

O que aprendemos

Em nossa 4ª aula, aprendemos:

- Que existem diferentes tipos de contrato considerando os seguintes critérios de especificação de honorários pelo fornecedor, tais como:
 - preço-fixo pela entrega do produto e/ou serviços desejados pelo contratante
 - horas incorridas x taxa em R\$
 - valor (R\$) da unidade fixa
 - tabela de preços
 - valores por cada entrega associada ao contrato
 - misto (onde encontramos mais de um dos critérios citados acima juntos)
- Conhecemos também alguns riscos geralmente associados ao processo de contratação e critérios usados de especificação de um fornecedor, dentre eles, destacamos:
 - baixa qualidade apresentada no dia a dia da execução do contrato por parte do fornecedor
 - atendimento parcial ao escopo definido pelo contratante
 - grande demanda de supervisão no dia-a-dia da execução do contrato por parte do contratante
 - oscilação de preços por tendências do mercado, podendo gerar prejuízos financeiros ao longo do tempo
 - a relevância de ponderarmos durante a análise dos riscos entre prevenir ou remediar o risco,
 - pensar em contingenciamento de recursos financeiros para lidar com imprevistos ao longo da execução do contrato
- Entendemos também os principais pontos que envolvem a passagem do contrato da área de compras que executa a contratação para a pessoa que será o gestor(a) e/ou fiscal do contrato durante sua execução, com ênfase na definição de papéis, responsabilidades e estruturas de apoio à gestão associados e com cobertura administrativa, financeira, técnica e jurídica.
- Revisitamos as principais etapas de contatação de um fornecedor desde o entendimento e detalhamento das necessidades na forma de demandas, passando pela etapa de seleção até a efetivação da contratação propriamente dita inclusive com coletas de assinaturas das partes do contrato e realização de cerimônias de formalização da contratação (contratante e contratado).

Com isso, encerramos o conteúdo deste curso de parabenizando por chegar até aqui e te desejando muito sucesso nas interações com fornecedores no seu cotidiano pessoal e profissional.

Para continuar seus estudos no tema, além de uma continuação direta deste curso com a parte 2 do mesmo onde será abordado com ênfase o processo de mobilização, acompanhamento e encerramento do contrato envolvendo o fornecedor, te indicamos procurar em nossa plataforma cursos de gestão de contratos, gestão de conflitos, técnicas de negociação e gerenciamento de aquisições.

Até breve!