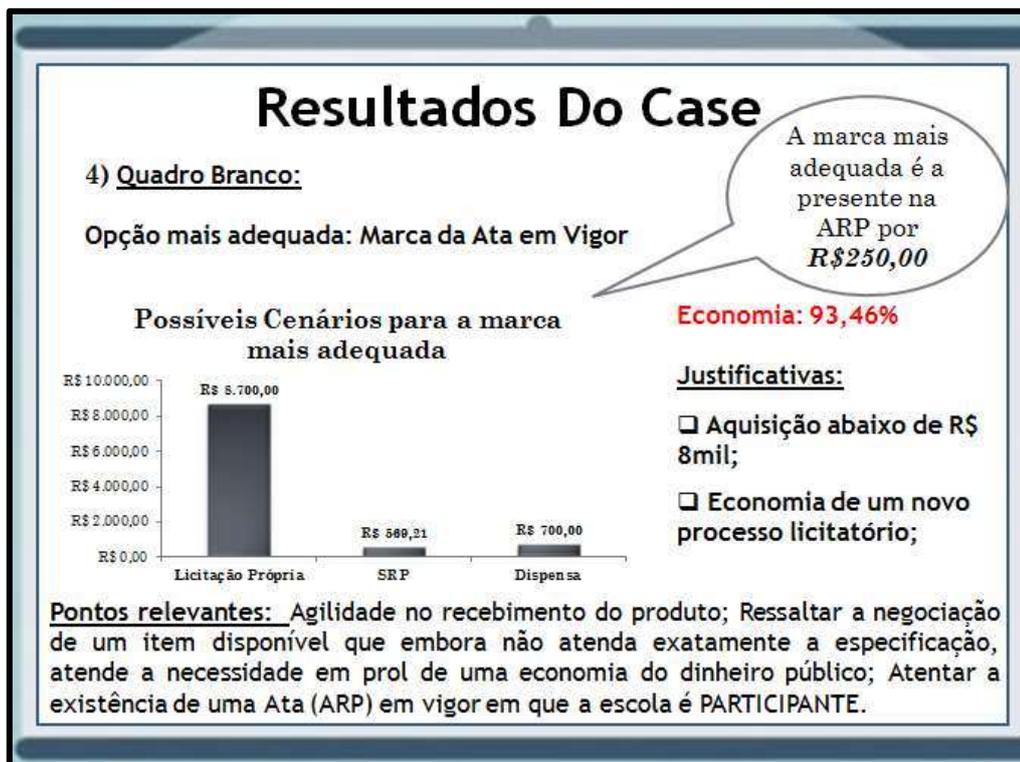


Justificativas:

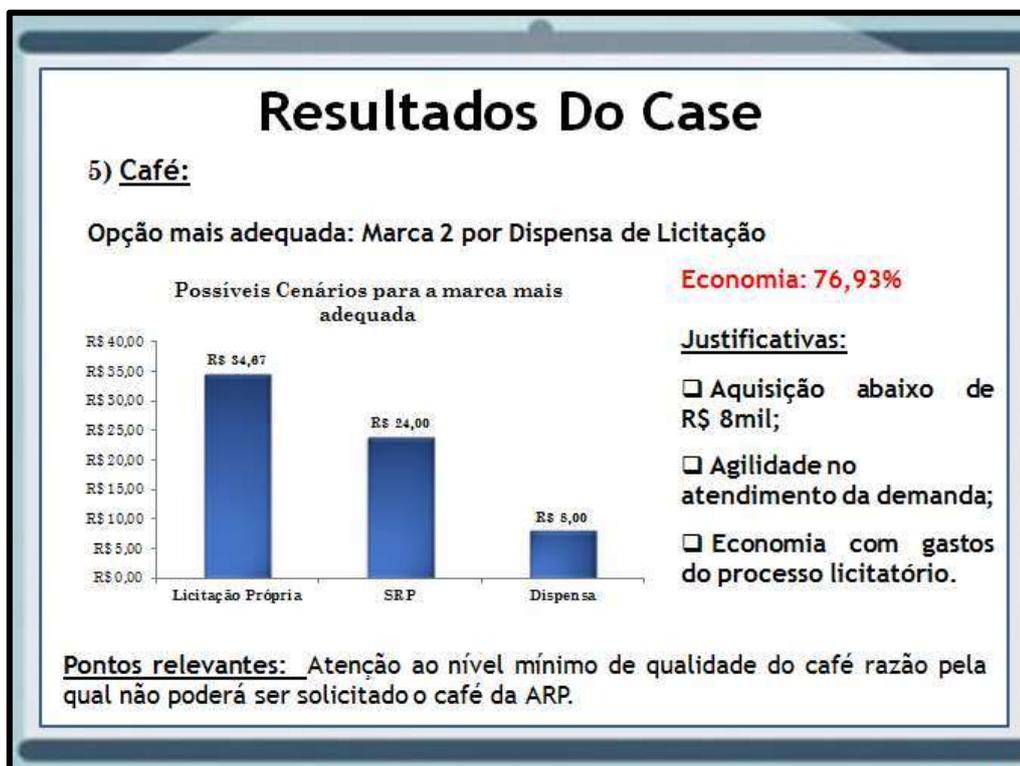
- Situação emergencial;
- Admite Dispensa;
- Neste caso SRP demandaria tempo, não sendo a alternativa mais adequada.

Pontos relevantes: Exceção para dispensa na LEI 8666/93; Importante atentar que o SRP é a opção mais barata porém, por se tratar de um motivo emergencial, a opção mais adequada é a dispensa de licitação.

Fonte: As autoras, 2016.



Fonte: As autoras, 2016.



Fonte: As autoras, 2016.



OBRIGADA!

Fonte: As autoras, 2016.