



Video 1

Transcrição

Olá! Nesta aula veremos o **Gerenciamento das Aquisições** dentro do gerenciamento de projetos. Nesta etapa vamos aprender mais sobre contratos e vamos entender melhor como funcionam as aquisições dentro de um projeto. Abaixo temos os conceitos mais importantes sobre o **Gerenciamento das Aquisições**, que são os **Tipos de Contratos**, ou seja, como contratar terceiros e fornecedores. Existem três tipos de contratos, de preço fixo, de custos reembolsáveis e por tempo e material:

Contratos de preço fixo

- Preço fixo garantido (PFG), preço estipulado antes de começar o projeto, quem assume os riscos é o fornecedor;
- Preço fixo com remuneração de incentivo (PFRI), além do valor estipulado inicialmente ainda existe um bônus se as condições ideais forem alcançadas;
- Preço fixo com ajuste econômico de preço (PF-AEP), geralmente aplicado a projetos de longa duração.

Contrato de custos reembolsáveis

- Custo mais remuneração fixa (CMRF), quando existe uma taxa fixa para a remuneração, contudo, o custo continua indefinido. Nesse tipo de contrato o contratante é quem assume os riscos;
- Custo mais remuneração de incentivo (CMRI), ainda com o custo como uma incógnita, o diferencial desse contrato é o pagamento de incentivo caso as metas propostas sejam atingidas;
- Custo mais remuneração concedida (CMRC), nesse caso a remuneração será concedida apenas se o projeto ou serviço for um sucesso, portanto, os riscos recaem sobre o fornecedor.

Contratos por tempo e material (T&M)

Um exemplo desse tipo de contrato é o serviço Uber. O Uber cobra 1.43R\$ por quilômetro rodado e 0.35R\$ por minuto de corrida. Portanto, nesse tipo de contrato a remuneração acordada é relativa a essas duas grandezas, 1.43R\$/km e 0.35R\$/min.

