FGV Estudo de Caso – Transpetro management GETI03 – MBA em Gest

GETI03 – MBA em Gestão Estratégica de TI Alinhamento Estratégico de TI

Empresa

Transpetro

Empresa foi criada em 12 de junho de 1998, considerada a maior armadora da América Latina e principal empresa de logística e transportes brasileira. A atividade da Transpetro une as áreas de produção, refino e distribuição do Sistema Petrobras e se estende à importação e exportação de petróleo e derivados, gás e etanol. Além da Petrobras, seu principal cliente, a Transpetro presta serviços a diversas distribuidoras e à indústria petroquímica.

Projeto de TI

SGCL - Sistema de Controle e Gestão de Contratação por Licitação.

Objetivo de Negócio

Redução de Custo de Transporte de Óleo

Entre as diversas atividades da Transpetro, vamos destacar, para fins desse estudo de caso, a aquisições de produtos e serviços necessários para a construção e modernização de navios de transporte de óleo. Mais especificamente trataremos o problema de elevação de custos de construção devido a problemas causados por falhas e atrasos no processo licitatório da empresa.

Sabemos que o atraso causa:

- Multas contratuais por não disponibilizar transporte de óleo em tempo hábil;
- Elevação de custos, pois há momentos em que:
- Equipamentos de grande porte e maquinário são contratados, porém há atrasos na contratação de mão-de-obra para operar esse maquinário.
- Algumas vezes o contrário também acontece contrata-se mão-de-obra antes da contratação de maquinário.
- Perdas financeiras, pois algumas empresas clientes acabam contratando outras transportadoras.

Indicadores

ID	Descrição	Comentários		
1	Custo médio diário parado	Custo médio diário de serviço parado causado pela contratação de maquinário sem pessoal ou pessoal sem maquinário por navio construído.		



Estudo de Caso - Transpetro

GETI03 – MBA em Gestão Estratégica de TI Alinhamento Estratégico de TI

Média de desvio de Custo nas contratações de emergência
 Tempo total entre a solicitação e a entrega do serviço
 Diferença entre o preço previsto em uma licitação no prazo e o efetivamente preço pago em uma licitação de emergência (tratamento de risco de atraso) por navio.
 Período total do processo de aquisição desde que um produto ou serviço é solicitado até o seu recebimento.

Ações

Implementação e Implantação do SGCL - Sistema de Controle e Gestão de Contratação por Licitação.

Lista de Serviços

Divisão de entrega por módulos do sistema

Módulo	Valor agregado para o negócio por módulo do sistema	Relevância	Qualidade % taxa de erros máxima (pós- entrega)
Licitação	60 %	Essencial	2%
Abertura e Análise da Propostas	20 %	Muito importante	5%
Contratação	15 %	Importante	5%
Cadastro de Fornecedores 5% de produtos e serviços		Relevante	8%

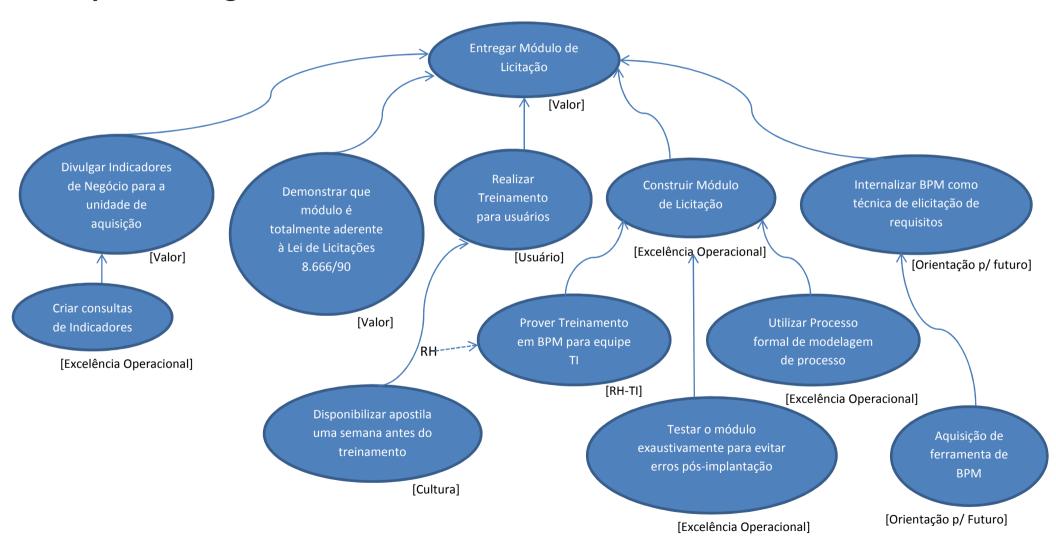
Pacote de Entrega escolhido

A entrega de 100% do Módulo mais relevante da lista de serviços, o módulo de Licitação.



GETI03 – MBA em Gestão Estratégica de TI Alinhamento Estratégico de TI

Mapa Estratégico da TI





Estudo de Caso - Transpetro

GETI03 – MBA em Gestão Estratégica de TI Alinhamento Estratégico de TI

Autores

Alexander Inácio Batista

Sandro Veras

Avelino Ferreira Gomes Filho

Thiago Matossian

Carlos Felipe Castilho