



Implantação do Processo Aquisição na Synapsis Brasil

Carlos Simões

Ana Regina Rocha

Gleison Santos

Data: 20/10/2009

Agenda

- **Empresa**
- **Problema**
- **Alternativas**
- **Implementação**
- **Forma de contratação**
- **Processo Aquisição**
- **Fatores de sucesso**
- **Conclusão**
- **Próximos passos**

Empresa

A Synapsis Brasil é uma organização de médio porte cuja missão é satisfazer as necessidades de serviços relacionados à Tecnologia da Informação, Telecomunicações e Telecontrole para todas as empresas que constituem o grupo Endesa na América Latina e também clientes externos ao grupo.

O Plano Estratégico da Qualidade alinhado com as estratégias corporativas da Synapsis Matriz localizada em Santiago, Chile, englobando os seguintes objetivos:

- **ISO 9001:2000 (março de 2005 / abril de 2008);**
- **CMMI Nível 2 (agosto de 2006);**
- **MPS.BR nível C (junho de 2009);**
- **CMMI nível 3 (julho de 2009);**
- **MPS.BR nível A e CMMI nível 5 (junho de 2012).**

Problema

Atrelada a questão da exigência pela qualidade está a necessidade cada vez maior do cliente em receber o produto em um prazo cada vez menor.

A demanda pelo desenvolvimento de software não é constante.

A alocação de recursos não necessariamente é constante ao longo do processo de desenvolvimento de software.

As empresas desenvolvedoras de software se encontram em um dilema difícil de resolver:

- **O que fazer para manter uma equipe com conhecimento adequado em ambientes diversos para atender a demanda variada de serviços dentro do prazo desejado pelo cliente?**

Alternativas

- **Repassar ao cliente o custo de manter a equipe com tamanho suficientemente grande, para atender a qualquer demanda (mesmo quando não estiver sendo utilizada).**
- **Terceirizar parte do desenvolvimento.**

Controlar qualidade, produtividade e prazo tanto de contratada quanto de contratante sem a adoção de modelo de processo de software é uma tarefa muito difícil.

Terceirizar não é simples, existindo grande quantidade de casos de insucessos.

Com o objetivo de resolver o problema, a Synapsis optou por implantar a área processo Aquisição em conformidade com os modelos de referência CMMI e MPS.

Sempre que necessário, terceirizar parte do desenvolvimento de software.

Implementação

Com apoio de consultores da Coppetec, definiu os processos necessários ao nível C de maturidade do MPS.BR, incluindo o processo Aquisição.

A avaliação foi conduzida pela Riosoft (MPS.BR) e Crest Consulting (CMMI).

Avaliação inicial foi feita em conjunto, isto é, CMMI e MPS.BR ao mesmo tempo, com a mesma equipe, e a avaliação final em separado com 3 semanas de intervalo.

Pelas características, nem todos projetos necessitam contratação de fornecedores.

Foram definidos dois processos distintos:

- **Processo de Desenvolvimento de software;**
- **Processo de Aquisição.**

Pontos de interseção entre os dois processo.

Forma de contratação

A contratação de aquisições é realizada na forma de preço e escopo fechado.

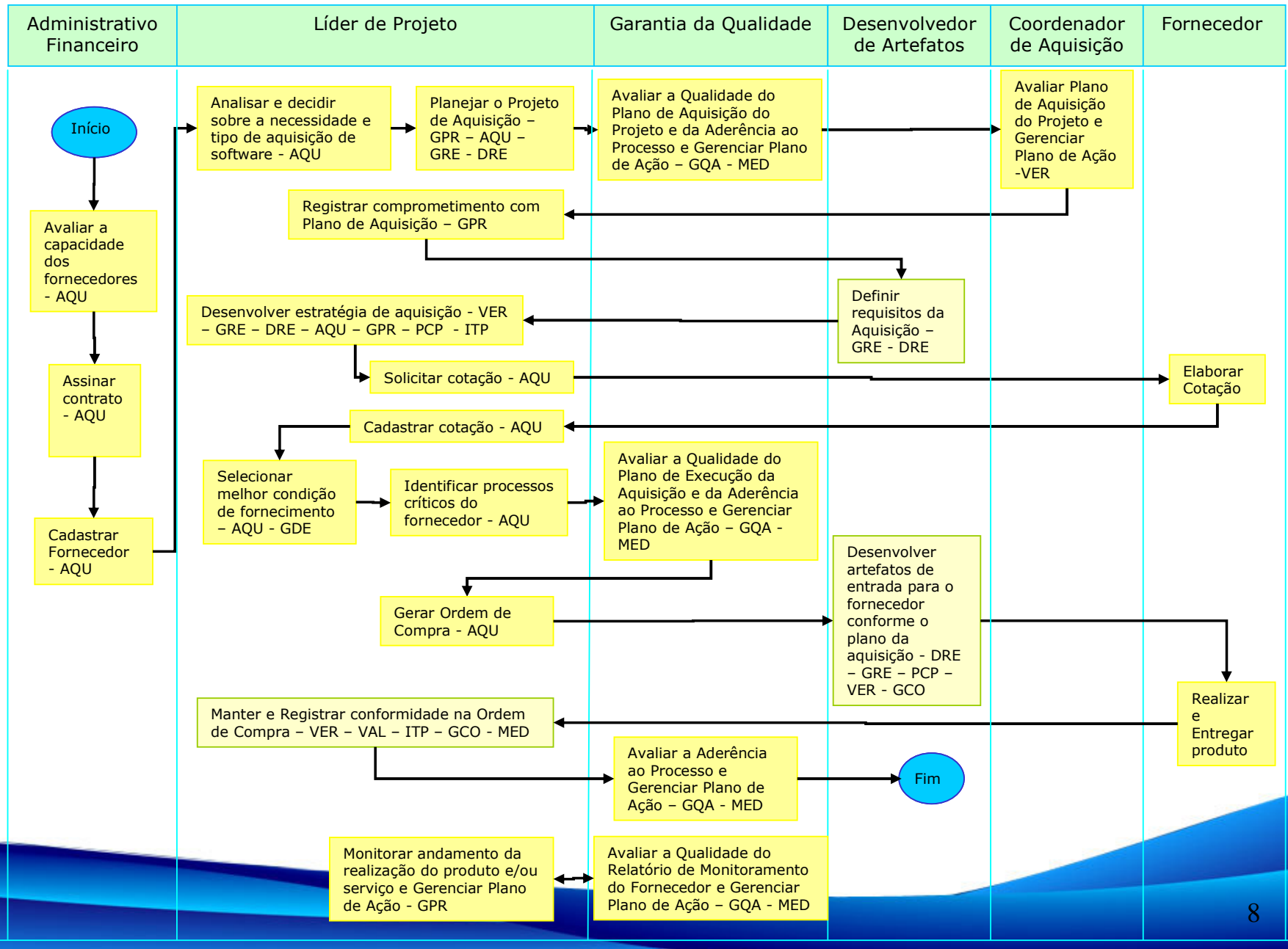
- **Especificação de requisitos do produto e projeto de arquitetura.**
- **Estimativa de pontos de função para definir o tamanho.**

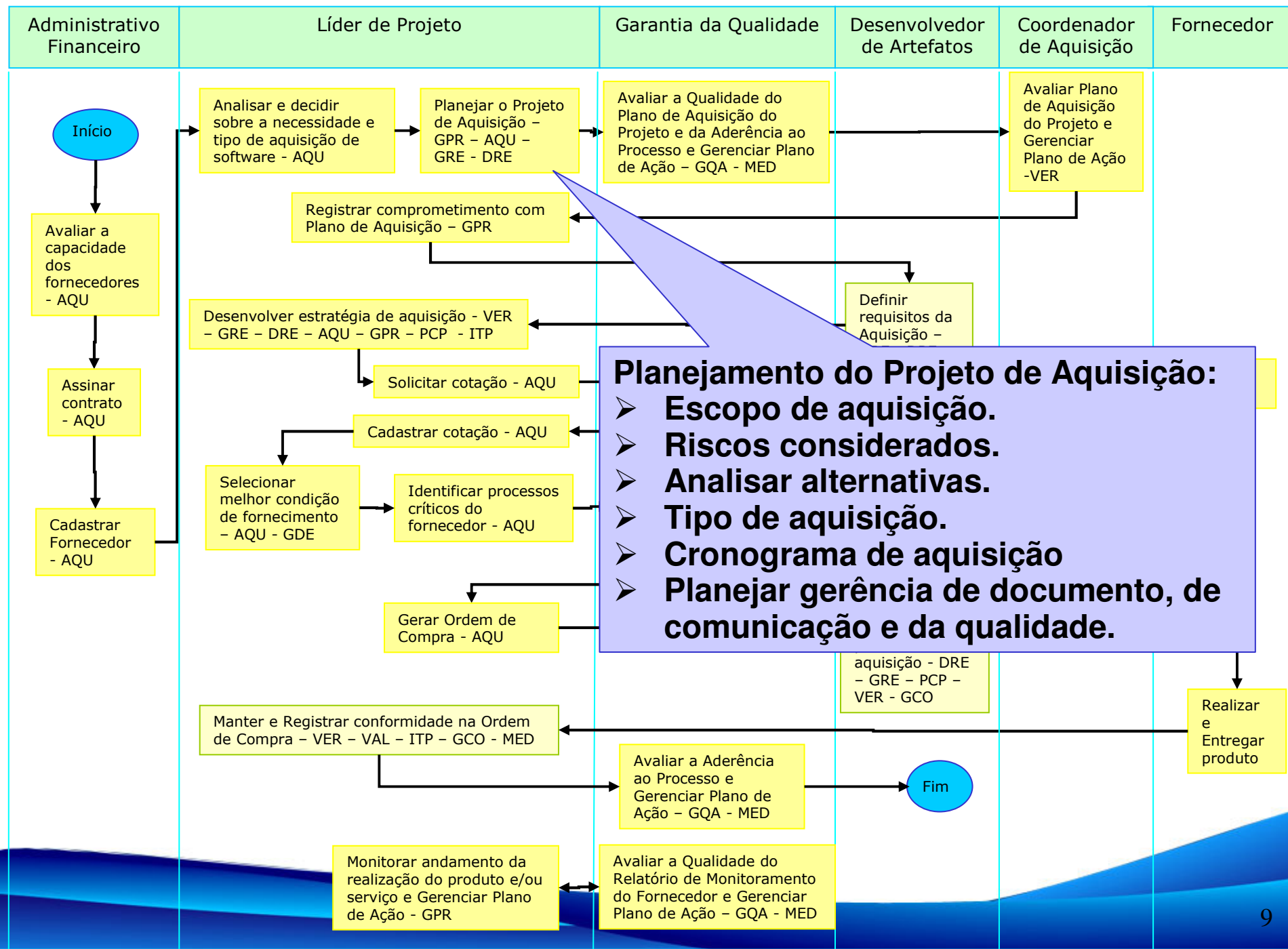
Negociações sobre alteração de escopo (mudança de requisitos) ou crescimento do tamanho do produto são realizadas em comum acordo.

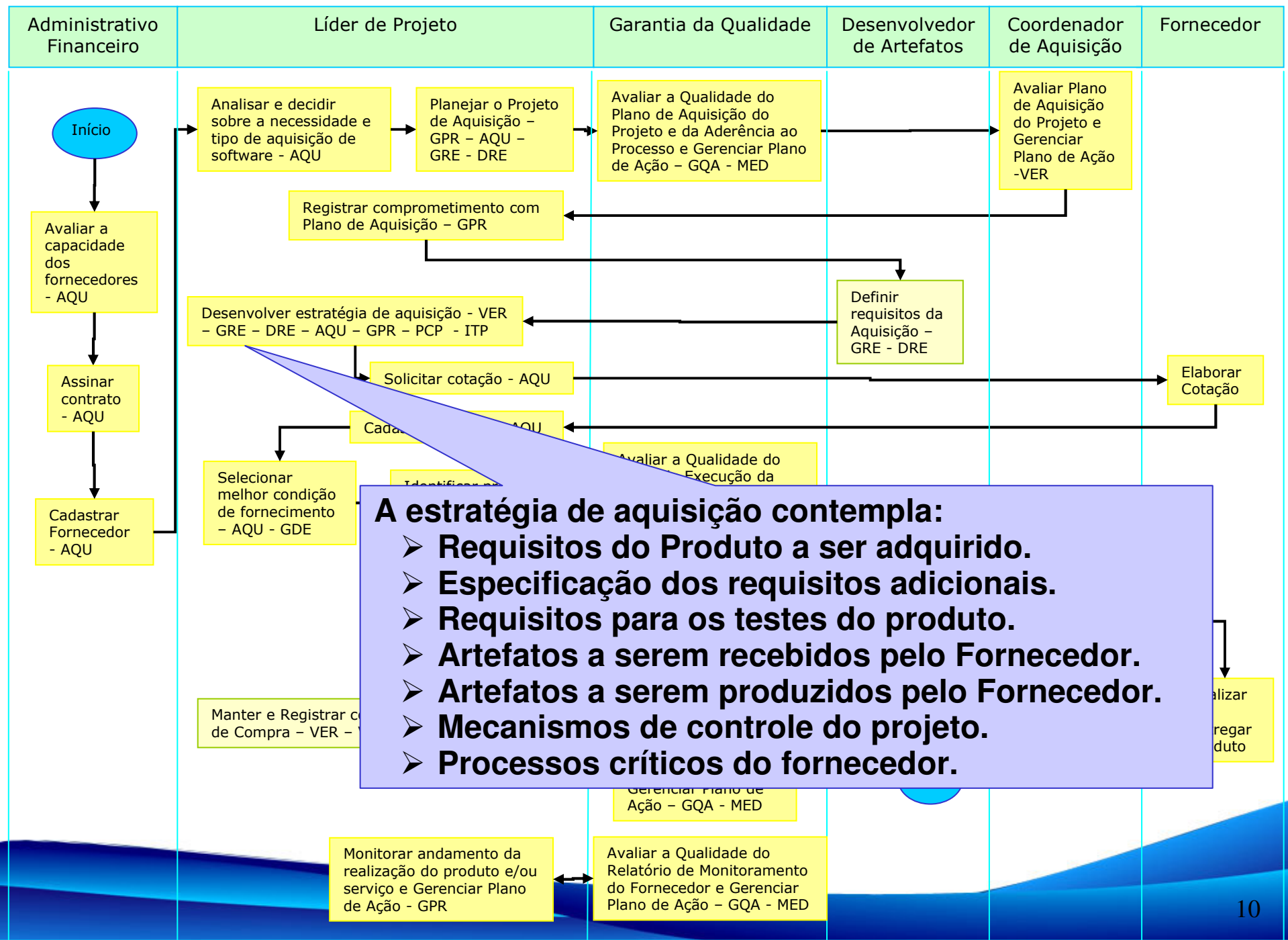
Primeiro projeto a usar tinha 63 pontos de função e implementação em Java.

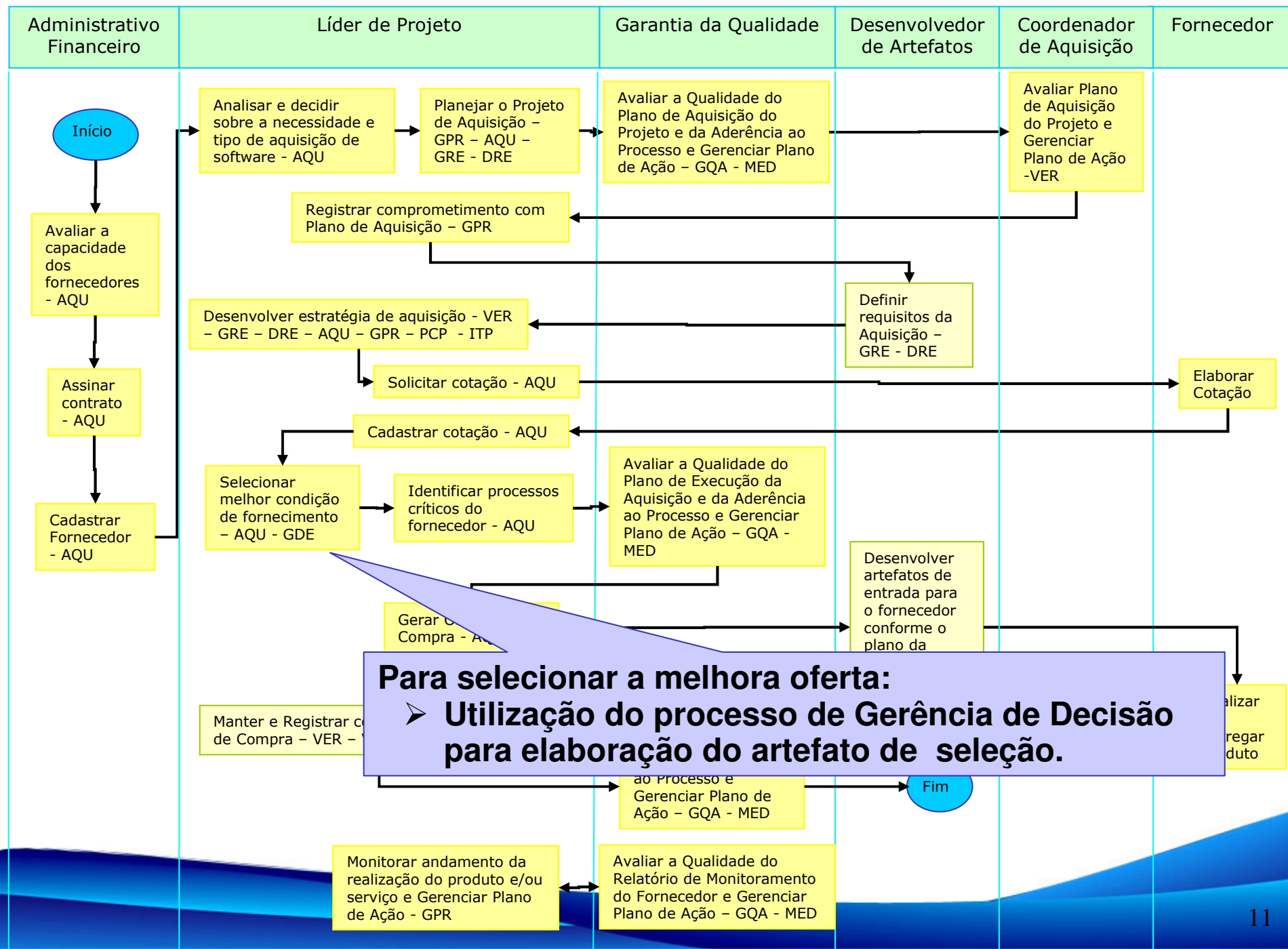
Tamanho facilita o gerenciamento e possibilita respostas em um curto período de tempo.

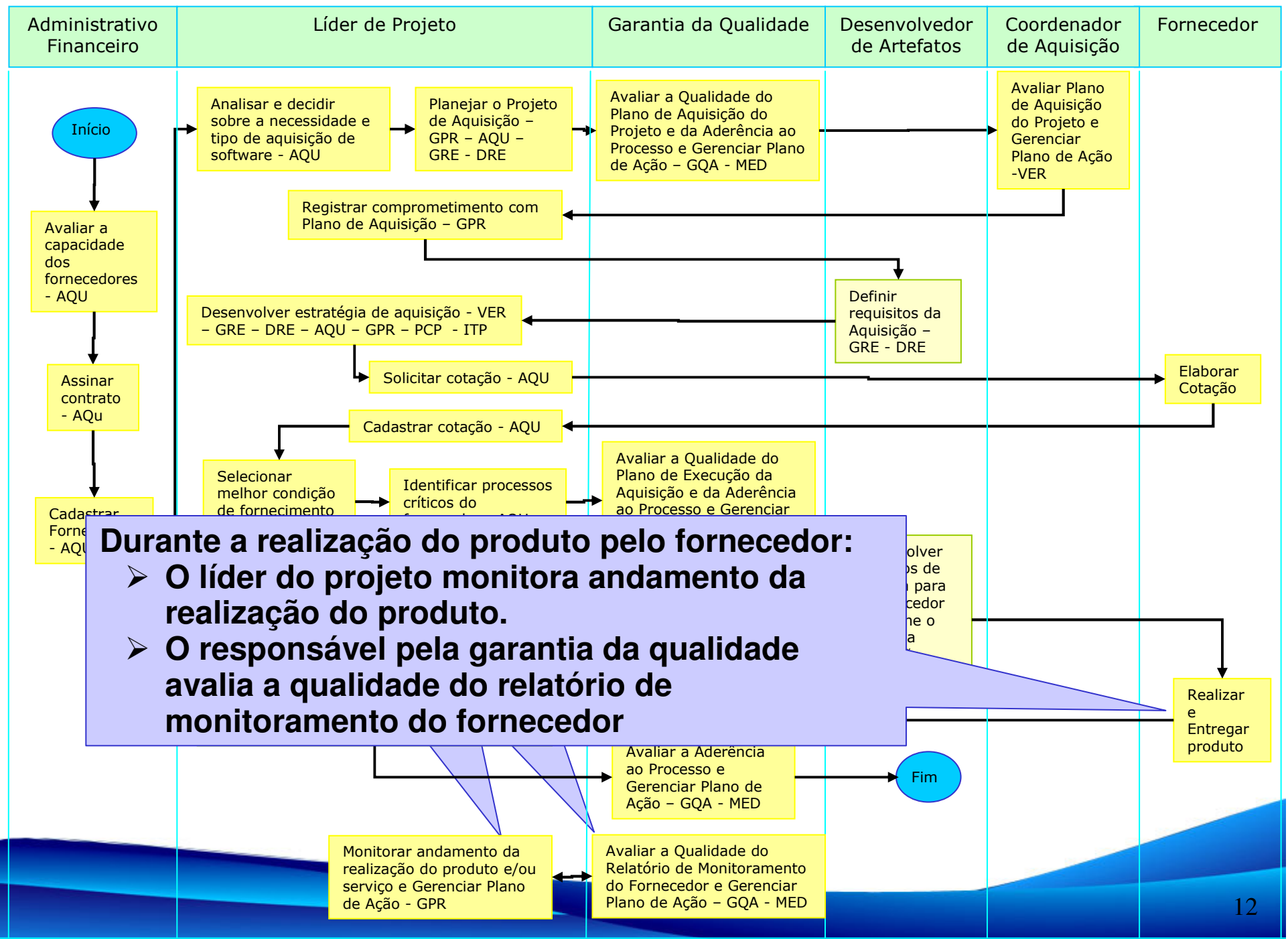
Processo Aquisição

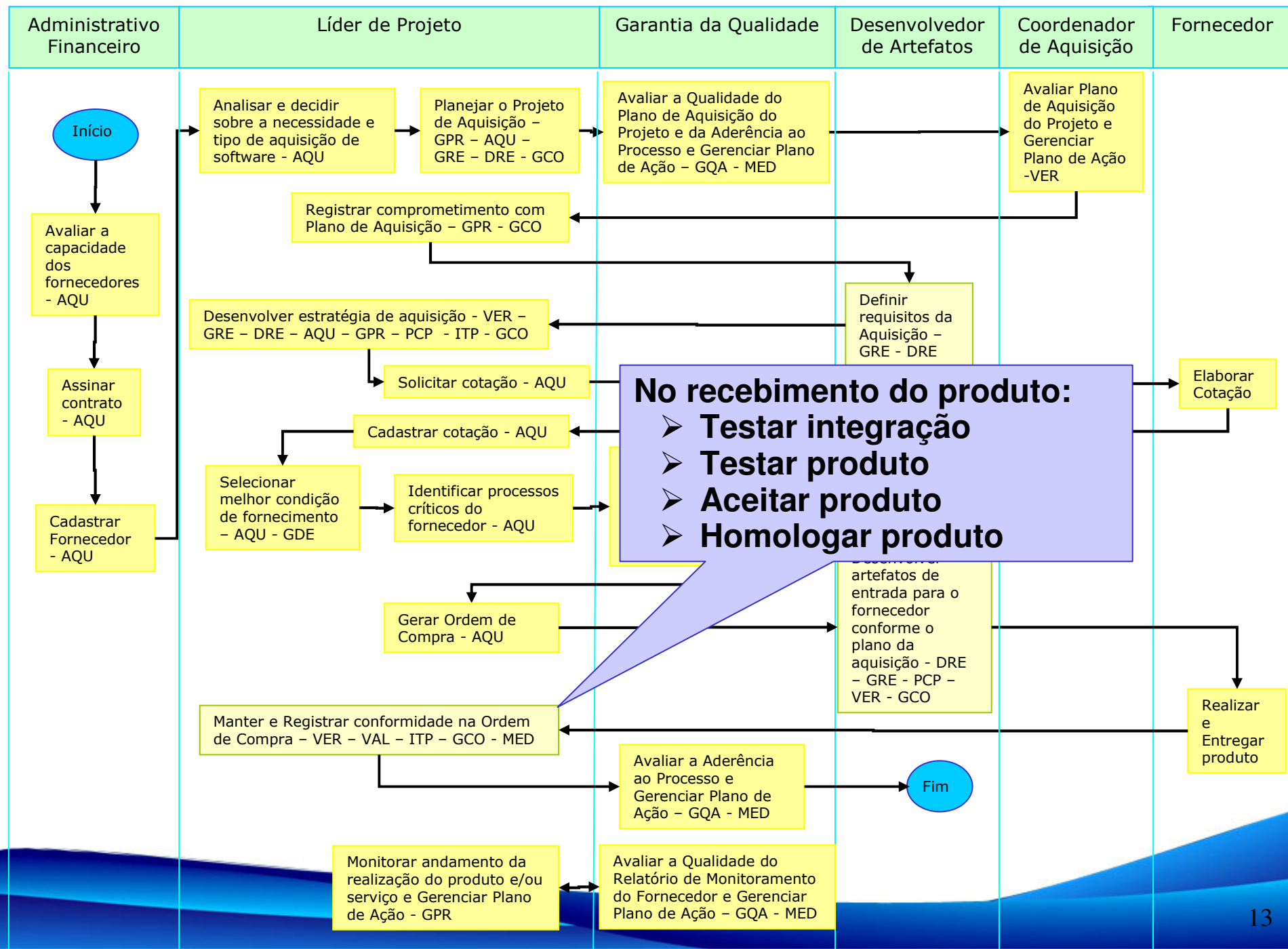


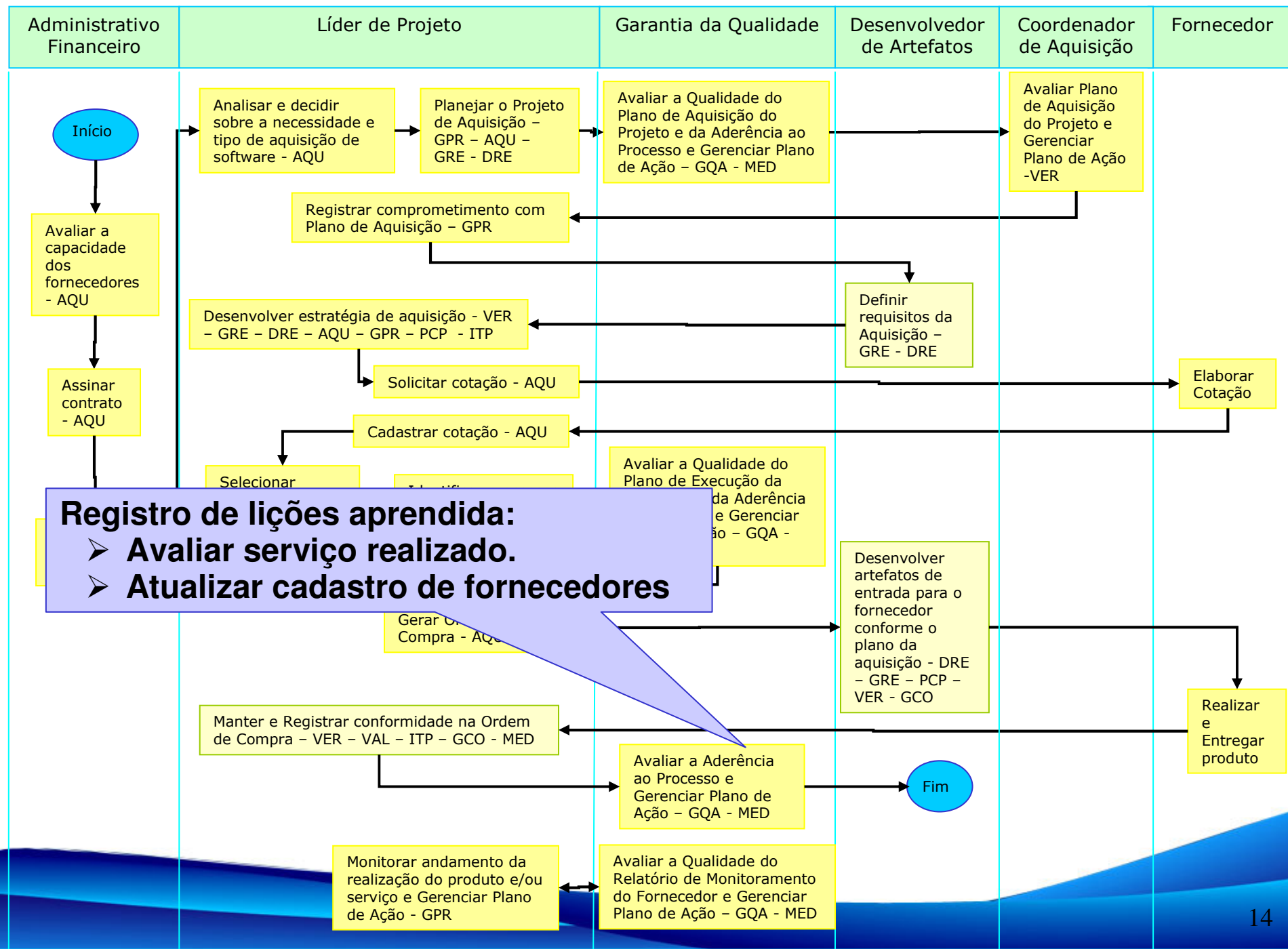










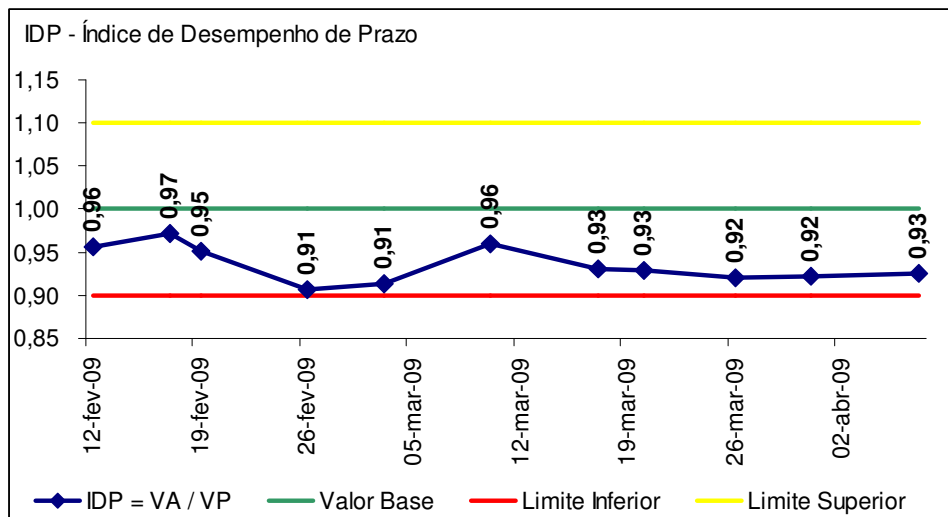
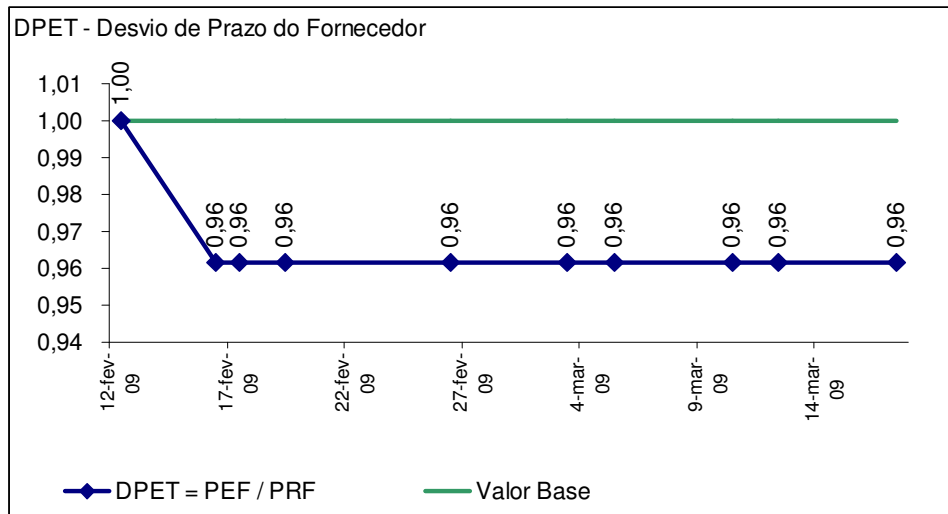


Fatores de sucesso

Contribuiu para implantação do processo Aquisição os seguintes fatores de sucesso:

- **Apoio da alta direção;**
- **Interesse dos fornecedores em participar da iniciativa;**
- **Processo de desenvolvimento de software Nível C;**
- **Processo de Aquisição;**
- **Padronização dos artefatos (enviados e recebidos);**
- **Monitoração constante do andamento da aquisição.**

Conclusão



O resultado foi considerado animador, com indicadores dentro dos limites estabelecidos pela Synapsis.

O pequeno desvio de prazo identificado foi em função do entendimento inicial e adequação do fornecedor ao novo modelo de processo de Aquisição e aos novos templates utilizados.

Observa-se que após o período inicial não ocorreu mais desvio de prazo do fornecedor.

Demonstrando que, além do processo de Aquisição, os monitoramentos e a utilização dos artefatos foram fatores de sucesso.

Próximos passos

A análise do desempenho de diversos fornecedores possibilita decidir quais poderão atender cada um dos tipos de projetos conforme características específicas.

Obrigado

Implantação do Processo Aquisição na Synapsis Brasil

Carlos Simões

Ana Regina Rocha

Gleison Santos

Data: 20/10/2009