



Thiago Gomes de Melo, Graduado em engenharia de produção em 2008 pela UFMG, pós-graduado em Gestão de Projetos pelo IETEC e Executive MBA pela Fundação Dom Cabral. Com mais de dez anos de experiência no mercado de construção industrial, atuou como gestor de planejamento de obras de grande porte por seis anos. Atualmente é Superintendente Comercial da Reta Engenharia e Coordenador da Subcomissão de Contratos do Sinduscon-MG.

Apoio



Correalização



Realização



ROADSHOW

FORMAÇÃO DE PREÇOS E RELAÇÕES CONTRATUAIS

SENAI

Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
PELO FUTURO DO TRABALHO

CBIC

As Cartilhas:

**Contratos de Empreitada em Obras Industriais
e Bonificações e Despesas Indiretas – BDI**

Thiago Gomes de Melo

ROADSHOW FORMAÇÃO DE PREÇOS E RELAÇÕES CONTRATUAIS

AGENDA

Objetivo

Fatores que motivaram
o desenvolvimento do material

Metodologia adotada

O Material:

- Cartilha de Contratos
- Cartilha de BDI

Propósitos

Conclusão

Apoio



Realização





ABILIO DINIZ

Objetivo

- Apresentar os fatores que motivaram a elaboração das cartilhas, os pontos principais e os propósitos de cada uma delas.

Apoio



Correalização



Realização



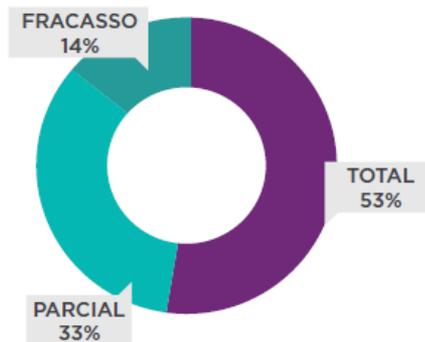
ROADSHOW FORMAÇÃO DE PREÇOS E RELAÇÕES CONTRATUAIS

Fatores que motivaram o desenvolvimento das cartilhas

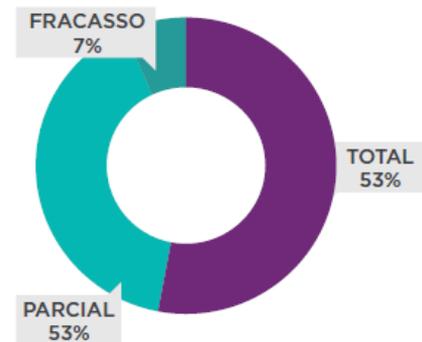
- Baixo percentual de projetos implantados com sucesso

QUAL O % DE SUCESSO DOS PROJETOS?

GERAL



INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO



DESTAQUE Nº 1

Fonte: PRADO, Darci. A Maturidade, a Evolução das Empresas e o Sucesso de seus Projetos. Belo Horizonte: 2º Fórum Nacional das Empresas Prestadoras de Serviços - CBIC, 2018.

Apoio



Correalização



Realização



ROADSHOW FORMAÇÃO DE PREÇOS E RELAÇÕES CONTRATUAIS

Fatores que motivaram o desenvolvimento das cartilhas

- Aumento do número de contratos rompidos



DESTAQUE Nº 2

Apoio



Correalização



Realização



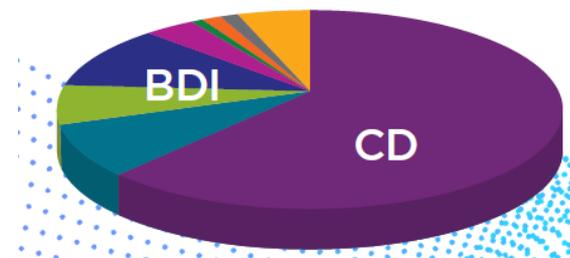
ROADSHOW FORMAÇÃO DE PREÇOS E RELAÇÕES CONTRATUAIS

Fatores que motivaram o desenvolvimento das cartilhas

- Falta de conhecimento aprofundado sobre os temas



DESTAQUE Nº 3



Apoio



Correalização

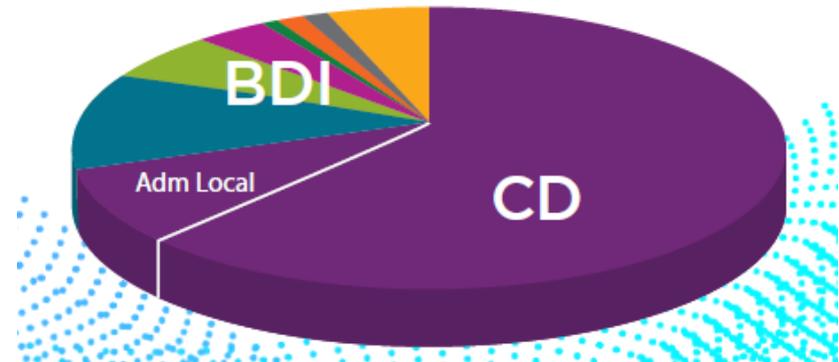


Realização



Fatores que motivaram o desenvolvimento das cartilhas

- Evolução do processo de composição do BDI por parte das empresas contratantes.



DESTAQUE Nº 3

Apoio



Correalização



Realização



ROADSHOW FORMAÇÃO DE PREÇOS E RELAÇÕES CONTRATUAIS

Metodologia Adotada



Apoio



Correalização



Realização



ROADSHOW FORMAÇÃO DE PREÇOS E RELAÇÕES CONTRATUAIS

O Material – Cartilha de Contratos

CONTEÚDO

CBIC

Uma breve história dos contratos

Carta dos Presidentes

Palavra da Diretoria do Sinduscon-MG

Apresentação

- 1 – Contratos – Conceitos básicos
- 2 – Contratos por empreitada
- 3 – Itens essenciais à formação de um contrato por empreitada

ANEXOS

- Negociação Competitiva x Negociação Cooperativa
- Diretrizes para a construção de cláusulas transparentes e equilibradas
- Minuta de contrato particular a preços unitários
- Minuta de contrato particular a preço global



Apoio



Correalização



Realização



ROADSHOW FORMAÇÃO DE PREÇOS E RELAÇÕES CONTRATUAIS

O Material – Cartilha de Contratos

CONTEÚDO

Comentários iniciais

CBIC

Mensagem do Presidente

Mensagem do vice presidente da área

Introdução

1 – Conceitos

2 – Definição de cada grupo de custo que integra o BDI

3 – Resumo e exemplos de composição do BDI

4 – Modelo matemático para cálculo do BDI

ANEXOS

A formação de preços como etapa determinante para o sucesso dos projetos - Reta Engenharia

B.D.I na visão do contratante – VLI

A cartilha de bonificação e despesas indiretas em obras industriais e corporativas - Sinduscon-MG

Conclusões



Apoio



Correalização



Realização



ROADSHOW FORMAÇÃO DE PREÇOS E RELAÇÕES CONTRATUAIS

Propósitos – Cartilha de Contratos

Disseminar o conhecimento sobre contratos.

Aprimorar as relações contratuais.

Elevar o nível de confiança entre as partes contratantes.

Reduzir a ocorrência de pleitos e disputas.

Reduzir os custos de implantação de projetos.

Apoio



Correalização



Realização



ROADSHOW FORMAÇÃO DE PREÇOS E RELAÇÕES CONTRATUAIS

Propósitos – Cartilha de BDI

Disseminar o conhecimento sobre a processo de formação de preços e BDI.

Apresentar algumas tendências que vem sendo adotadas pelas contratantes na composição de BDI.

Promover discussões sobre o tema com objetivo de buscar alternativas para otimizar os custos indiretos dos projetos.

Ressaltar a importância da etapa de formação de preço e do BDI para redução dos conflitos e aumento do nível de sucesso na implantação de projetos.

Apoio



Correalização



Realização



Propósitos – Cartilha de BDI

Importante:

O BDI é uma taxa que nunca deve ser predeterminada. Ela deve atender às características da obra, da empresa e do tipo de contrato.

Apoio



Correalização



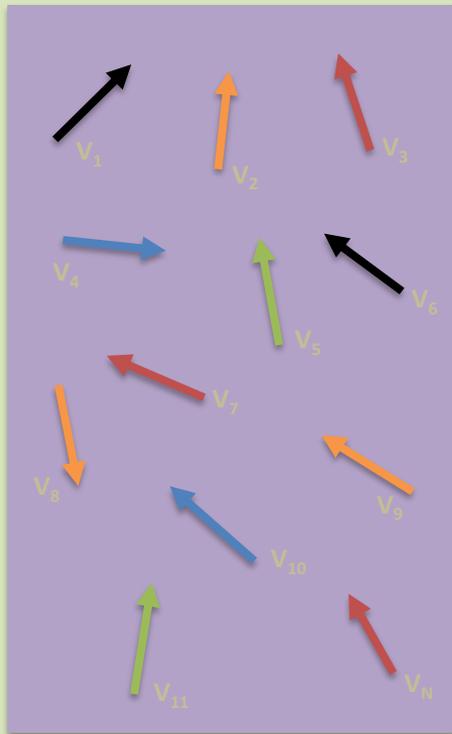
Realização



ROADSHOW FORMAÇÃO DE PREÇOS E RELAÇÕES CONTRATUAIS

Conclusão

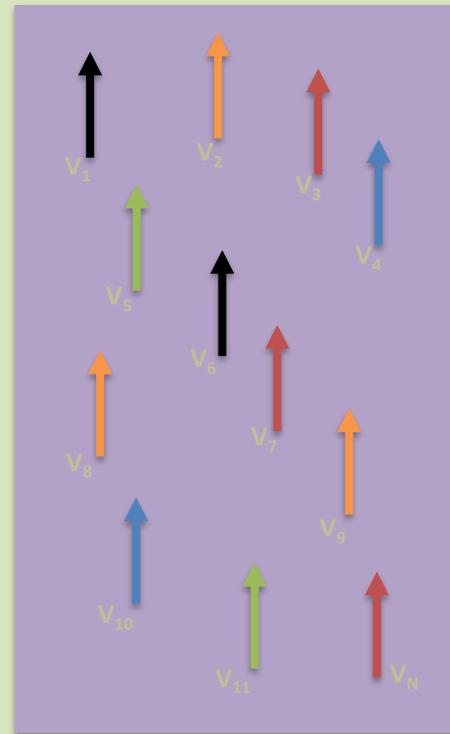
Gestão usual de implantação de projetos



NÍVEL DE
SUCESSO

R
T
E
D
E
S
U
C
E
S
S
O

Gestão Compartilhada



NÍVEL DE
SUCESSO

R
T
E
D
E
S
U
C
E
S
S
O

ROADSHOW FORMAÇÃO DE PREÇOS E RELAÇÕES CONTRATUAIS

Conclusão

Em nossa visão, a superação dos atuais desafios pelos quais o setor atravessa passa pela disposição das partes de construir soluções conjuntas na busca por contratos mais equilibrados, que otimizem os custos e permitam uma condução mais harmoniosa e eficaz dos projetos.

Somente através da união de esforços e conhecimento de todas as partes envolvidas conseguiremos construir soluções que melhorem o ambiente e o nível de sucesso dos projetos no Brasil.

Apoio



Correalização



Realização



ROADSHOW

FORMAÇÃO DE PREÇOS E RELAÇÕES CONTRATUAIS

Apoio



Correalização



Realização

