

O IPC é Obtido por Meio da Seguinte Fórmula:

$$IPC = \text{Flexibilidade na Negociação} + \text{Tempo de Resposta das Cotações} + \text{Agilidade e Disponibilidade para Atendimento e Solução de Problemas} + \text{Propostas e Projetos de Ganhos e Redução de Custo} + \text{Atendimento aos Procedimentos da Tupy}$$

Nota 20: Critério Atendido
 Nota 10: Parcialmente Atendido
 Nota 0: Não Atendido

O IPC (Índice de Postura comercial) é calculado pelos seguintes critérios:

Flexibilidade na Negociação:

Objetivo: Medir o quanto o fornecedor é flexível em relação às Propostas Técnicas e Preço.

Tempo de Resposta das Cotações:

Objetivo: Informar se o fornecedor enviou as cotações dentro do prazo esperado.

Agilidade e Disponibilidade para Atendimento e Solução de Problemas:

Objetivo: Avaliar se o fornecedor encontra-se disponível e soluciona problemas com agilidade quando procurado pela Tupy.

Propostas e Projetos de Ganhos e Redução de Custo:

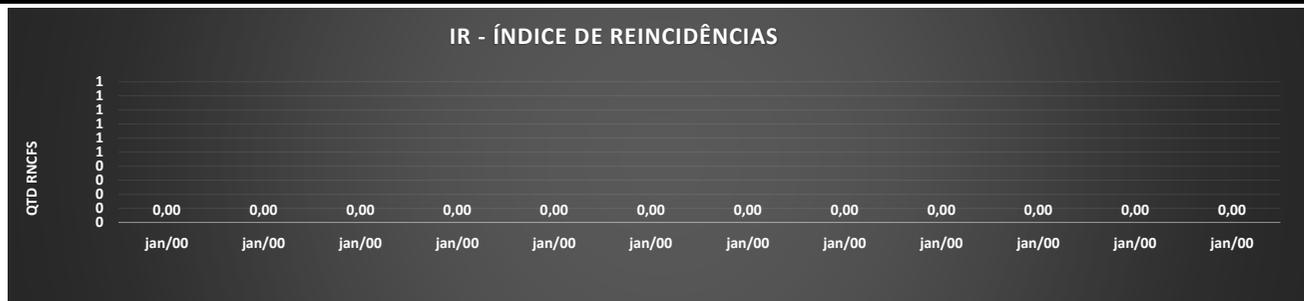
Objetivo: Avaliar se o fornecedor apresentou alguma proposta de redução de custo no período anual.

Obs.: Os ganhos e redução de custo podem estar relacionados a aumento de produtividade, aumento de rendimento e otimizações que podem trazer resultados favoráveis comercialmente para a Tupy.

Atendimento aos Procedimentos Tupy:

Objetivo: Avaliar se o fornecedor atendeu a todos os procedimentos da Tupy na avaliação do mês.

Categoria: IPC - ÍNDICE DE POSTURA COMERCIAL	Indicador	Média 1º Semestre	2/2015	3/2015	4/2015	5/2015	6/2015	7/2015	8/2015	9/2015	10/2015	11/2015	12/2015	1/2016	Média 2º Semestre
			45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
Flexibilidade na Negociação			20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Tempo de Resposta das Cotações			20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Agilidade e Disponibilidade para Atendimento e Solução de Problemas			20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Propostas e Projetos de Ganhos e Redução de Custo			20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Atendimento aos Procedimentos da Tupy			20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
IPC - Índice de Postura Comercial	Nota	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00



O Índice de Reincidências (IR) é obtido por meio da seguinte fórmula:

$$IR = \text{Qtd. Reincidências} \times D11$$

Onde:

Qtd. Reincidências = Qtd. repetições do mesmo modo de falha.

D11 = Demérito aplicado sobre a quantidade de reincidências conforme tabela ao lado.

Reincidências	Demérito
0	1
1	0,95
2	0,85
3	0,75
4	0,65
5	0,55
6	0,45
7	0,35
8	0,25
9	0,15
10	0,05

Categoria: INDICE DE REINCIDÊNCIAS	Indicador	2/2015	3/2015	4/2015	5/2015	6/2015	7/2015	8/2015	9/2015	10/2015	11/2015	12/2015	1/2016
Quantidade de Reincidências		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Demérito a ser aplicado sobre o IQF	Nota	1,00											
IQF (ÍNDICE DE QUALIDADE DO FORNECEDOR)		0,00											

Obs.: Sistemática aplicada sobre o IQF a partir de Setembro de 2015