

# Atividade Prática bloco 1 Gabarito

## Estudo de Caso 1

### Questão 1

Leia, atentamente, as respostas apresentadas pelo entrevistado e identifique e discuta em que parte do processo de aquisição que vimos potencializariam os fatores de sucesso e minimizariam os problemas/sugestões apontados e destacados em vermelho ao longo do texto?

#### **Espelho de Resposta / Justificativa**

Gostaram da entrevista do Sr. Clayton? O Sr. Clayton foi um dos meus clientes mais aplicados a fazer o processo de gerenciamento de aquisições funcionar na empresa dele.

#### **Quais são os fatores de sucesso?**

**Pessoas, a consultoria e a melhoria de processos.**

- **PRÉ-CONTRATAÇÃO** ou até antes, **PÓS-CONTRATAÇÃO**. Em minha opinião, pessoas sempre fazem a diferença em qualquer tipo de projeto ou desafio, mas quando temos um processo bem definido podemos nivelar a qualidade da empresa e deixar visível o que se espera de todos. Registrar lições aprendidas e garantir que isto retorne para melhorar os processos também é fundamental. Isto potencializaria este fator de sucesso em qualquer empresa.
- **O que poderia ser melhor?**

#### **Aprimoramento contínuo.**

**PÓS-CONTRATAÇÃO**, ter um bom processo de aproveitamento de lições aprendidas, mesmo que tenhamos um Departamento de Compras cuidando disso. Alguém quer comentar as vantagens e desvantagens de um departamento de compras cuidando dos contratos?

# Atividade Prática bloco 2 Gabarito

### Questão 1

Analise as respostas apresentadas pelo entrevistado e, identifique e discuta em que parte do processo de aquisição que vimos potencializariam os fatores de sucesso e minimizariam os problemas/sugestões apontados e destacados em vermelho ao longo do texto.

## **Espelho de Resposta/ Justificativa**

Gostaram da entrevista do Sr. Gabriel? O Sr. Gabriel é muito aplicado e tem muita experiência no assunto inclusive acadêmica.

- **DESAFIOS PRE-CONTRATAÇÃO?**

**Escopo não muito bem definido, não havia SLA de tratamento de erros e etapas de controle de qualidade definidos pelo fornecedor, estabelecer um valor de HH para mudanças de projeto e claims, estabelecer critérios que reprovassem aprovando empresas que realmente tinham know-how.**

Em minha opinião, definir escopos são sempre um desafio, acho que o cliente, quando não tem um escopo definido, deve definir tipos de contratos adequados (veja na próxima unidade) ou uma revisão do escopo por parte do especialista. Já as etapas de SLA, valores de HH para mudanças de projeto e claims e necessidade de controle de qualidade por parte do fornecedor devem ser bem estabelecidas e negociadas na fase de CONTRATAÇÃO. Já os critérios de decisão devem ser bem estabelecidos na fase de PRE-CONTRATAÇÃO e a consulta pública para as empresas deve ser uma fonte de avaliação destes critérios.

- **DESAFIOS CONTRATAÇÃO?**

**Aumento de Custo e diminuição do lucro por alocar analistas de qualidade, custo adicional de equipe do cliente para avaliar qualidade não foi planejado.**

Quando atividades não previstas na PRE-CONTRATAÇÃO são necessárias por problemas na definição dos critérios de seleção e/ou pela falta de cláusulas de metas e SLAs, isto gera mais custos não planejados e muitas vezes prejuízos. Tanto o fornecedor como o cliente na etapa de contratação devem deixar claro tudo o que se espera da outra parte de forma clara e objetiva. Quando isto não acontece os custos adicionais são para o contratante e a contratada gerando um ciclo de relação perde-perde. Bons contratos e cláusulas devem ser sempre estabelecidos na fase de contratação.

- **DESAFIOS PÓS-CONTRATAÇÃO?**

**Reuniões quinzenais, departamento de compras que atende diversas áreas, disseminar lições aprendidas internamente.**

Após a CONTRATAÇÃO as monitorações do previsto x realizado x produtos entregues devem ser frequentes. As avaliações dos fornecedores não podem deixar de serem feitas e principalmente as lições aprendidas para que a próxima contratação seja mais adequada e os critérios sejam melhor avaliados.