

ARQUITETURA DE NEGÓCIO



Business Development

Trabalho elaborada na UC de Arquitetura e Gestão de Sistemas de Informação, sob orientação dos professores Luísa Domingues e Rúben Pereira

Grupo 9

Francisco Raposo, nº 105904

Guilherme Moreira, nº 105504

João Gião, nº 105303

João Homem de Melo, nº 93321

Pedro Ribeiro, nº 105159

Salvador Botelho de Sousa, nº 105423

Março de 2025

Índice

Introdução	3
Nível 1 – Estrutura Global da CGI Portugal	4
Produtos e Serviços da CGI.....	4
Nível 2 – Opportunity Management (Pedro Ribeiro)	6
Fig. 2 – Modelação do Processo Opportunity Management em Archimate.	7
Fig. 3 – Modelação do Processo Opportunity Management em BPMN.	7
Fig. 4 – Matriz RACI do Processo Opportunity Management	7
Nível 3 – Subprocessos de Opportunity Management	8
Processo NEG Request Approval: (João Gião)	8
Fig 6 - Modelação do Processo NEG Request Approval em BPMN.	9
Processo Financial Model (João Homem de Melo)	10
Fig. 8 – Modelação do Processo Financial Model em Archimate.....	12
Fig. 9 – Modelação do Processo Financial Model em BPMN.....	12
Fig. 10 – Matriz RACI Processo Financial Model.	12
Processo Data Privacy and Security Checklist (Guilherme Moreira)	13
Fig. 11 – Modelação do Processo Data Privacy and Security Checklist em Archimate.	14
Fig. 12 – Modelação do Processo Data Privacy and Security Checklist em BPMN.	14
Fig. 12 – Matriz RACI Modelo do Processo Data Privacy and Security Checklist.	15
Cloud Risk Assessment (Rap)	16
Processo Cloud Risk Assessment:	16

Introdução

No âmbito da Unidade Curricular de AGSI, foi-nos proposto o desenvolvimento da arquitetura de negócio da empresa CGI Portugal.

A CGI é uma das maiores empresas de serviços de consultoria em Tecnologias de Informação a nível mundial, tendo sido fundada em 1976 no Canadá. Com presença em mais de 40 países e mais de 90 mil colaboradores, a empresa fornece soluções inovadoras e consultoria estratégica para diversas indústrias, incluindo o setor financeiro, telecomunicações, energia e setor público. Em Portugal, a CGI opera com um foco particular no desenvolvimento de soluções tecnológicas e serviços de consultoria para empresas e entidades governamentais.

A arquitetura de negócio da CGI Portugal será construída em Archimate, apresentando a empresa como um todo. Seguindo uma abordagem Top-Down, iremos aprofundar a análise do processo de Business Development, essencial para a captação de novos clientes e oportunidades de negócio. Os seus processos serão modelados individualmente em linguagem BPMN, permitindo uma visão detalhada das atividades envolvidas na identificação, análise e concretização de novas oportunidades comerciais.

Nível 1 – Estrutura Global da CGI Portugal

A estrutura organizacional da CGI Portugal é composta por 15 departamentos, dos quais 8 são considerados "core", pois correspondem aos segmentos de mercado em que a empresa atua. Estes departamentos estão sob a supervisão de Vice-Presidentes, que reportam localmente ao Senior Vice President. Os restantes departamentos, de carácter corporativo, são liderados por Diretores ou Managers, que têm a responsabilidade de prestar contas diretamente aos responsáveis das respetivas áreas dentro da SBU. Os restantes 7 departamentos (Financeiro; RH; Legal; Marketing e Comunicação; Segurança; SI/TI; EAS) são transversais aos 8 departamentos "core", algo que não foi possível modelar devido a limitações do Archimate.

No que diz respeito à comunicação externa, esta ocorre principalmente por email, telefone, reuniões presenciais nos escritórios da empresa e pela plataforma Microsoft Teams. Além disso, o modelo operacional inclui a disponibilização de produtos e serviços contratualizados para os clientes finais, tais como Business Consulting, Systems Development & Integration, IT Consulting, IT Managed Services, Business Process Services e Document Management.

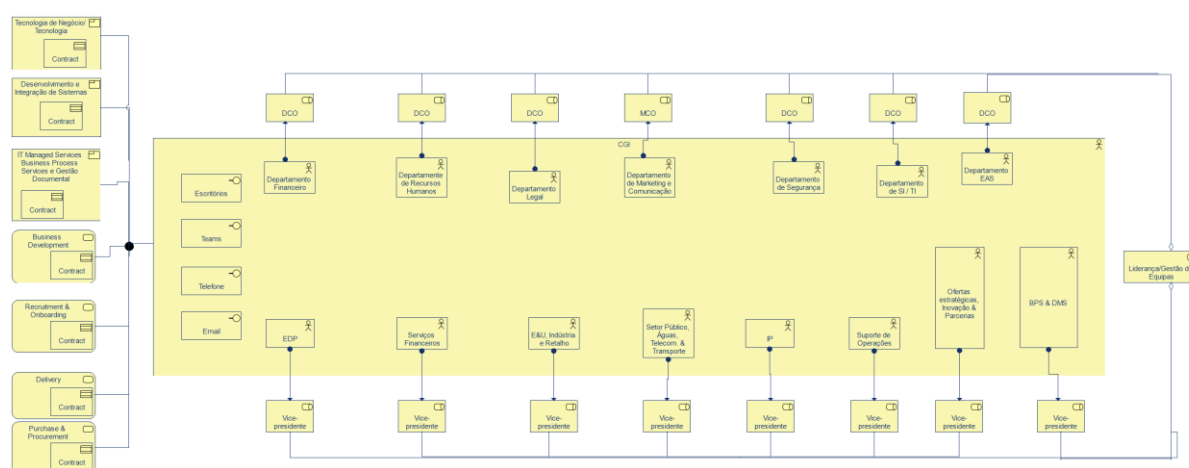


Fig. 1 – Estrutura Geral da CGI em Archimate

Produtos e Serviços da CGI

A CGI oferece também um conjunto de serviços transversais a todas as áreas de negócio, que desempenham um papel fundamental no suporte às atividades principais dos departamentos da empresa. Estes serviços são essenciais para assegurar a entrega de produtos de qualidade aos clientes finais.

Entre os serviços de destaque estão:

- **Business Development**, focado na identificação, criação e implementação de novas oportunidades de negócio junto dos clientes finais;
- **Recruitment & Onboarding**, responsável pelo recrutamento e integração dos colaboradores da CGI, garantindo o seu acompanhamento e apoio contínuo;
- **Delivery**, um serviço essencial para assegurar que as oportunidades de negócio são entregues e implementadas de acordo com os termos contratuais;
- **Purchase & Procurement**, dedicado à aquisição de produtos e serviços junto de fornecedores;

Nível 2 – Opportunity Management (Pedro Ribeiro, 105159)

O serviço de *Business Development* é muito alargado e é composto por uma série de componentes, uma delas chamada *Opportunity Management*. O processo de *Opportunity Management* abrange o ciclo de vida completo de uma oportunidade. Este processo está estruturado em 5 *steps* principais (de A a E), cada um com atividades e decisões específicas, que visam avaliar e desenvolver a oportunidade de forma eficaz:

- Step A: Bid/No Bid
- Step B: Winning Strategy
- Step C: Proposal Management
- Step D: Due Dilligence
- Step E: Contract Signing

Os steps podem ser mais granulares, como é o caso de Due Dilligence, que tem apenas uma atividade associada, a processos mais complexos.

O processo começa com a identificação de uma nova oportunidade de negócio, que é avaliada para determinar o seu potencial e viabilidade. A avaliação da oportunidade no Step A é feita com base em critérios como o alinhamento estratégico com os objetivos da empresa, potencial de receita, análise da concorrência, disponibilidade de recursos e avaliação do risco do cliente. Se a oportunidade for qualificada, é validada a geografia do cliente. Caso seja uma geografia não estabelecida, inicia-se o processo de *Non-Established Geography Approval Request*, que está modelado abaixo, no nível 3.

De seguida, estabelece-se a *Winning Strategy* e inicia-se o desenvolvimento da proposta. A *Winning Strategy* é crucial para o sucesso da proposta e envolve a análise das necessidades do cliente, identificação dos pontos fortes da empresa, definição de uma proposta de valor única e estratégias de precificação. Esta etapa envolve diversos subprocessos, que não ocorrem sequencialmente e não são, por isso, modelados num *flow*, mas sim como uma composição no Archimate. No caso do BPMN, a *composição* não existe e, por isso, ficou apenas modelada a atividade “Initiate and Develop Proposal” e subentendido que têm estes subprocessos inerentes. Em colaboração com a CGI, identificámos 12 subprocessos da proposta sendo que, para efeitos da UC, considerámos apenas 4 que estão modelados abaixo (e, ainda, o NEG Approval Request).

Depois de ser feita a Due Dilligence com o cliente, onde os propósitos da proposta são validados com o cliente, e é submetida uma proposta formal. O processo culmina com a assinatura do contrato, um marco que formaliza o acordo entre as partes.

Dada a complexidade deste processo, foi sugerido pelo colaborador da CGI alocado ao nosso projeto que o processo de *Opportunity Management* fosse desenvolvido por uma pessoa, ainda que não esteja no nível de abstração dos restantes (nível 3).

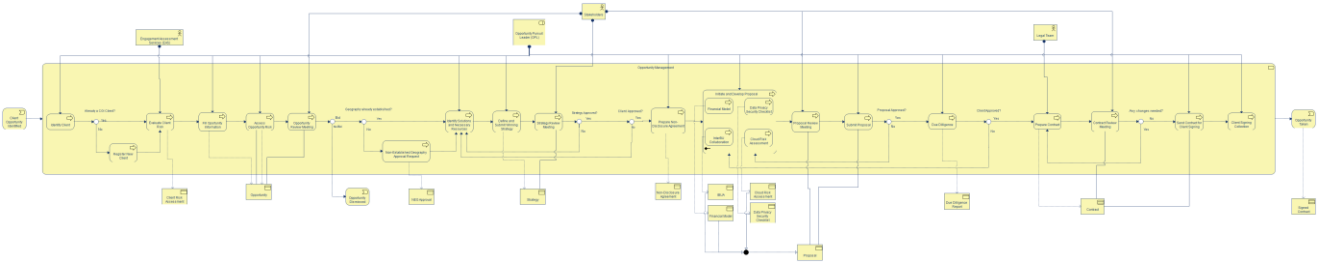


Fig. 2 – Modelação do Processo Opportunity Management em Archimate.

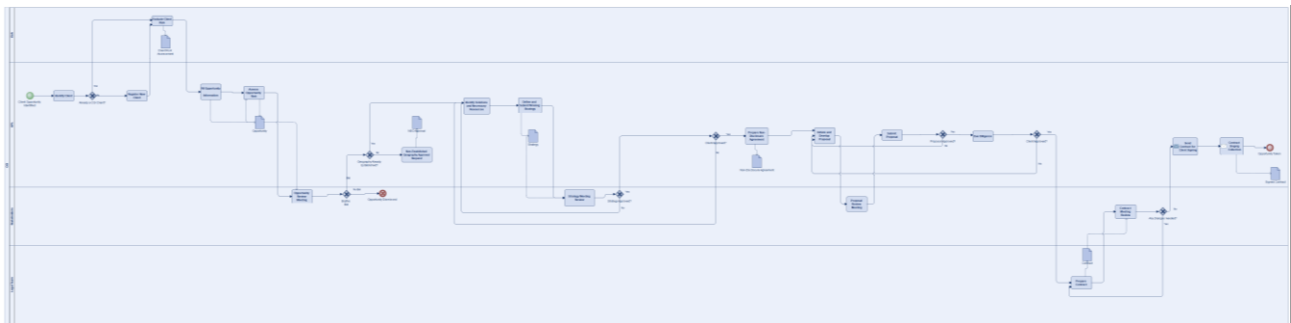


Fig. 3 – Modelação do Processo Opportunity Management em BPMN.

Ref#	Opportunity Management Process Activity	OPL	Legal Department	Stakeholders	EAS
1.0	Step A - Bid/No Bid				
1.1	Identify Client	R			
1.2	Register New Client	R			
1.3	Evaluate Client Risk	I		I	R
1.4	Fill Opportunity Information	R			
1.5	Assess Opportunity Risk	R			
1.6	Opportunity Meeting Review	A		R	
2.0	Step B - Winning Strategy				
2.1	NEG Approval Request	R			
2.2	Identify Solutions and Necessary Resources	R			
2.3	Define and Submit Winning Strategy	R			
2.4	Strategy Review Meeting	A		R	
3.0	Step C - Proposal Management				
3.1	Prepare Non-Disclosure Agreement	R	C		
3.2	Initiate and Develop Proposal*	R			
3.3	Proposal Review Meeting	A		R	
3.4	Submit Proposal	R			
4.0	Step D - Due Dilligence	R			
5.0	Step E - Contract Signing				
5.1	Prepare Contract	C	R		
5.2	Contract Meeting Review	A		R	
5.3	Send Contract for Client Signing	R			
5.4	Client Signing Collection	R			

Fig. 4 – Matriz RACI do Processo Opportunity Management

Nível 3 – Subprocessos de Opportunity Management

Processo NEG Request Approval: (João Gião, 105303)

O processo Non Established Geography (NEG) Request Approval envolve a análise e aprovação da localização de uma nova área geográfica para estabelecer operações empresariais. Este processo é crucial para garantir que todos os requisitos legais, fiscais e de conformidade sejam atendidos antes de avançar com a implementação de uma operação em uma nova localidade.

O processo começa com o pedido de avaliação da nova geografia (NEG Request), que é submetido pelo Opportunity Pursuit Leader (OPL). A partir deste pedido, inicia-se a avaliação da viabilidade da localização proposta. A seguir, o processo avança para a revisão do resumo executivo e a verificação de informações sobre o local, incluindo a análise das BU's e da localização geográfica proposta.

Uma vez que o local tenha sido aprovado, o departamento legal realiza a revisão do contrato relacionado à nova geografia, verificando possíveis responsabilidades e implicações jurídicas, e é também verificado e revisto pela equipa de Data Privacy. Caso o contrato seja aprovado, procede-se à análise de risco de privacidade (DPI), realizado pela equipa de Data Privacy, e à atualização do impacto sobre os dados pessoais, conforme necessário, garantindo que os dados sejam tratados de forma adequada.

De seguida, é efetuada a identificação da localização da equipa, uma parte crucial para assegurar que todos os aspetos logísticos e operacionais estejam em conformidade com os regulamentos locais.

Após esta fase, o processo segue para a gestão das faturas e recomendações corporativas, caso necessário. Esta etapa garante que todas as obrigações fiscais e comerciais sejam devidamente tratadas, seguindo as melhores práticas e assegurando a conformidade com as leis locais. O passo final é a validação da geografia proposta, que, uma vez confirmada como correta, resulta na conclusão do processo e na aprovação do NEG. Se, por outro lado, algum dos passos não for aprovado, o processo é considerado não bem-sucedido e é encerrado.

Este fluxo garante que a expansão para novas localizações geográficas seja realizada de forma legal, segura e eficiente, minimizando os riscos e assegurando que todos os regulamentos sejam cumpridos.

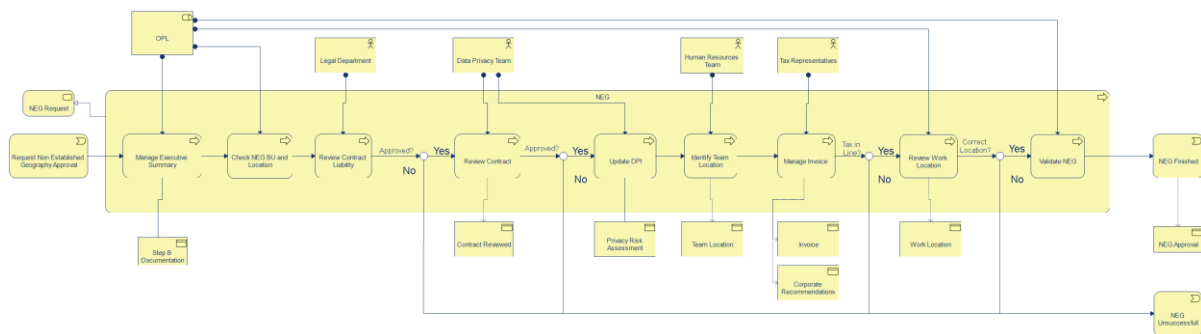


Fig. 5 – Modelação do Processo NEG Request Approval em Archimate.

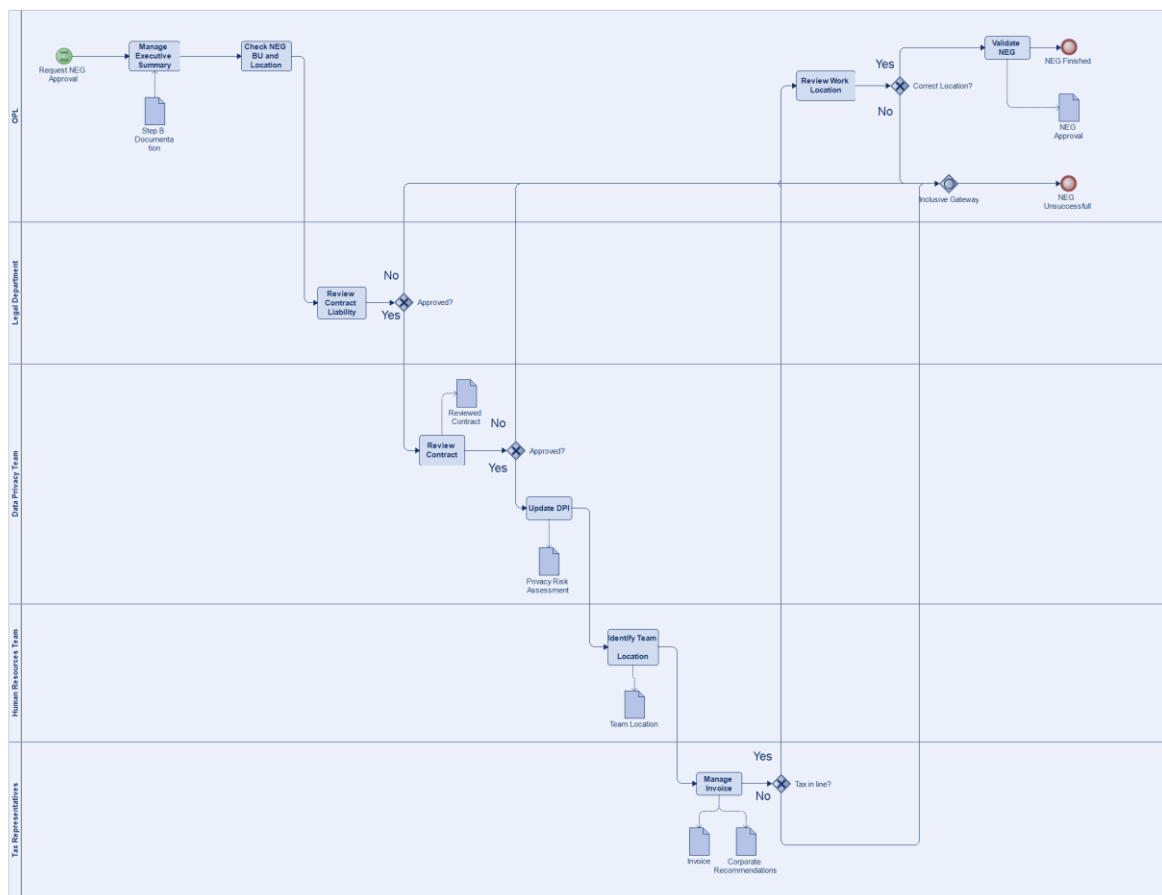


Fig 6 - Modelação do Processo NEG Request Approval em BPMN.

Ref#	NEG Request Approval Process Activity	OPL	Legal Department	Data Privacy Team	Human Resources Team	Tax Representatives
1.0	Request Non Established Geography Approval	R				
2.0	Manage Executive Summary	R				
3.0	Check NEG BU and Location	R				
4.0	Review Contract Liability	I	R	I		
5.0	Review Contract	I	C	R		
6.0	Update DPI	I		R		
7.0	Identify Team Location	I			R	
8.0	Manage Invoice	I				R
9.0	Review Work Location	I			R	
10.0	Validate NEG	R				

Fig. 7 – Matriz RACI Processo NEG Request Approval.

Processo Financial Model (João Homem de Melo, 93321)

O processo de desenvolvimento do modelo financeiro visa assegurar que todas as variáveis relevantes de um projeto sejam analisadas, estruturadas e validadas, culminando na criação de um modelo financeiro robusto, fiável e em conformidade com os critérios internos da organização. Este processo inicia-se após a validação da etapa anterior, identificada como “Step B OK”.

A primeira fase consiste na identificação dos parâmetros da oportunidade, fundamentada na análise da documentação previamente compilada (nomeadamente os documentos do Step B e os Parâmetros). Esta etapa estabelece as bases sobre as quais o modelo financeiro será construído. De seguida, procede-se ao pedido dos custos de mão-de-obra do projeto.

Verifica-se, depois, a existência de colaborações com outras Business Units. Caso haja, são introduzidos os custos associados das BUs envolvidas, tendo como referência os acordos Inter BU Agreement. Após esta análise, avalia-se a eventual existência de parcerias externas. Se estas estiverem presentes, formalizam-se através do processo denominado Guarantee Partnerships.

Independentemente da existência de parcerias, procede-se à introdução dos custos de mão-de-obra do projeto com base no Project Plan Document. Os dados

recolhidos alimentam a fase seguinte, que consiste no cálculo do custo total do projeto, consolidando toda a informação financeira previamente obtida.

Concluída a determinação dos custos totais, avalia-se se o projeto envolve riscos relevantes. Caso se verifique a presença de riscos, identificam-se e introduzem-se as respetivas provisões de risco, fundamentadas em pressupostos e análises específicas.

Segue-se a tradução dos custos do projeto para o modelo de faturação, convertendo os valores calculados em estimativas de receita. Com esta base, determina-se o impacto no demonstrativo de resultados e identifica-se o retorno mensal esperado, permitindo assim aferir a viabilidade económica do projeto.

Subsequentemente, o modelo é submetido à validação do SSDM, um sistema de apoio à decisão financeira. Esta fase é crucial, envolvendo a revisão por diversas equipas especializadas, nomeadamente a equipa financeira, a equipa fiscal e os serviços de avaliação do compromisso (Engagement Assessment Services). A validação conjunta destas entidades assegura que o modelo cumpre os critérios técnicos, legais e estratégicos.

Após a revisão, procede-se à decisão de aprovação do modelo. Caso este não seja aprovado, o processo regressa à fase de revisão, permitindo a realização dos ajustes necessários até à sua validação. Uma vez aprovado, o modelo é armazenado nos sistemas de gestão adequados, designadamente nas bases de dados de gestão do plano do projeto, de gestão de riscos e de custos financeiros.

O processo, após concluído, encontra-se apto a suportar a tomada de decisão e a execução do projeto.

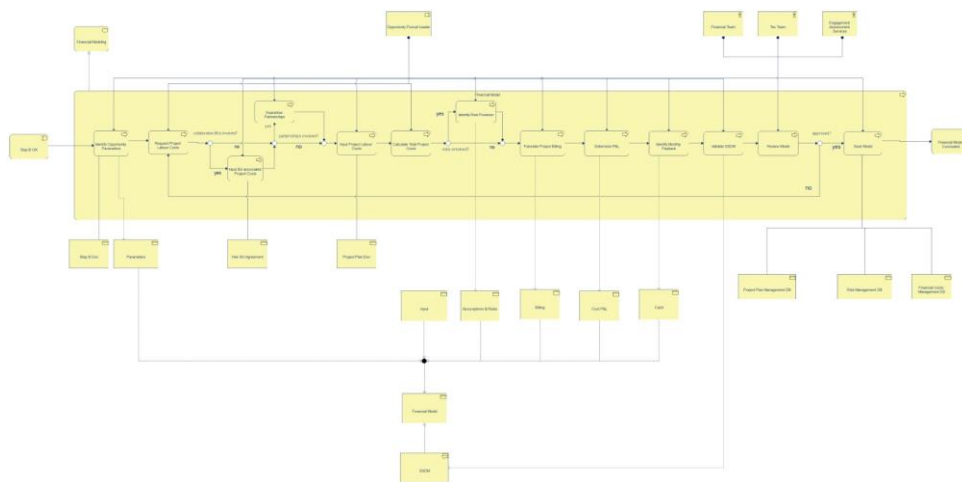


Fig. 8 – Modelação do Processo Financial Model em Archimate.

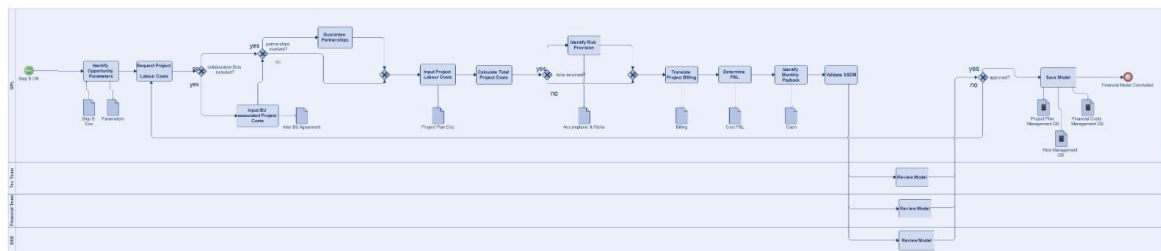


Fig. 9 – Modelação do Processo Financial Model em BPMN.

Ref#	NEG Request Approval Process Acitivity	OPL	Financial Team	Tec Team	Engagement Access Services
1.0	Identify Opportunity Parameters	R	I	I	I
2.0	Request Project Labour Costs	R	I	I	I
3.0	Input BU associated Project Costs	R	I	I	I
4.0	Guarantee Partnerships	R	I	I	I
5.0	Input Project Labour Costs	R	I	I	I
6.0	Calculate Total Project Costs	R	I	I	I
7.0	Identify Risk Provisio	R	I	I	I
8.0	Translate Project Billing	R	I	I	I
9.0	Determine P&L	R	I	I	I
10.0	Identify Monthly Payback	R	I	I	I
11.0	Validate SSDM	R	I	I	I
11.0	Review Model	C	R/A	R/A	R/A
12.0	Save Model	R	I	I	I

Fig. 10 – Matriz RACI Processo Financial Model.

Processo Data Privacy and Security Checklist (Guilherme Moreira, 105504)

O processo Data Privacy and Security Checklist garante que todas as oportunidades de negócio estejam em conformidade com os regulamentos internos de segurança e privacidade de dados antes de serem avançadas. Esse fluxo permite avaliar riscos e assegurar que as diretrizes da empresa sejam cumpridas, minimizando vulnerabilidades e protegendo informações sensíveis.

O processo inicia-se com o Opportunity Pursuit Leader (OPL), que realiza identificação dos parâmetros da oportunidade, definindo os principais detalhes da oportunidade. Em seguida, o fluxo é dividido em dois caminhos simultâneos: um para a Data Privacy Team e outro para a Security Team.

Do lado da Data Privacy Team, onde ocorre a gestão dos aspectos relacionados com a privacidade dos dados. De seguida, há verificação do acesso à base de dados de engagement e a organização da checklist de dados pessoais, garantindo conformidade com os regulamentos. Após estas verificações, o fluxo converge novamente.

Do lado da Security Team, onde ocorre a revisão das políticas de segurança aplicáveis ao recurso, neste ponto, avalia-se se os requisitos de segurança estão alinhados com os regulamentos internos. Caso isso não aconteça o processo é encerrado. Se isso acontecer, o fluxo prossegue com nova verificação da base de dados de engagement, com revisão dos requisitos de segurança e com a avaliação do uso da cloud, enviando informações para o Cloud Risk Assessment.

Após a realização dessas tarefas, o fluxo retorna ao OPL. A etapa final do processo é a validação da Data Privacy and Security, que consolida as informações e envia os dados finais para a Data Privacy and Security Checklist. Uma vez validadas todas as condições, o processo é concluído.

Este fluxo garante que todas as novas oportunidades estejam devidamente avaliadas em termos de privacidade e segurança, evitando riscos legais e operacionais antes de avançar com novas iniciativas.

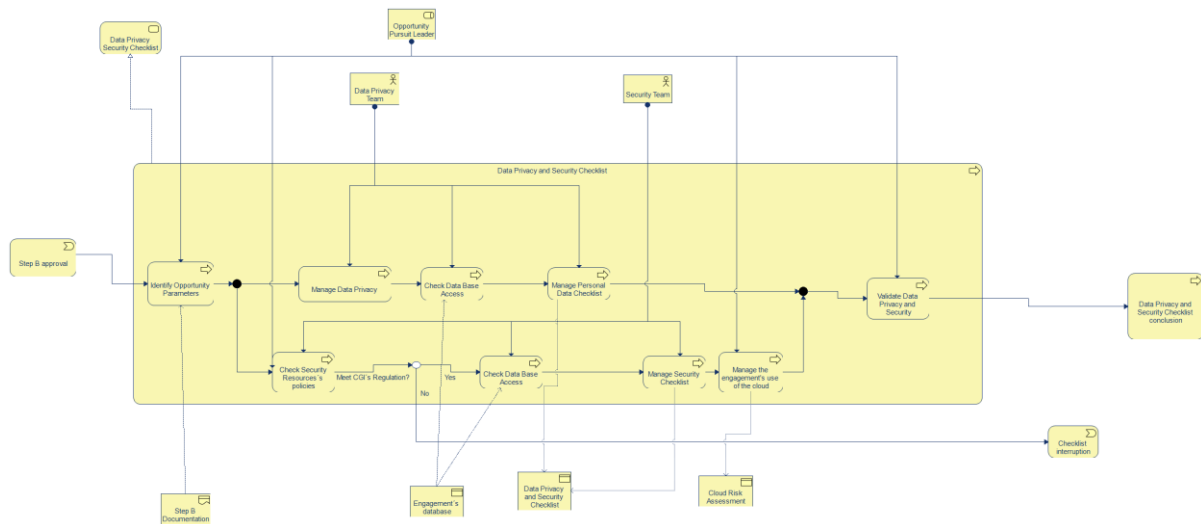


Fig. 11 – Modelação do Processo Data Privacy and Security Checklist em Archimate.

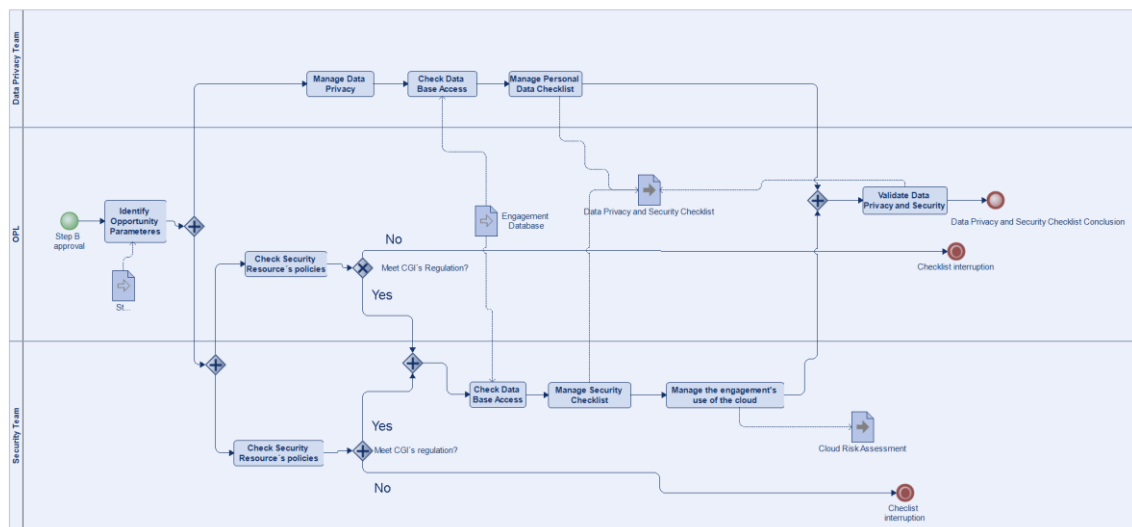


Fig. 12 – Modelação do Processo Data Privacy and Security Checklist em BPMN.

Atividade	Opportunity Pursuit Leader (OPL)	Data Privacy Team	Security Team
Identify Opportunity Parameters	R		
Manage Data Privacy	I	R	
Check Data Privacy	I	R	
Manage Personal Data Checklist	I	R	
Check Security Resource's Policies	I		R
Check Database Access (Security)	R		R
Manage Security Checklist	I		R
Manage the Engagement's Use of the Cloud	I		R
Validate Data Privacy and Security	R	A	A

Fig. 13 – Matriz RACI Modelo do Processo Data Privacy and Security Checklist.

Processo Cloud Risk Assessment (Francisco Raposo – 105904)

O processo de **Cloud Risk Assessment** envolve a análise e avaliação dos riscos associados ao uso de soluções em nuvem. Este processo visa garantir que todos os requisitos de segurança, privacidade e conformidade sejam atendidos antes da implementação de soluções na nuvem, minimizando riscos e assegurando que os dados sejam tratados de maneira segura.

O processo inicia-se com a solicitação de avaliação de risco na nuvem, efetuada pelo **Opportunity Pursuit Leader (OPL)**, que dá início formal ao pedido de análise de risco.

Após a solicitação inicial, inicia-se a fase de recolha de dados do cliente (Collect Client Data), onde se reúnem informações essenciais sobre o cliente, o seu ambiente tecnológico e as necessidades específicas de segurança, sendo esta etapa conduzida pelo OPL. Segue-se a responsabilidade do OPL em finalizar a checklist de privacidade e segurança de dados (Finalize Data Privacy and Security Checklist), que assegura a cobertura integral de todos os aspetos relacionados com segurança e conformidade, antes de se proceder à avaliação do risco do cliente (Evaluate Client Risk). Nesta fase crítica, analisam-se minuciosamente os riscos associados ao cliente e aos seus processos de tratamento de dados, com o objetivo claro de determinar a viabilidade técnica e operacional da solução em cloud.

Com a conclusão da recolha e avaliação preliminar de informações, o processo avança para as etapas de identificação do tipo de cloud mais adequado (Identify Cloud Type) e do respetivo painel de controlo (Identify Cloud Dashboard). Estas fases são determinantes para garantir que a solução em cloud proposta seja devidamente configurada e monitorizada, assegurando total compatibilidade com os requisitos específicos do cliente e com os padrões de segurança estabelecidos.

A equipa especializada em segurança cloud (Security Cloud Team) assume então a responsabilidade pela avaliação detalhada dos riscos específicos da solução proposta (Evaluate Cloud Risk), seguindo-se a análise da exposição total ao risco (Evaluate Total Risk Exposure) feita pelo OPL. Esta última constitui uma etapa fundamental para compreender o impacto global e as potenciais implicações associadas à implementação da solução em cloud, permitindo uma visão abrangente de todos os fatores de risco envolvidos.

O ponto culminante do processo é a realização da reunião de revisão do Cloud Risk Assessment (CRA Review Meeting), onde todos os intervenientes analisam em conjunto os resultados das avaliações realizadas e tomam a decisão final quanto à viabilidade de implementação da solução. Caso obtenha aprovação, o processo conclui-se com a validação formal da avaliação de riscos (Cloud Risk Assessment Concluded), autorizando a progressão para a fase de implementação. Em situação

contrária, o processo retorna à fase de avaliação do risco do cliente (Evaluate Client Risk) para nova análise e eventual reformulação.

Importa salientar que a não aprovação implica a classificação do processo como não bem-sucedido (Unsuccessful Assessment), determinando o seu encerramento imediato sem progressão para a implementação da solução em cloud. Este fluxo rigoroso e faseado garante que todas as soluções em cloud sejam adotadas de forma segura, eficiente e em estrita conformidade com as regulamentações aplicáveis, minimizando significativamente os riscos associados à privacidade e segurança dos dados.

Nota: Do ponto de vista metodológico, importa referir que na modelação ArchiMate o Business Object "Cloud Risk Assessment" agrega todos os objetos de dados associados. Para representar esta relação em BPMN - onde não é possível estabelecer ligações diretas entre Data Objects - desenvolvi uma solução alternativa através da criação de uma atividade específica denominada "Processar Dados", que estabelece as devidas conexões lógicas entre os diversos objetos de dados e o objeto central do processo.

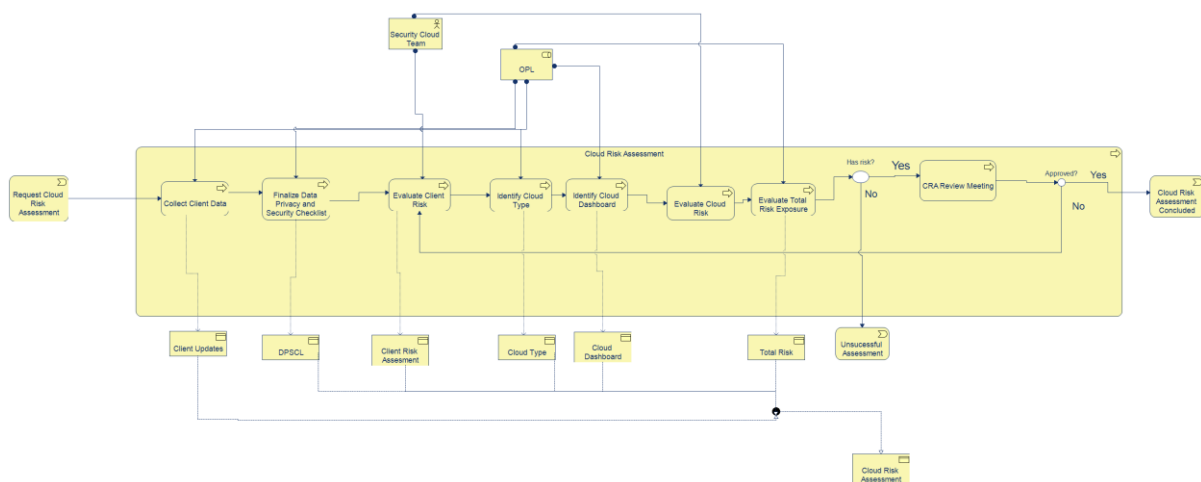


Fig. 14 – Modelação do Processo Cloud Risk Assessment em ArchiMate.

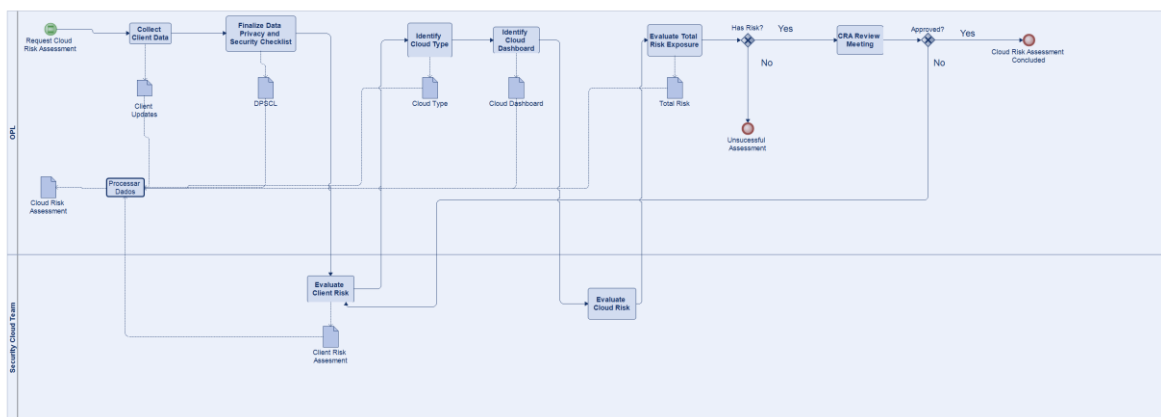


Fig. 15 – Modelação do Processo Cloud Risk Assessment em BPNM.

Cloud Risk Assessment Process Activity	Opportunity Pursuit Leader	Security Cloud Team
Request Cloud Risk Assessment	R	I
Collect Client Data	R	I
Finalize Data Privacy and Security Checklist	R	I
Evaluate Client Risk	I	R
Identify Cloud Type	R	I
Identify Cloud Dashboard	R	I
Evaluate Cloud Risk	I	R
Evaluate Total Risk Exposure	R	I
CRA Review Meeting	A	I
Cloud Risk Assessment Concluded	R	I
Unsucessful Assessment	R	I

Fig. 16 – Matriz RACI do Processo Cloud Risk Assessment.

InterBU: (Salvador Botelho de Sousa, nº 105423)

O processo de colaboração entre unidades de negócio (Inter-BU Collaboration) tem como finalidade assegurar uma articulação estruturada, eficiente e financeiramente equilibrada entre diferentes unidades da organização, no âmbito da prestação conjunta de serviços num determinado projeto. Este processo é particularmente relevante em contextos em que as competências, recursos ou localizações das diferentes unidades de negócio devem ser integradas para a entrega de uma proposta de valor comum ao cliente.

O processo tem início com o pedido formal de colaboração (Request BU Collaboration), geralmente submetido pelo Opportunity Pursuit Leader (OPL),

responsável pela condução da oportunidade. O primeiro passo consiste no estabelecimento do enquadramento negocial (Establish Business Arrangement), onde são definidas as bases iniciais da colaboração entre as unidades envolvidas. De seguida, especificam-se os detalhes da colaboração (Specify Collaboration Details), que incluem elementos operacionais e financeiros, permitindo aferir a viabilidade inicial da proposta.

Paralelamente, são calculados os custos iniciais (Calculate Initial Costs), com o objetivo de fornecer uma primeira estimativa dos recursos financeiros necessários. Com base nessa informação, procede-se à definição do âmbito dos serviços a prestar (Establish Scope of Services), etapa essencial para garantir o alinhamento entre as unidades colaboradoras e o projeto em questão. Posteriormente, é desenvolvido o âmbito detalhado dos serviços (Develop Detailed Scope of Services), no qual se especificam as responsabilidades, entregáveis e dependências entre as unidades.

Nesta fase, verifica-se a capacidade efetiva de prestação dos serviços (Ability to provide services?). Se a resposta for negativa, o processo é encerrado, sendo classificado como colaboração não bem-sucedida (Unsuccessful Collaboration). Caso contrário, o processo prossegue com a definição do tipo de abordagem a adotar para o projeto (Define the type of approach for the project), permitindo estruturar a atuação conjunta de forma coerente com os objetivos estratégicos da organização.

Seguidamente, são estabelecidos os acordos financeiros entre as partes (Set of financial agreements), contemplando repartição de custos, receitas, margens e mecanismos de compensação. Esta informação serve de base para o cálculo dos custos finais (Calculate Final Costs), que reflete uma estimativa consolidada e validada para a prestação dos serviços acordados.

Com os elementos operacionais e financeiros definidos, é elaborado o acordo formal entre unidades de negócio (Finalize Inter-Business Unit Agreement), documento essencial que regula juridicamente a colaboração. Este acordo é então submetido à aprovação (Approve Inter BU Agreement), normalmente da responsabilidade do Global Engagement Manager. Caso o contrato seja rejeitado, o processo é igualmente encerrado sem sucesso. Em caso de aprovação, avança-se para a libertação de contingências financeiras associadas (Release of Contingency), atividade levada a cabo pelo Steering Committee.

O processo conclui-se com a confirmação de uma colaboração bem-sucedida (Successful Collaboration), assinalando que todas as condições para uma atuação conjunta eficaz entre unidades de negócio foram estabelecidas, aprovadas e formalizadas.

Este processo permite garantir que qualquer colaboração interdepartamental é realizada com base em critérios claros de governação, responsabilidade financeira e operacional, promovendo uma abordagem estruturada e mitigando riscos associados a desalinhamentos internos.

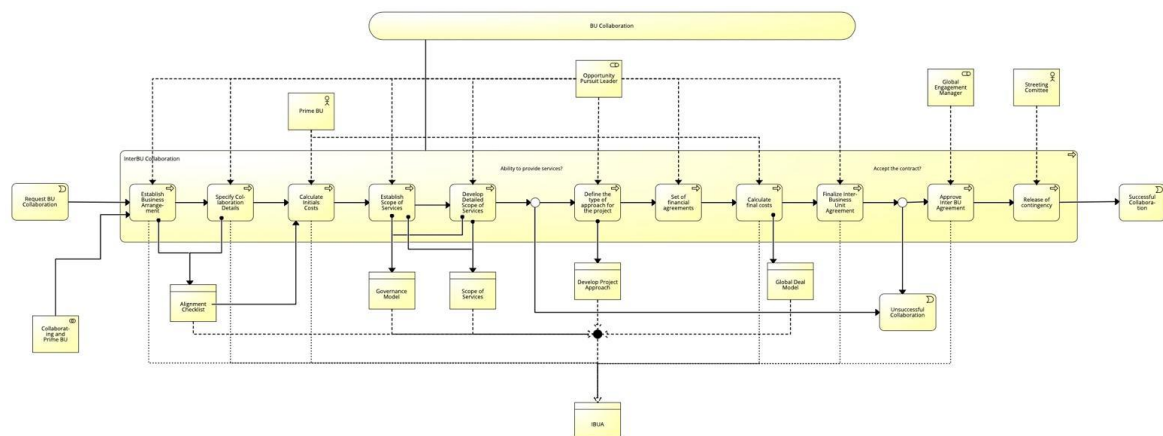


Fig. 17 - Modelação do Processo InterBU em Archimate.

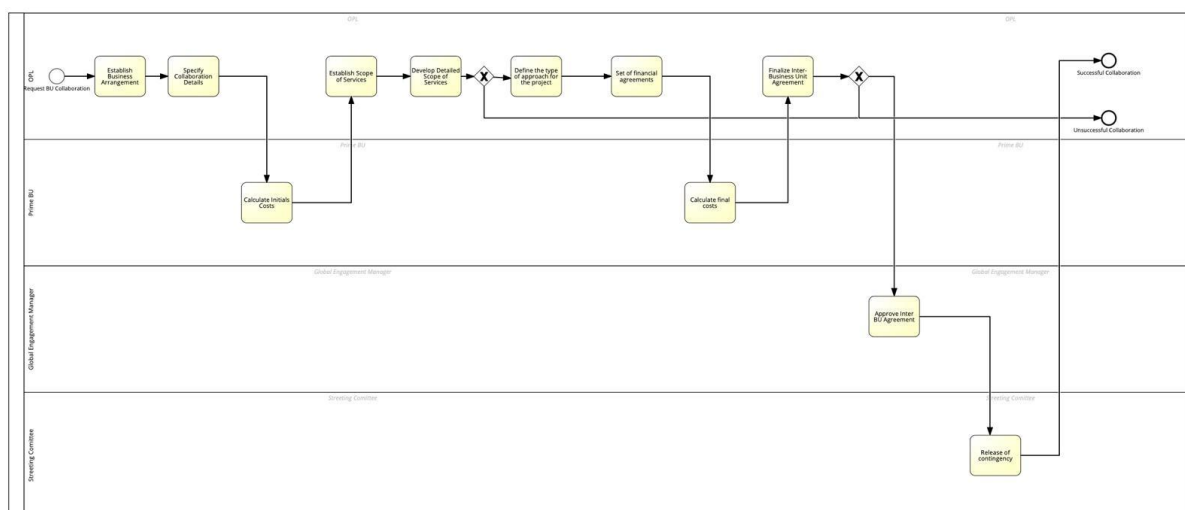


Fig. 18 – Modelação do Processo InterBU em BPMN.

Fig. 16 – Matriz RACI do Processo Cloud Risk Assessment