

## JUSTIFICATIVAS Passado

- Instituto Federal (Lei 11.892/2008)
- 17 campos autônomos;
- Reunião anual de planejamento;
- Gestão de projeto despadronizada (planilha, form, email e telefone);
- Licitações (Lei 8.666/1993);
- Fracionamento de compras;
- Falha na comunicação;
- Gestão contratual descentralizada;

## PRODUTO

Proposta de melhoria do processo de planejamento aquisições colaborativas

## STAKEHOLDERS EXTERNOS & Fatores externos

- Clientes:
  - Marco Eugênio
  - Diretores dos Campus
- Consultores:
  - Alexandre Vasconcelos
  - Simone Santos
  - Carla Silva

## PREMISSAS

- Clientes possuirão disponibilidade e equipamentos para as videoconferência;
- Membros da equipe terão equipamentos e infraestrutura necessária para planejamento e execução do projeto;
- Assuntos lecionados pelos consultores estarão relacionadas com as entregas requisitadas;

## RISCOS

- Validação não ser efetiva;
- Clientes, consultores ou membros da equipe podem precisar se ausentar das atividades;
- Proposta de mudança não ser colocada em prática;

## OBJ SMART

Mapear e analisar o processo de negócio de planejamento de compra compartilhadas do Instituto Federal de Pernambuco.

## REQUISITOS

- Gerar valor;
- Viável;
- Seguro;
- Ágil
- Duradouro;
- Fácil de executar

## BENEFÍCIOS Futuro

- Reduzir custos (Economia de Escala);
- Otimizar tempo de planejamento;
- Melhorar comunicação interna;
- Padronizar o processo de planejamento;
- Unificar a gestão contratual;

## EQUIPE

- Equipe
  - Eraldo José (Ger);
  - João Victor (Dev);
  - José Bruno (Dev);
  - Júlio César (Mod);

## GRUPO DE ENTREGAS

- **1º Ciclo: Preparação e Planejamento**
  - Canvas, Github & Github Project;
  - Termo de abertura
  - Apresentação e Avaliação 360º
- **2º Ciclo: Entendimento do Problema e Análise da Solução**
  - Fatores Críticos
  - Plano Preliminar
  - Modelos de Processos de Negócio (AS-IS, BPMN, i\*, Ishikawa)
  - Apresentação e Avaliação 360º
- **3º Ciclo: Design da Solução**
  - Requisitos, Stakeholders RACI e Matriz de Interesse;
  - Modelos de Processos de Negócio (TO-BE, TO-BE i\*);
  - Apresentação e Avaliação 360º
- **4º Ciclo: Entrega da Solução**
  - Solução, valores de negócio e indicadores de desempenho;
  - Apresentação e Avaliação 360º

## LINHA DO TEMPO

01/09 - Identificar o problema  
05/09 - Planejamento inicial  
**08/09 - Kickoff**  
10/09 - Modelar o processo  
15/09 - Validar com o cliente  
22/09 - Ajustar modelos  
**29/09 - 1º Status Report**  
02/10 - Identificar melhorias;  
06/10 - Propor mudanças;  
13/10 - Validar com o cliente  
16/10 - Ajustar modelos  
**20/10 - 2º Status Report**  
27/10 - Ajustes finais  
**13/11 - Entrega Final**

## RESTRIÇÕES

- Reuniões somente virtuais (pandemia);
- Execução no tempo limite;
- Respeitar legislação e regimentos internos;

## \$\$\$CUSTOS

Funcionários(voluntário)	R\$ 0,00
Equipamentos(pessoal)	R\$ 0,00
Ferramentas(freeware)	R\$ 0,00
Local (home office)	R\$ 0,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 0,00</b>