

Projeto 1.02

Aquisição de Produtos e Serviços de Software

Ana Cervigni Guerra e Angela Maria Alves

Objetivo e Justificativa:

As empresas brasileiras que desenvolvem software na área de Tecnologia da Informação (TI) estão se preparando para competir com grandes concorrentes internacionais. Diante desse desafio e a necessidade de aumentar a abrangência da atuação do produto brasileiro passamos a nos preocupar com um dos itens que aparece nos modelos internacionais e que no Brasil ainda é pouco estudado, o setor de serviços na indústria de software. Para alguns envolve transferência total da função de sistemas de informação (SI) para outros se refere à contratação de apenas determinados serviços de diferentes tipos de padrões de *outsourcing* [1].

O objetivo principal do trabalho submetido ao Programa no ciclo 2004 foi a publicação do livro, que traz ao leitor uma orientação clara e objetiva de como contratar e administrar projetos de Aquisição de Produtos e Serviços de Software de modo eficiente, eficaz, e competitivo. No início do ciclo de 2004 o livro estava escrito mas não havia uma data nem um título definidos. O projeto foi submetido ao Programa sem a expectativa da publicação. No final do mês de maio o livro estava na lista dos lançamentos da Editora Campus com o título: “Aquisição de Produtos e Serviços de Software”. A **motivação** do assunto vem do fato que atualmente Contratação de Produtos e Serviços de Software é uma ferramenta de gestão obrigatória a ser utilizada em organizações de natureza pública ou privada. Considerando a necessidade de tais organizações se mostrarem competitivas no mercado, é fato que produtos de boa qualidade, com preços adequados, tempo de desenvolvimento entre outros são parâmetros que este trabalho tem para tratar e tornar familiar aos gerentes e administradores de empresas de qualquer natureza. A constante evolução das tecnologias para o desenvolvimento da Tecnologia da Informação e Sistemas de Informação também é um fator que causa dúvidas e dificulta o gerenciamento de projetos com tamanha complexidade. O grande número de possíveis interessados no assunto nos levou a esse estudo de forma séria e comprometida com a divulgação dos resultados. Assim a proposta foi apresentar um ciclo de vida para o processo de contratação, adequado para as empresas brasileiras e propor sugestões teóricas para dois dos processos desse ciclo: **gestão de processos de contratação** e **seleção de contratados**. O controle e o acompanhamento, com vistas à melhoria contínua dos mencionados processos, aumentam as chances de se obter projetos de contratação de produtos e serviços de software bem-sucedidos, com benefícios para todos os envolvidos no processo[2].

Descrição dos Produtos

Este projeto de modo genérico teve como produtos resultantes:

- Uma dissertação intitulada "Contratação de Produtos e Serviços de Software", trabalho final de mestrado profissional apresentado à comissão de Pós Graduação da Faculdade de engenharia mecânica, área de Gestão da Qualidade Total, na Unicamp - Universidade Estadual de Campinas em novembro de 2002.
- O livro publicado em maio de 2004. Cujo ISSN 85-352-1387-2 e que esta disponibilizado para apreciação.
- O assunto aparece na 3ª edição da publicação do Ministério relatando as atividades desenvolvidas no Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade em Software. ISSN1679-1878[3].
- A divulgação no evento Encontro da Qualidade e Produtividade em Software - EQPS Manaus em 04/11/2004 com o título: 1.02 - Livro: Aquisição de Produtos e Serviços de Software Ana Cervigni Guerra, Angela Maria Alves, CenPRA – SP
- Relatório da Editora Campus sobre o número de exemplares vendidos até novembro de 2004.
- Projeto do Grupo do CenPRA para prestação de serviços sobre o assunto[2].

Resultados Relevantes

C1-aplicabilidade dos resultados, quanto a aspectos mercadológicos ou capacitação tecnológica da entidade – Para as entidades envolvidas (Unicamp e CenPRA) na elaboração e utilização desse processo de gestão, o *know how* adquirido no estudo e na divulgação da experiência entre a comunidade de software são de grande importância para a sociedade como um todo.

C2-características inovadoras - O livro é atual com interesse de todos que desejam comprar software, na empresa pública ou privada, quer seja profissional ou individualmente. Gerentes de Projetos na área de Tecnologia da Informação (TI) encontrarão familiaridade nos assuntos tratados. Pessoas iniciantes nos assuntos de TI podem tomar conhecimento das principais técnicas, modelos e normas utilizados internacionalmente sobre como gerenciar uma contratação de serviços de software ou a compra de sistemas e ambientes para ajudar no desenvolvimento. O livro é dirigido tanto para fornecedores quanto para compradores. Muitos desenvolvedores de software também são compradores. Muitas empresas de software compram ou subcontratam serviços de terceiros. A questão é também discutida no texto, uma vez que podemos ter a contratação, subcontratação e diversos tipos de terceirização nessa área. No relacionamento entre estes dois atores fornecedor e contratante existem particularidades que são citadas e se

implementadas trarão benefícios às duas partes. Seria impossível tratar do assunto sem discutir as particularidades deste relacionamento. Os produtos e serviços de software que são citados no livro podem ser de sistemas aplicativos, compiladores, sistemas dedicados, assim como COTS (Commercial off the Shelf) que são os software comerciais vendidos em prateleiras. Isso não impede que as práticas sejam aplicadas na aquisição de Software Livre/Código Aberto (SL/CA), e na Engenharia de Software baseada em Componentes. O assunto é abrangente e de interesse genérico. Acrescentando temos os problemas comuns na aquisição, os problemas clássicos e as respectivas abordagens de soluções para isso. O comprador de software que não se interessa por um mínimo da parte técnica utiliza apenas COTS e mesmo assim deve saber para qual equipamento o software esta sendo adquirido.

C5 – métodos e/ou algoritmos desenvolvidos - Engenharia do Processo de Seleção de Contratados e a Engenharia do processo de Gestão - Anexos VI e VII do livro.

C6 – artigos publicados; – Artigo do IADES – Algarve Portugal.

C7 – recursos humanos capacitados (especialistas, mestres, doutores, etc.); Ana Cervigni Guerra (Doutora) e Angela Maria Alves (Mestre).

C8 – dissertações e/ou teses geradas; "Contratação de Produtos e Serviços de Software".

C10 - eventuais parcerias ou programas de transferência de tecnologia efetuados; Para o sucesso desse projeto foi necessária a realização da parceria com o Grupo Editorial Campus, empresa que pertence à Elsevier e é um dos mais antigos e conceituados do mundo nas áreas de Ciência, Tecnologia e Medicina.

Conclusão:

O projeto aqui apresentado teve como objeto principal a documentação e publicação dos conceitos e metodologia genérica para contratação de produtos e serviços de software, possibilitou o aprendizado dos autores e a divulgação à comunidade das mais modernas informações sobre o assunto.

Referências Bibliográficas:

- [1] NAM95, K.et al. Dimensions of Outsourcing: A Transactions Cost Framework, Managing Information Technology Investments with Outsourcing, Idea Group Publishing, 1995, 2-15.
- [2] CENPRA - Centro de Pesquisa Renato Archer. Disponível em : <<http://www.cenpra.gov.br>> , 2002
- [3] MCT. Ministério da Ciência e Tecnologia, Diagnóstico da Qualidade em Software no Brasil. Disponível em <<http://mct.gov.br>> . 1993