



# **Estudo de Caso 1** **(Contratação de Equipes Ágeis)**

**Analia Irigoyen**

# Mini-curriculum - Rafael Rodrigues



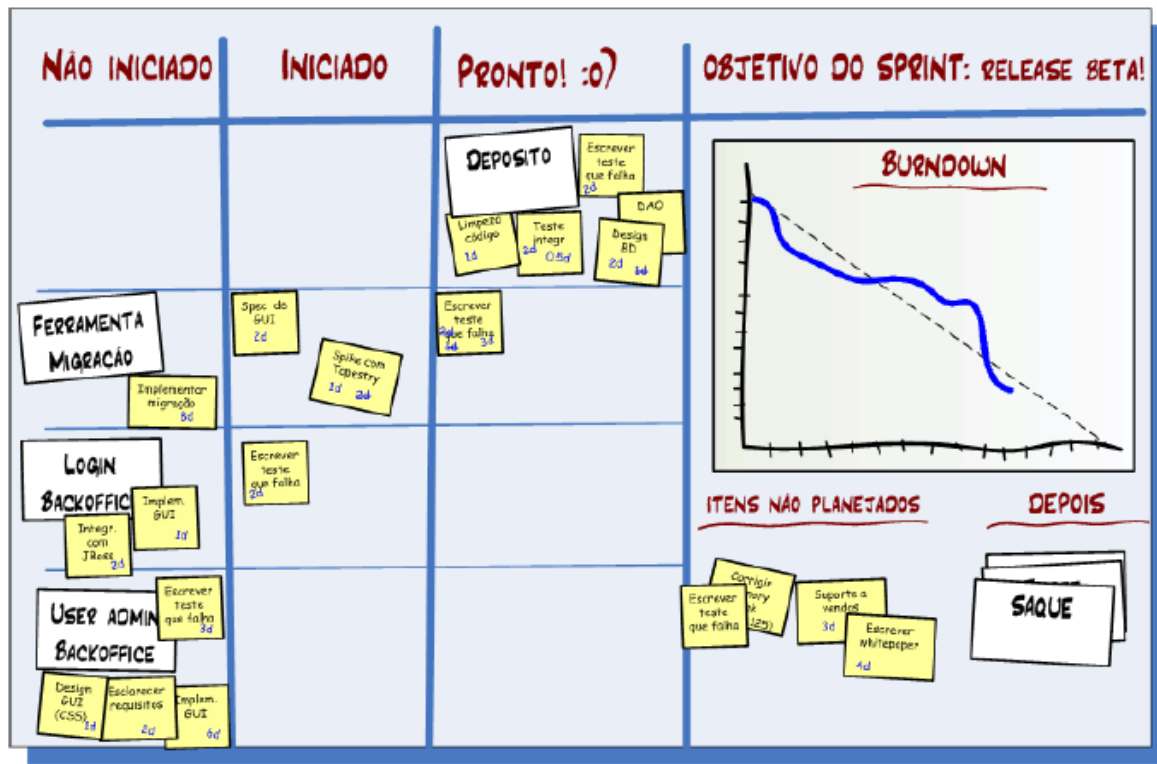
Rafael  
Rodrigues

- Mestre em Sistemas de Informação pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (2013-2015)
- Graduado em Ciência da Computação pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (2012).
- Atua desde 2011 em projetos de consultoria em melhoria de processos de gestão e engenharia de software.
- É implementador certificado do modelo MPS.Br.
- Participa de avaliações nos modelos de qualidade CMMI e MPS.

# Pesquisa de Mestrado

- Análise das principais formas de contratação de desenvolvimento de software com métodos ágeis - <http://bit.ly/2fJNGn7>

# Contexto

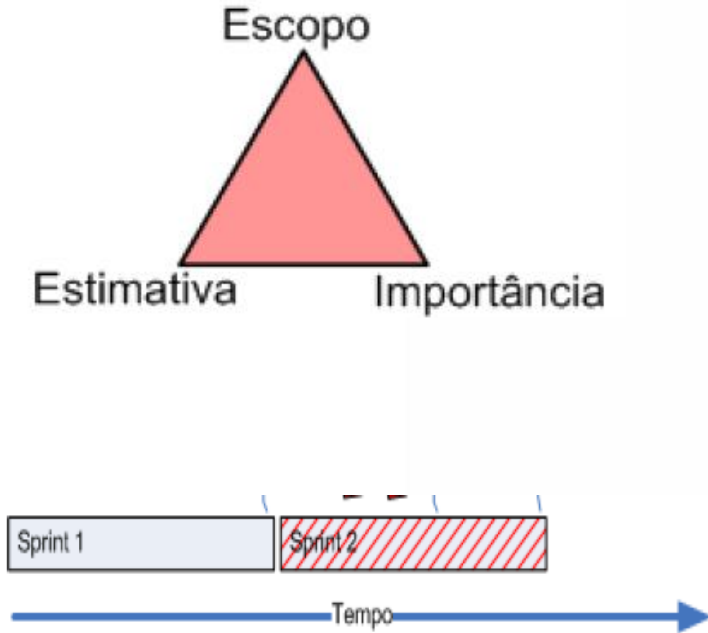


<http://infoq.com/br/minibooks/scrum-xp-from-the-trenches>

# Contexto

## Características

- Escopo Flexível
- Prazo Fixo
- Qualidade fundamental
- Times fixos



---

# Problemas Preço Fixo

---

# Problemas Escopo Fechado - Preço Fixo

Quais são os maiores problemas?

- ▶ Prejuízos financeiros (para os 2 lados)
- ▶ Insatisfação do cliente e atritos no relacionamento
- ▶ Produto diferente do desejado (mudanças!)

---

# Soluções

---



# Soluções - Tipos de Contratos Ágeis

Quais seriam os tipos de contrato possíveis, vantagens e desvantagens:

- ▶ Preço fixo por unidade de Trabalho
- ▶ Progressivo
- ▶ Objetivo de Custo
- ▶ Money for Nothing, Change for Free

# Soluções - Tipos de Contratos Ágeis

## Preço fixo por unidade de Trabalho

### Vantagens

- ▶ Pagamento somente da unidade de trabalho entregue (ex: ponto de função, story point)
- ▶ Fácil de estimar custo de mudanças
- ▶ Critérios de aceitação do produto bem claros

### Desvantagens

- ▶ Necessidade de um método de estimativa bem definido – o pagamento é com base nele
- ▶ Cliente pode encerrar para aceitar o entregável (por isso é necessário ter uma relação de confiança)

# Soluções - Tipos de Contratos Ágeis

## Contrato Progressivo

### Vantagens

- ▶ Necessidade de renovar a cada sprint ou mês. Garante envolvimento do cliente
- ▶ Validação constante do cliente
- ▶ As duas partes tem interesse em garantir o bom andamento da relação

### Desvantagens

- ▶ Pode não ser adequado a todos os tipos de projeto. (é mais comum em projetos guarda-chuva de escopo aberto)

# Soluções - Tipos de Contratos Ágeis

## Contrato Objetivo de Custo

### Vantagens

- ▶ Cliente e fornecedor definem abertamente o objetivo de custo e lucro
- ▶ Risco compartilhado: lucros e prejuízos são divididos igualmente
- ▶ Necessidade de transparência entre cliente/fornecedor

### Desvantagens

- ▶ Mudanças devem ser analisadas com cuidado pois podem afetar os objetivos de custo e lucro acordados
- ▶ Falta de confiança pode gerar atritos devido à necessidade de transparência

# Soluções - Tipos de Contratos Ágeis

## Contrato Money for Nothing, Change for Free

### Vantagens

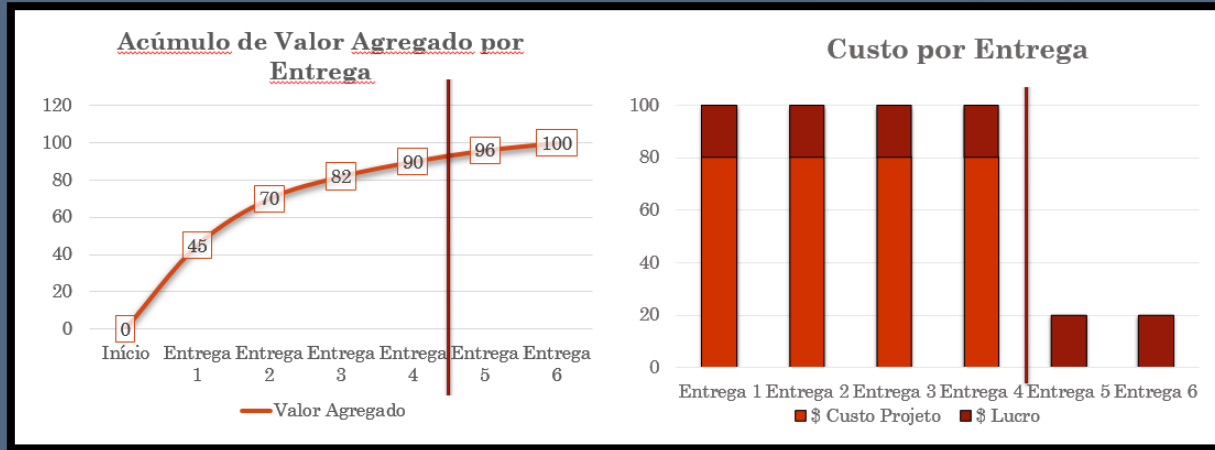
- ▶ Mudanças são bem vindas e aceitas (basta remover algo de mesmo tamanho)
- ▶ Priorização das funcionalidades mais importantes, aumentando valor agregado
- ▶ Incentivo a finalizar o projeto antes (fazendo cliente gastar menos e fornecedor ter lucro antecipado)
- ▶ Usuário final tem software mais enxuto, com funcionalidades mais importantes e antecipado

### Desvantagens

- ▶ Equipe comercial do fornecedor pode precisar vender mais projetos
- ▶ Antecipar fim significa que o recurso fica desalocado mais cedo: necessidade de ter projetos para alocá-los

# Soluções - Tipos de Contratos Ágeis

## Contrato Money for Nothing, Change for Free



---



# Riscos



---

# Riscos- Tipos de Contratos

Quais seriam os maiores riscos e para quem (Fornecedor ou Cliente):

- ▶ Preço fixo por unidade de Trabalho
- ▶ Progressivo
- ▶ Objetivo de Custo



# Riscos - Tipos de Contratos Ágeis

## Riscos - Preço fixo por unidade de Trabalho

### Fornecedor

- ▶ É alto, pois ele corre o risco de não receber ou receber com atraso, já que depende de critérios de aceitação para cada unidade de trabalho entregue.

### Cliente

- ▶ É baixo, porque tem poder sobre definir se aceita ou não as funcionalidades.

# Riscos - Tipos de Contratos Ágeis

## Riscos – Progressivo

### Fornecedor

- ▶ Os riscos são compartilhados nesse modelo, já que o fornecedor deve mostrar valor agregado constantemente para que tenha o contrato renovado, e o cliente deve sempre pagar em dia e cumprir com suas obrigações para que o fornecedor tenha interesse na continuidade do projeto.

### Cliente

- ▶ Compartilhados, conforme descrito em Risco para o Fornecedor.

# Riscos - Tipos de Contratos Ágeis

## Riscos – Objetivo de Custo

### Fornecedor

- ▶ Compartilhado, porque se os lucros ou os prejuízos são repartidos igualmente, e as duas partes tem igual interesse no término antecipado do projeto.

### Cliente

- ▶ Compartilhado, porque se os lucros ou os prejuízos são repartidos igualmente, e as duas partes tem igual interesse no término antecipado do projeto.

# Riscos - Tipos de Contratos Ágeis

## Riscos – Money for Nothing, Change for Free

### Fornecedor

- ▶ É baixo, porque sabe que o projeto vai durar até no máximo o mês acordado, tem liberdade para tratar mudanças, sabe exatamente quanto vai receber de lucro e que vai receber os custos do projeto enquanto o projeto estiver em andamento.

### Cliente

- ▶ Baixo, porque ele pode receber o produto com antecedência, gastar menos do que o previsto, e conhece o prazo máximo de entrega, além de ter menos chance de mudanças posteriores.

# Atividade Proposta

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

# Slide com referências bibliográficas

Henri Kiniberg, Scrum e XP direto das Trincheiras; 2017.

Project Management Institute. **A guide to the Project management body of knowledge (PMBOK Guide)**. 5. ed Filadelfia, PA: PMI, 2013.