

POLÍTICA DE COMPRA/AQUISIÇÃO COM FORNECEDORES – COOPANESTPI

INTRODUÇÃO

Esta política deve ser entendida como instrumento de execução e acompanhamento dos processos dos setores envolvidos para compra/aquisição e ser conhecida e executada por todos colaboradores e conhecida pelos fornecedores.

MISSÃO

Oferecer para a Sociedade Piauiense excelência em serviços anesthesiológicos, maximizando valor para nossos clientes e cooperados.

VISÃO

Ser uma Cooperativa reconhecida em seu segmento por sua excelência, comprometimento e integração entre seus cooperados, colaboradores e contratantes.

VALORES

Ética, Responsabilidade, Comprometimento, Transparência, Inovação e Excelência.

POLÍTICA DE QUALIDADE

A COOPANESTPI está comprometida com a melhoria contínua do seu sistema de gestão da qualidade para plena satisfação dos clientes internos e externos, observando os princípios da governança corporativa e valores cooperativistas.

OBJETIVOS

- Suprir as necessidades de bens e serviços da cooperativa;
- Comprar com eficiência e prudência buscando sempre as melhores condições no tocante a preço e prazo;
- Manter o bom relacionamento com os fornecedores ativos;

- Pesquisar novos fornecedores com potencial para atender as demandas da Cooperativa.

INTERCOOPERAÇÃO

A COOPANESTPI, alinhada às boas práticas de Governança Cooperativa, incentiva o desenvolvimento de alianças/parcerias nas relações comerciais por meio da prática de intercooperação com entidades cooperativas fornecedoras de produtos/serviços, sem prejuízo à livre concorrência e aos requisitos de qualidade estabelecidos.

A Intercooperação, como um dos princípios do cooperativismo, propicia que as cooperativas atuem de forma mais eficaz aos seus membros e dão mais força ao movimento cooperativo, trabalhando em conjunto, por meio de estruturas locais, regionais, nacionais e internacionais.

A intercooperação, aqui definida como cooperação entre cooperativas, visa também o intercâmbio de conhecimentos e experiências e estabelecimento de parcerias e de redes de negócios com outras cooperativas que agreguem valor às atividades e aos cooperados de ambas as estruturas.

DEFINIÇÕES
<input type="checkbox"/> NF Nota Fiscal
<input type="checkbox"/> NFa Nota Fiscal Avulsa
<input type="checkbox"/> NF-e Nota Fiscal Eletrônica
<input type="checkbox"/> NFA-e Nota Fiscal Avulsa Eletrônica
<input type="checkbox"/> NFS Nota Fiscal de Serviços
<input type="checkbox"/> NFS-e Nota Fiscal de Serviços Eletrônica
<input type="checkbox"/> OC Ordem de Compra
<input type="checkbox"/> RC Requisição de Compras
<input type="checkbox"/> CC Cotação de Compras

DEFINIÇÕES

O Código de Defesa do Consumidor nos oferece as seguintes definições:

Fornecedor: é toda pessoa física ou jurídica, pública ou privada, nacional ou estrangeira, bem como os entes despersonalizados, que desenvolvem atividade de produção,

montagem, criação, construção, transformação, importação, exportação, distribuição ou comercialização de produtos ou prestação de serviços. (Art. 3º);

Produto: é qualquer bem, móvel ou imóvel, material ou imaterial. (Art. 3º § 1º);

Serviço: é qualquer atividade fornecida no mercado de consumo, mediante remuneração, inclusive as de natureza bancária, financeira, de crédito e securitária, salvo as decorrentes das relações de caráter trabalhista. (Art. 3º § 2º);

Fornecedor crítico: Fornecedores de produtos ou serviços que impactam diretamente na qualidade e satisfação do cooperado, cliente e contratantes. No caso da COOPANESTPI, os fornecedores considerados críticos são aqueles que provém os Softwares de Gestão e tecnologias, Consultorias e Assessorias, Fornecedores de Pesquisas de Satisfação, Materiais Gráficos e Impressos que serão entregues aos clientes, Fornecedores de Treinamentos, além de Materiais Médicos;

Qualificação: Ato de qualificar/classificar por meio de critérios previamente estabelecidos pela COOPANESTPI;

Avaliação: Verificação de desempenho na entrega dos produtos ou serviços contratados e manutenção dos critérios utilizados para qualificação;

Feedback de avaliação: Formalização feita pelos Setores da COOPANESTPI que avalia o Fornecedor continuamente, bem como a retroalimentação da avaliação aos envolvidos;

A COOPANESTPI- Cooperativa dos Médicos Anestesiologistas do Piauí entende que aquisição é muito mais que comprar. Esse processo diz respeito à forma de como e com quem nossa cooperativa faz. Sem estratégia e supervisão sólidas, podemos nos tornar rapidamente se tornar vítimas de atrasos, custos em espiral e quedas na qualidade do serviço prestado.

CRITÉRIO DA COOPERATIVA - 1.: A empresa deve ser idônea, com boa reputação no mercado. A COOPANESTPI também adotará os critérios preço, qualidade e entrega (logística).

CRITÉRIO DA COOPERATIVA - 2.: A nossa instituição irá perscrutar e priorizar se o fornecedor é uma cooperativa, com a finalidade de estreitar as relações cooperativistas no nosso Estado/Região. Em segundo plano, deverá ser avençado acordo com fornecedores que não sejam cooperativas, observando também custo e benefício nas relações.

CRITÉRIO DA COOPERATIVA - 3.: A fornecedora deverá ter um desempenho elevado, como.: cumprimento de prazo, prazo de pagamento e utilização aprimorada dos canais de comunicação.

Seguiremos então a seguinte análise de compra com nossos fornecedores.:

1. Entendimento dos dados de despesas

Identificar onde está e qual é a massa crítica de despesas influenciáveis.

A cooperativa deverá equalizar da melhor forma possível a gestão de fornecedores, principalmente no quesito confiabilidade e ética nos negócios.

2. Compreensão do mercado

A COOPANESTPI tem a sua própria dinâmica e com fornecedores na maioria dos casos já definidos em sua reiteração de aquisição, principalmente associando-se com fornecedores que agreguem valor em nossas operações.

Sendo assim, observamos.:

- **Concorrência** – O mercado é muito concorrido? Quais são as coisas que os seus concorrentes fazem bem? O que eles estão fazendo mal?
- **Poder do comprador** – Podemos conseguir margens de preço e valor graças à reputação da sua empresa? Como ela é vista no mercado?
- **Poder do fornecedor** – O tipo do fornecedor é bem-sucedido no mercado? Há alternativas? De onde vêm a inovação e a ruptura?
- **Substitutos** – Há produtos substitutos disponíveis que representam uma ameaça às nossas operações?

- **Consumidores** – O que o cliente final da cooperativa espera realmente do seu serviço? A COOPANESTPI está resolvendo as necessidades deles ou há espaço para mais desenvolvimento de serviços?

3. Execução e análise de portfólio

A análise do portfólio para aquisições, com matriz de custo/riscos. O processo é construir um relacionamento, além de manter a harmonia na cadeia. Gerenciar as atividades de aquisição garante que os recursos sejam concentrados onde terão o maior valor financeiro por meio da abordagem da gestão de relacionamento com o fornecedor.

4. Conhecimento e administração de todas as partes interessadas

O envolvimento para a atividade de aquisição, deverá interagir os setores/funções: Diretor Financeiro, Administrador, Gerente, Setor Financeiro, Setor Contábil.

Teresina, 17 de maio de 2022.