

RICARDO
VARGAS

Seleção de Fornecedores

Ricardo Viana Vargas, MSc, IPMA-B, PMP

ricardo.vargas@macrosolutions.com.br

Ricardo Viana Vargas, MSc, IPMA-B, PMP

Ricardo Vargas é especialista em gerenciamento de projetos, portfólio e riscos. Foi, nos últimos 15 anos, responsável por mais de **80 projetos de grande porte** em diversos países, nas áreas de petróleo, energia, infraestrutura, telecomunicações, informática e finanças, com um portfólio de investimentos gerenciado superior a 18 bilhões de dólares.

Foi o primeiro voluntário latino-americano a ser eleito para exercer a função de presidente do conselho diretor (Chairman) do **Project Management Institute (PMI)**, maior organização do mundo voltada para a administração de projetos, com cerca de 500 mil membros e profissionais certificados em 175 países.

Ricardo Vargas escreveu **dez livros** sobre gerenciamento de projetos, publicados em português e inglês, com mais de 200 mil exemplares vendidos mundialmente. Recebeu em 2005 o prêmio PMI Distinguished Award pela sua contribuição para o desenvolvimento do gerenciamento de projetos e o PMI Professional Development Product of the Year pelo workshop PMDome®, considerado a melhor solução do mundo para o ensino do gerenciamento de projetos.

É professor de gerenciamento de projetos em diversos cursos de MBA, participando do conselho editorial de revistas especializadas no Brasil e nos Estados Unidos. Vargas é revisor reconhecido da mais importante referência no mundo sobre gerenciamento de projetos, o **PMBOK Guide**. Foi também chair da tradução oficial do PMBOK para o português.

Engenheiro químico e mestre em Engenharia de Produção pela UFMG, Ricardo Vargas tem também o Master Certificate in Project Management pela George Washington University, além de ser certificado pelo PMI como Project Management Professional (PMP) e pela International Project Management Association como IPMA-B. Participou do programa de negociações para executivos da **Harvard Law School**.

Durante onze anos, a partir de 1995, desenvolveu em conjunto com dois sócios um dos mais sólidos negócios de tecnologia, gerenciamento de projetos e terceirização do mercado brasileiro, que contava com **4,000 colaboradores** e gerava uma receita anual de 50 milhões de dólares em 2006, quando Ricardo Vargas vendeu sua participação para se dedicar integralmente à internacionalização de seus trabalhos em gerenciamento de projetos.

É membro da Association for Advancement of Cost Engineering (**AACE**), da American Management Association (**AMA**), da International Project Management Association (**IPMA**), do Institute for Global Ethics e da Professional Risk Management International Association (**PRMIA**).



Seleção do Fornecedor

Envolve o recebimento de ofertas ou propostas e a aplicação dos critérios de avaliação para selecionar um fornecedor

Preço pode ser o determinante primário

Podem ser usados outros critérios

Pode utilizar um sistema de ponderação



Características do Fornecedor

Capacidade técnica
comprovada

Capacidade de gestão
financeira

Capacidade de
cumprimento de prazos

Capacidades específicas
com relação ao
produto/serviço
contratado

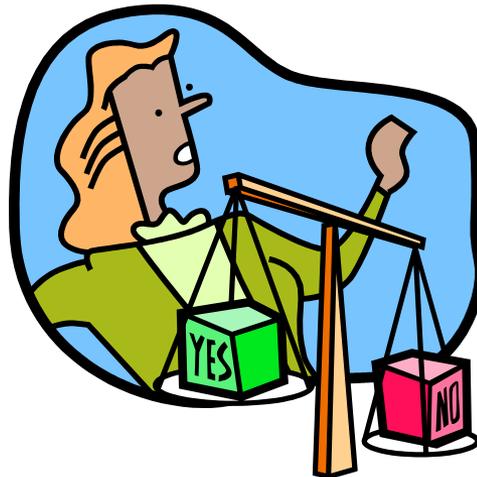


Atributos

Atributos são características ou qualidades de um produto, serviço ou fornecedor.

A importância dos atributos depende das necessidades do cliente.

A avaliação do produto ou serviço é a soma das avaliações dos atributos ponderados.



Categorias de Atributos

Categorias Gerais

- Técnico
- Gerenciamento
- Preço



Atributos Técnicos

Relacionam-se com características ou qualidades de um produto ou serviço oferecido.

- Exemplos
 - Funções e capacidades
 - Qualidade do projeto
 - Qualidade do desempenho



Atributos de Gerenciamento

São características ou qualidades do vendedor como uma organização.

- Exemplos:
 - Reputação;
 - Qualificação dos empregados;
 - Capacidade de instalações equipamentos;
 - Capacidade financeira;
 - Relações de trabalho;
 - Políticas;
 - Sistemas de gerenciamento;
 - Escalabilidade (*scalability*).



Atributos de Preço

Preço suficientemente baixo para ser competitivo sem ser inexecuível

- Realista
- Competitivo



Importante

Preço é um determinante, mas não o único fator.

Atributos são características ou qualidades de um produto, serviço ou fornecedor.

Existem atributos de gerenciamento, de preço e técnicos.

Uma planilha que pondere as características do fornecedor viabiliza muitas vezes uma análise isenta dos proponentes.

R I C A R D O
V A R G A S

Visite

www.ricardo-vargas.com

**Para acessar outras apresentações,
podcasts, vídeos e conteúdo
técnico sobre gerenciamento de
projetos, riscos e portfólio.**