

Atividade Prática da Unidade 2

Unidade 2

Atividade Prática – Bloco 2

Curso: Gerência de Projetos

Disciplina: Gerenciamento de Aquisições em Projetos

Professora: Analia Irigoyen

Estudo de Caso 1

Questão 1

Avalie, atentamente, as respostas dadas pelo entrevistado e, identifique e discuta situações semelhantes (problemas, soluções e riscos) que tenha vivenciado em sua empresa ou vida pessoal ao contratar algum serviço.

Espelho de Resposta / Justificativa

Para estabelecer uma relação ganha-ganha é necessário entender qual o melhor contrato para um determinado contexto. Em uma época onde a globalização e o *market place* é essencial para a sobrevivência dos negócios as aquisições de produtos de prateleiras e ou customizações estão crescendo cada vez mais. Neste sentido, estabelecer uma relação ganha-ganha é essencial para que esta relação seja duradoura. Os riscos de um projeto mal sucedido podem prejudicar o contratante e o contratado.

Os projetos ágeis e equipes ágeis estão cada vez mais difundidos no mercado e siglas SCRUM, XP, KANBAN estão cada vez mais disseminadas. Diante disso, estabelecer contratos de preço fixo em um cenário de incerteza de escopo e definições e mudanças constantes, uma das premissas da agilidade, é um dos maiores riscos para o fracasso de projetos que possuem esta metodologia.

Diante de um cenário onde as equipes ágeis demonstram que aceitar mudanças constantes e repriorizar requisitos e demandas é algo inerente ao momento em que vivemos (onde a resposta deve ser cada vez mais rápida), as formas de contratos tradicionais (preço fixo e custo fixo) não estão mais na relação de tipos de contratos ganha-ganha.

O contrato que se mostrou mais adequado (Money for Nothing, Change for Free) é aquele onde os itens fixos são: o prazo e a quantidade de pessoas (valor de horas). Onde quem decide o que fazer, o que é mais importante e quando fazer é o cliente considerando o acordado (prazo e custo) entre as partes. Uma relação ganha-ganha onde as duas partes (contratante e contratado) tem igual responsabilidade no projeto. Nada melhor que quem entende do projeto (*Technical Specialist*) seja quem estabelece o que deve ser feito em incrementos.

Eu já trabalhei em projetos onde o contrato era escopo fechado (preço fixo), onde o maior risco é do fornecedor, e internamente os *xx* / *w*eram ágeis. Muitas adaptações deveriam ser feitas como: não ser tão bem vindos a mudanças, começar a desenvolver o produto somente quando este estivesse totalmente aprovado pelo usuário. Enfim, o único benefício era trabalhar com entregas curtas e garantir um pouco mais cedo à detecção de problemas de entendimento.