



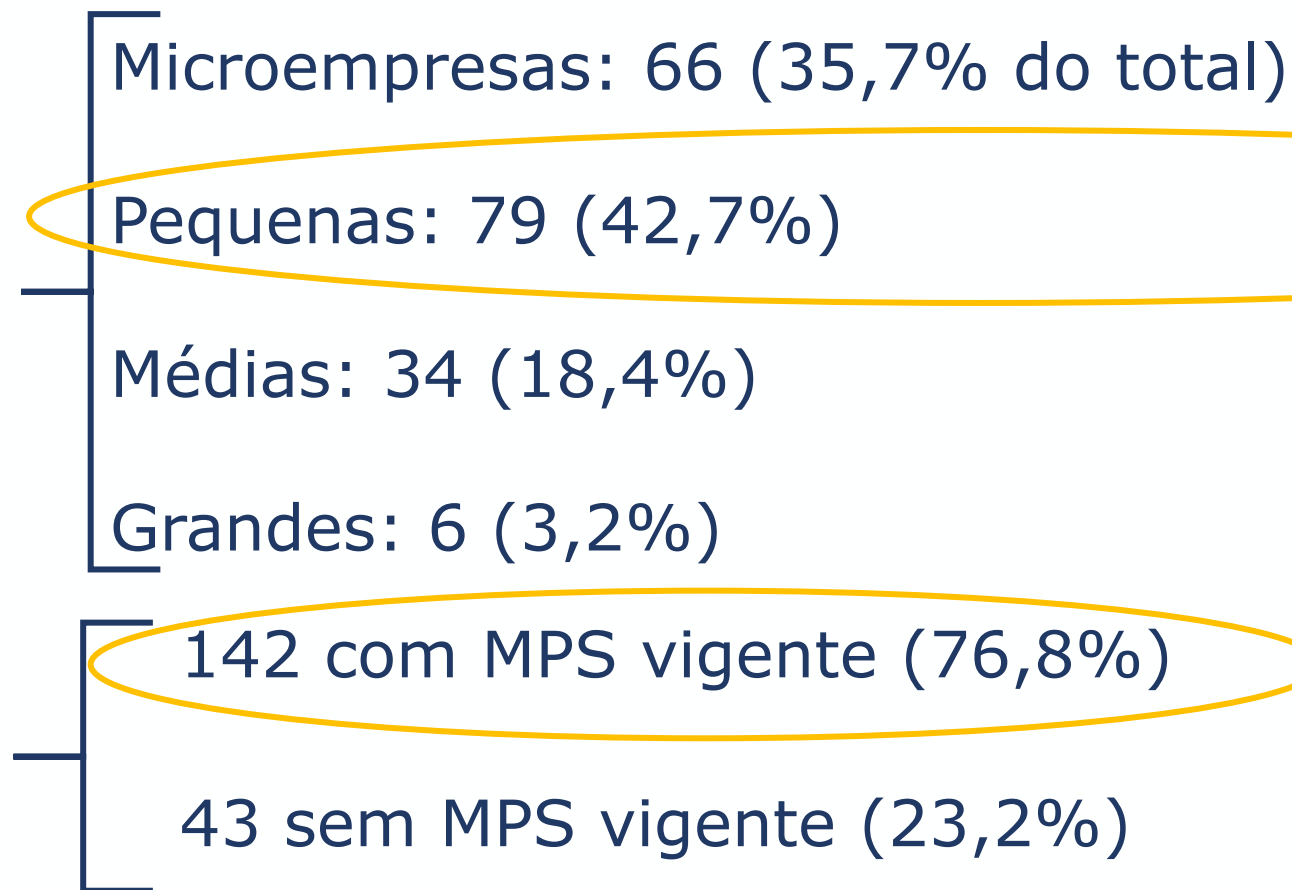
TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO BRASILEIRA

MPS QUER OUVIR VOCÊ: uma visão por porte de empresas

Objetivo: Avaliar as respostas à pesquisa MPS Quer Ouvir Você!, considerando porte das respondentes e situação de vigência da avaliação MPS.

**185\* empresas**

Vigência Porte



\* Total de respondentes: 193. Oito empresas respondentes não foram consideradas pois não informaram porte.

## / subgrupos de empresas

	COM avaliação vigente	SEM avaliação vigente
MICROEMPRESA (66 empresas)	GRUPO 1 57 EMPRESAS	GRUPO 5 9 EMPRESAS (13,6%)
PEQUENA EMPRESA (79 empresas)	GRUPO 2 57 EMPRESAS	GRUPO 6 22 EMPRESAS (27,8%)
MÉDIO PORTE (34 empresas)	GRUPO 3 22 EMPRESAS	GRUPO 7 12 EMPRESAS (35,3%)
GRANDE PORTE (6 empresas)	GRUPO 4 6 EMPRESAS	

Em cada 10 microempresas, 1,4 está com avaliação fora da vigência. Em cada 10 empresas de médio porte, 3,5 estão com avaliações não vigentes.

Aparentemente, quanto maior o porte da empresa, maior a probabilidade de avaliação não vigente.

# Grupo 1: microempresas COM avaliação vigente

	COM avaliação vigente	SEM avaliação vigente
MICROEMPRESA (66 empresas)		
PEQUENA EMPRESA (79 empresas)		
MÉDIO PORTE (34 empresas)		
GRANDE PORTE (6 empresas)		

- Motivos de adoção do MPS têm a ver com questões estratégicas: crescer de modo sustentável e organizado; melhorar processos como decisão estratégica da empresa.
- Motivos externos (participar de licitações, atender a exigências dos clientes) têm peso baixo no interesse em adotar o modelo.

## Grupo 2: pequenas empresas COM avaliação vigente

	COM avaliação vigente	SEM avaliação vigente
MICROEMPRESA (66 empresas)		
PEQUENA EMPRESA (79 empresas)		
MÉDIO PORTE (34 empresas)		
GRANDE PORTE (6 empresas)		

- Em comparação com o Grupo 1, os motivos para adotar o MPS têm mais a ver com questões técnicas: melhorar o resultado do desempenho na área de Engenharia de Software, melhorar processos com objetivos técnicos e institucionalizar as atividades diárias de desenvolvimento e manutenção de software.
- Motivos externos (participar de licitações, atender a exigências dos clientes) têm peso baixo no interesse em adotar o modelo.

# Grupo 3: médias empresas COM avaliação vigente

	COM avaliação vigente	SEM avaliação vigente
MICROEMPRESA (66 empresas)		
PEQUENA EMPRESA (79 empresas)		
MÉDIO PORTE (34 empresas)		
GRANDE PORTE (6 empresas)		

- Para o Grupo 3, os motivos para adoção do MPS são um misto de estratégia, requerimentos externos e resultados para os negócios.
- Em comparação com os grupos 1 e 2, o Grupo 3 pensa mais na relação custo-benefício e compara as características e atributos do modelo MPS com os de outros modelos disponíveis.
- Para o Grupo 3, adotar práticas de melhoria de processo é uma necessidade.
- Motivos externos (participar de licitações, atender a exigências dos clientes) têm peso no interesse em adotar o MPS.

# Grupo 4: grandes empresas COM avaliação vigente

	COM avaliação vigente	SEM avaliação vigente
MICROEMPRESA (66 empresas)		
PEQUENA EMPRESA (79 empresas)		
MÉDIO PORTE (34 empresas)		
GRANDE PORTE (6 empresas)		

- Tal como no Grupo 3, em relação aos grupos 1 e 2, é maior o percentual de empresas do Grupo 4 que apontam concorrer em licitações governamentais como principal motivo para adotar MPS.
- Para o Grupo 4 padronizar as operações também é motivo relevante. A opção tem baixa escolha entre empresas dos demais grupos.
- Para este grupo, o MPS é apoio relevante (externo à empresa e provavelmente mais imparcial) para validação dos processos adotados internamente. O modelo parece contribuir mais para validar processos internos do que para trazer novas práticas e metodologias de melhoria de processos.

# Grupo 5: microempresas SEM avaliação vigente

	COM avaliação vigente	SEM avaliação vigente
MICROEMPRESA (66 empresas)		
PEQUENA EMPRESA (79 empresas)		
MÉDIO PORTE (34 empresas)		
GRANDE PORTE (6 empresas)		

- Para o Grupo 5, os motivos para a não-renovação do MPS-SW têm mais a ver com questões internas da empresa do que com atributos específicos do modelo MPS.
- Entre os motivos mais apontados pelo Grupo 5 para a não-renovação encontram-se: não ser exigido pelos clientes; estrutura muito pequena da empresa; e falta de recursos, com o investimento interno sendo percebido como elevado.
- Mas o principal motivo para a não-renovação tem a ver com redirecionamento estratégico levado a cabo pela empresa.



# Grupo 6: pequenas empresas SEM avaliação vigente

	COM avaliação vigente	SEM avaliação vigente
MICROEMPRESA (66 empresas)		
PEQUENA EMPRESA (79 empresas)		
MÉDIO PORTE (34 empresas)		
GRANDE PORTE (6 empresas)		

- Justificativas para a não-renovação incluem razões internas e comparações entre o modelo MPS-SW e concorrentes.
- Para o Grupo 6, o momento de decidir pela renovação ou não do MPS parece ser propício para que questões envolvendo a comparação entre modelos e as relações custo-benefício sejam trazidas à baila. O que está em jogo não é, como no caso das microempresas, se continuarei ou não adotando um modelo de melhoria de processo, mas sim qual modelo devo adotar.

# Grupo 7: médias empresas SEM avaliação vigente

	COM avaliação vigente	SEM avaliação vigente
MICROEMPRESA (66 empresas)		
PEQUENA EMPRESA (79 empresas)		
MÉDIO PORTE (34 empresas)		
GRANDE PORTE (6 empresas)		

- Razões internas e o fato de o modelo não ser exigido pelo cliente encontram-se entre os motivos mais apontados pelo Grupo 7 para não renovar a avaliação MPS.
- No entanto, para o Grupo 7, o principal motivo para a não-renovação do modelo MPS-SW diz respeito ao redirecionamento estratégico da empresa. Pelo menos para um conjunto de empresas do Grupo 7, a questão da qualidade parece ter sido substituída por outros temas que passaram a ser percebidos ainda como mais estratégicos ou fundamentais.

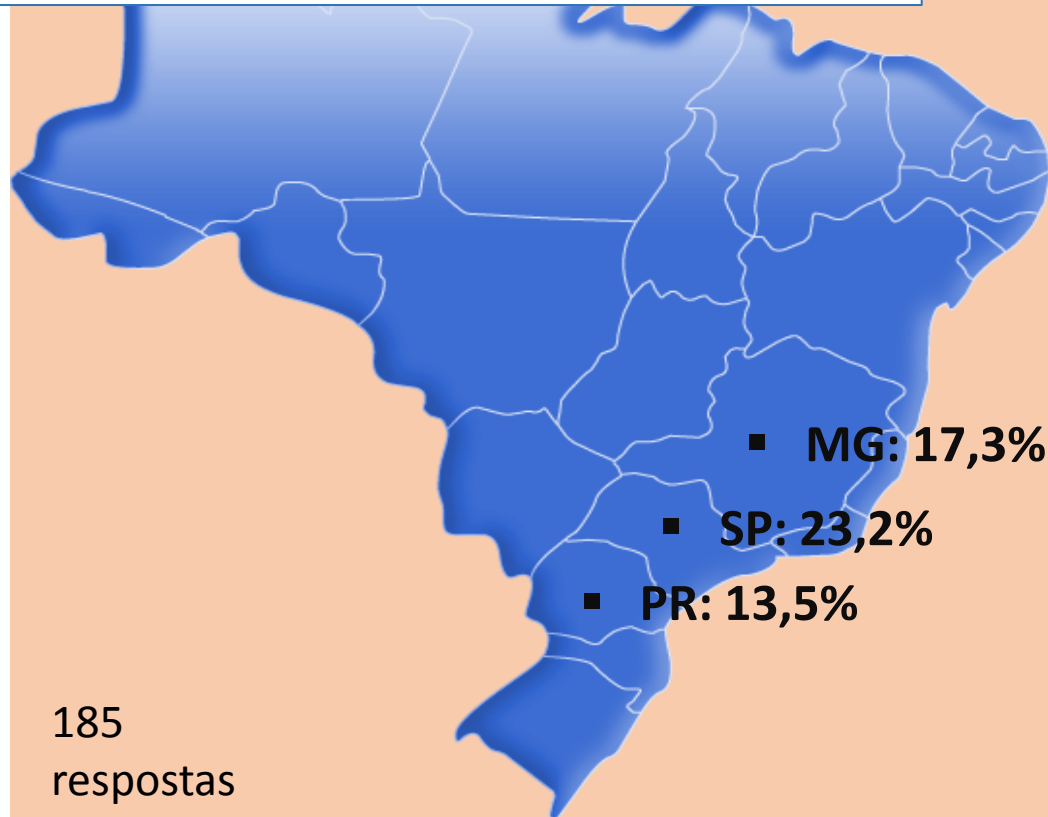
## Resumindo

Os motivos que levam à adoção do MPS-SW e à renovação ou não da avaliação MPS parecem variar conforme o porte da empresa.

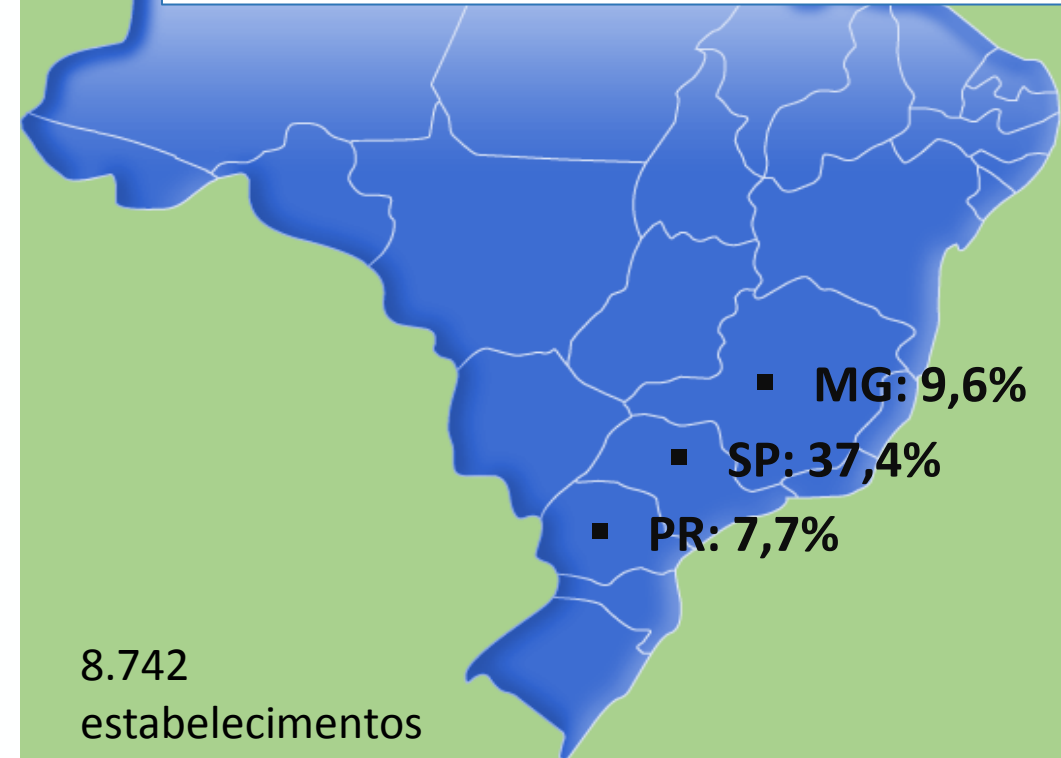
	<b>COM avaliação vigente</b>	<b>SEM AVALIAÇÃO VIGENTE</b>
<b>Micro</b>	GRUPO 1 - Estratégico: arrumar/organizar a casa para poder crescer.	GRUPO 5 - Estrutura ainda é frágil Empresa não se julga apta a dar continuidade ao trabalho.
<b>Pequena</b>	GRUPO 2 - Questões técnicas, melhor desempenho.	GRUPO 6 - Razões internas + relação custo e benefício. Outros modelos são mais satisfatórios.
<b>Média</b>	GRUPO 3 - Motivos estratégicos e técnicos + razões externas e de mercado.	GRUPO 7 - Redirecionamento estratégico: existem outros assuntos ainda mais relevantes que qualidade.
<b>Grande</b>	GRUPO 4 - Padronização e validação dos processos internos.	

# MPS x estabelecimentos de software

MPS Quer Ouvir Você!



Estabelecimentos de software com pelo menos 1 empregado



Em nível territorial, distribuição MPS não reflete a distribuição dos estabelecimentos de software. Papel relevante do agente/cultura local no sucesso do MPS.

MPS alcança parcela ainda pequena de estabelecimentos.



Virgínia Duarte / Nelson Franco

NISB/Observatório Softex

E-mail: [virginia@softex.br](mailto:virginia@softex.br); [nelson@softex.br](mailto:nelson@softex.br)

Cel: 19 9 9284-7155 Fixo: 19 3731-7060