

Gerenciamento de Projetos & Contratos

Marcelo Rezende de Carvalho Barbosa
Engenheiro Eletricista

Gerente de Consórcios
Orteng Equipamentos e Sistemas Ltda

Junho/2007

Objetivo

- Dar-lhes uma noção da “disciplina” chamada Gerenciamento de Projetos / Contratos e dos Riscos Inerentes à eles.
- Usar vivência profissional e pessoal de maneira simplificada e objetiva.
- Criar uma conversa aberta e agradável.

Conteúdo

- Definição de Projeto
- Fases e estrutura de um Projeto / Contrato
- Riscos associados a um Projeto / Contrato
- Conclusão
- Perguntas

O que é um Projeto?

- “Projeto é um conjunto de atividades temporárias que têm o objetivo de “entregar” um serviço ou produto único e inédito dentro de um prazo estabelecido contratualmente utilizando verbas e recursos humanos / técnicos previamente limitados.”

Diferença entre Projeto & Contrato

- Projeto: Atividades temporárias para gerar um produto único e inédito.
- Contrato: Objeto formal pelo qual se contrata a execução de um “escopo” (Projeto).

Como Gerenciar um Contrato?

- Princípio Básicos – O que?, Quando? e Como?
 - Completo entendimento do produto ou serviço esperado (escopo).
 - Definição dos recursos disponíveis para sua execução, sejam financeiros, humanos ou técnicos.
 - Elaboração de um planejamento detalhado.
 - Estabelecimento de rotinas de controle e índices de avaliação que permitam saber o status do contrato a qualquer momento.
 - Conhecer o Cliente, seus objetivos e rotinas sob as quais estaremos submetidos.

Fases de um Contrato (1 / 2)

- Concorrência (Elaboração da Proposta)
- Venda (Proposta Vitoriosa)
- Contratação (Assinatura do Contrato)
- Definição do Time de Gerenciamento (Organograma da Contratada e Contratante)
- Análise Crítica (Escopo, Custo e Prazo)
- Estabelecimento de um Cronograma Inicial

Fases de um Contrato (2 / 2)

- Estabelecimento de Rotinas Gerenciais de:
 - Comunicação (Correspondência Oficiais)
 - Análise de Custo / Receita
 - Análise e Acompanhamento de Cronograma
 - Análise e Acompanhamento de Risco
 - Análise e Acompanhamento de Aquisições
 - Garantia da Qualidade
- Execução propriamente dita
- Entrega / Aceite final do produto / serviço pelo cliente

Objetivo de um Contrato

“Deve-se sempre Gerenciar um Contrato pensando no Futuro”

- Lucro para a empresa contrata (Óbvio e Principal)
- Criação de uma imagem de excelência em produtos e serviços
- Tornar o cliente parte do negócio (fidelização de clientes)
- Auto-apredizagem

Processos Comerciais

- Concorrência, Venda
 - Estudo de Viabilidade (Econômica, Financeira e Técnica)
 - Identificação de Oportunidades
 - Identificação de Riscos
 - Seleção e Estudo do Cliente
 - Escopo x Portifólio da Empresa
- Contratação
 - Assinatura do Contrato

Processos Gerenciais

- Definição do Time Gerencial
 - Organograma Contratante
 - Organograma da Contratada (Ex: Orteng)

INSERIR ORGANOGRAMA DE TRÊS MARIAS

Processos Gerenciais

- **Análise Crítica do Contrato**
 - Transição entre o Comercial e a Gerência de Contrato
 - Esclarecimento do Escopo
 - Entrega do Planejamento de Resultado (econômicos e financeiros)
 - Esclarecimento do Planejamento

- Esta é uma fase muito importante para identificação de riscos de qualquer natureza.

Processos Gerenciais

- Estabelecimento de um Cronograma Inicial
 - Elaboração de um WBS (Work Breakdown Structure)
 - Identificação de Áreas / Atividades Críticas
 - Estabelecer metas para grupos individuais de atividades (Ex: departamentos)
 - Estabelecer relações de interdependência de atividades
 - Orientar as atividades gerenciais
 - Ferramentas: MS Project ou Primavera

Processos Gerenciais

- Estabelecimento de Rotinas Gerenciais:
 - Comunicação: Este é um processo importantíssimo, pois registra o histórico de todos os fatos e acordos. Ele deve ser sempre Oficial e nunca Informal.
 - Análise de Custo e Receita: Acompanhar estes pontos é fundamental, pois o maior objetivo da empresa se fundamenta nele; O Lucro.
 - Análise e Acompanhamento do Cronograma:
“Cronograma não é pra registrar o “ocorrido” e e sim para orientar o “a incorrer”. Esta atividade fornecerá a tendências de todos os processos envolvidos no Gerenciamento do Contrato e conseqüentemente orientará sobre os riscos envolvidos. Dêem muita ênfase a ele.

Processos Gerenciais

- Estabelecimento de Rotinas Gerenciais:
 - Análise e Acompanhamento de Risco:
 - Utilização da análise de prazo (cronograma) e econômica-financeira (custo / receita)
 - Identificação
 - Quantificação
 - Avaliação do Impacto
 - Qualificação
 - Priorização
 - Plano de Mitigação

Processos Gerenciais

- Estabelecimento de Rotinas Gerenciais:
 - Análise e Acompanhamento de Risco:
 - Quando identificamos um risco, o que podemos fazer com ele:
 - Analisar o seguro contratado
 - Analisar a provisão total para riscos
 - Avaliar a possibilidade de transferência
 - Avaliar a possibilidade de divisão
 - Infelizmente aceitá-lo e trabalhar hostensivamente para mitigá-lo ou minimizá-lo
 - Algo não planejado e não mitigável (impacto direto; algo falhou!!)

Processos Gerenciais

- Estabelecimento de Rotinas Gerenciais:
 - Análise e Acompanhamento de Aquisições:
 - Processo importante que envolve vários tipos de risco (cambial, temporal ou mesmo técnico)
 - O cumprimento do orçamento nesta fase é primordial para a saúde econômica e financeira do contrato.

Processos Gerenciais

- Estabelecimento de Rotinas Gerenciais:
 - Garantia da Qualidade:
 - Departamento Compartilhado dentro da empresa
 - As vezes, visto como burocrático, porém deve ser sempre consultado e acionado durante o contrato
 - Obediência a normas e certificados adquiridos pela empresa

Processos Gerenciais

- Execução Propriamente Dita:
 - Garantir a perfeita integração das Rotinas Gerenciais implantadas atuando SEMPRE com uma visão ampla e antecipada dos prováveis acontecimentos.

Processos Gerenciais

- Riscos em Contratos:
 - Processo de Reavaliação Constante:
 - Comerciais (Escopo)
 - Econômico / Financeiro (Orçado x Realizado)
 - Físicos (Controle da Qualidade)
 - Naturais
 - Existência atrelada às Rotinas Gerenciais
 - Requer Visão Antecipada do Gestor
 - Impacta Diretamente os Resultados
 - Pode ser um grande fonte de oportunidade

Processos Gerenciais

- Encerramento de um Contrato:
 - Ocorre com a entrega integral e oficial do produto ou serviço contratado ao cliente
 - Emissões de Certificados
 - Início de Garantia
 - Início das tratativas pós venda

Contato

Marcelo Rezende de Carvalho Barbosa

■ Orteng Equipamentos e Sistemas Ltda

marcelo@orteng.com.br

(31) 3399-6774

www.orteng.com.br