



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 |
|---------------------------------------------------------------------|-------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|
| 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 | | | 0 | 0 | 0 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | |
| Atendimento aos Procedimentos da Tupy | | | 20 | 20 | 20 | 0 | 20 | 20 | 20 | 20 | 10 | 10 | 10 | 10 | |
| IPC - Índice de Postura Comercial | Nota | 86,67 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 80,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 90,00 | 90,00 | 90,00 | 90,00 | 93,33 |



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: ÍNDICE 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 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| IQF (ÍNDICE DE QUALIDADE DO FORNECEDOR) | | | | | | | | | | | | | |

Obs.: Sistemática válida a partir de Setembro de 2015