Melhores Práticas e Tendências em Aquisições de TIC

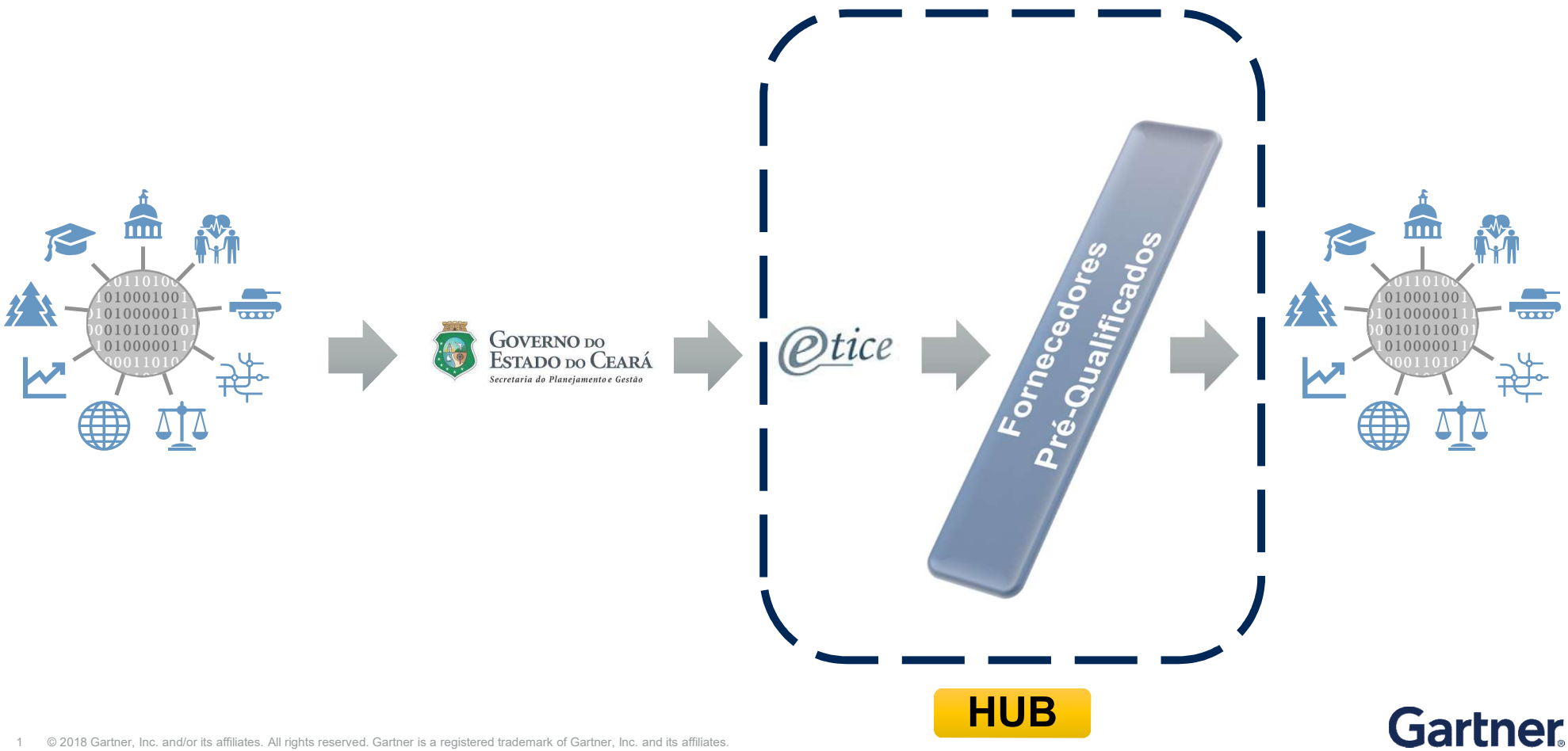
Candido Junior

Agosto 2019

© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates. This presentation, including all supporting materials, is proprietary to Gartner, Inc. and/or its affiliates and is for the sole internal use of the intended recipients. Because this presentation may contain information that is confidential, proprietary or otherwise legally protected, it may not be further copied, distributed or publicly displayed without the express written permission of Gartner, Inc. or its affiliates.

Gartner®

HTIC – HUB de Tecnologia da Informação

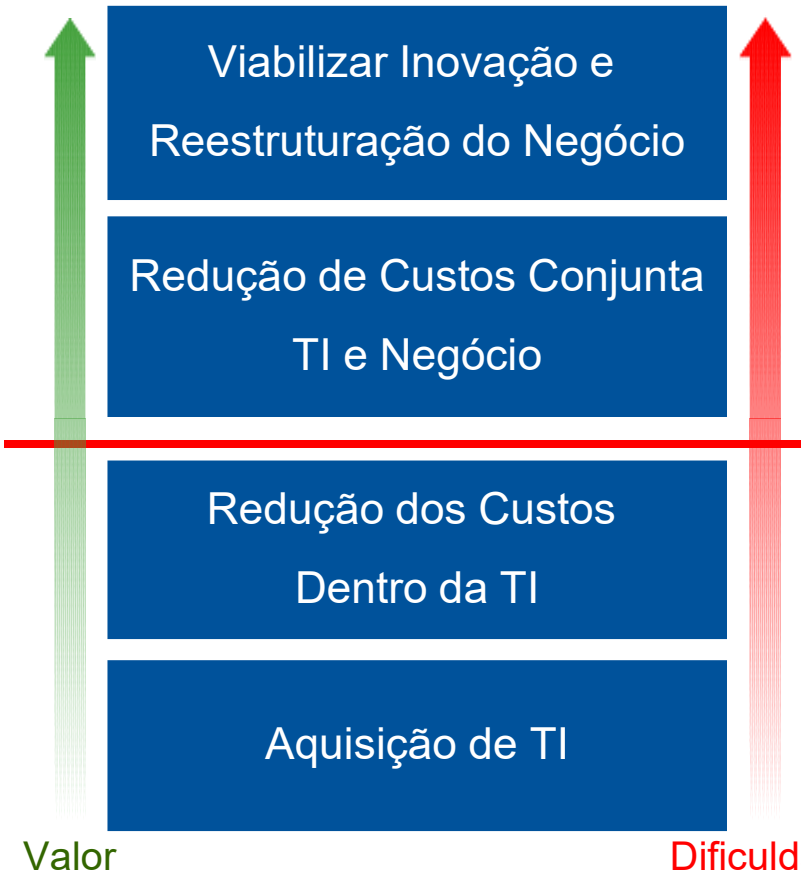


© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

Gartner

Framework - 4 Níveis de Otimização de Custos de TI

4 caminhos que podem ser executados individualmente ou em conjunto



4 **Use TI para habilitar novos modelos de negócios digitais**

Implementar melhoria de processos, reestruturação empresarial e inovação

3 **Decisões de Portfólio — Negócios conjutos e economia de TI**

Implementar tecnologias de redução de custos em conjunto com o negócio

2 **Eficiência de TI — Consolidação, Virtualização, Outsourcing, Nuvem**

Identificar oportunidades de reduzir custo

1 **Aquisições de TI / Gestão do Fornecedor**

Obter os melhores preços e condições para as compras de TI

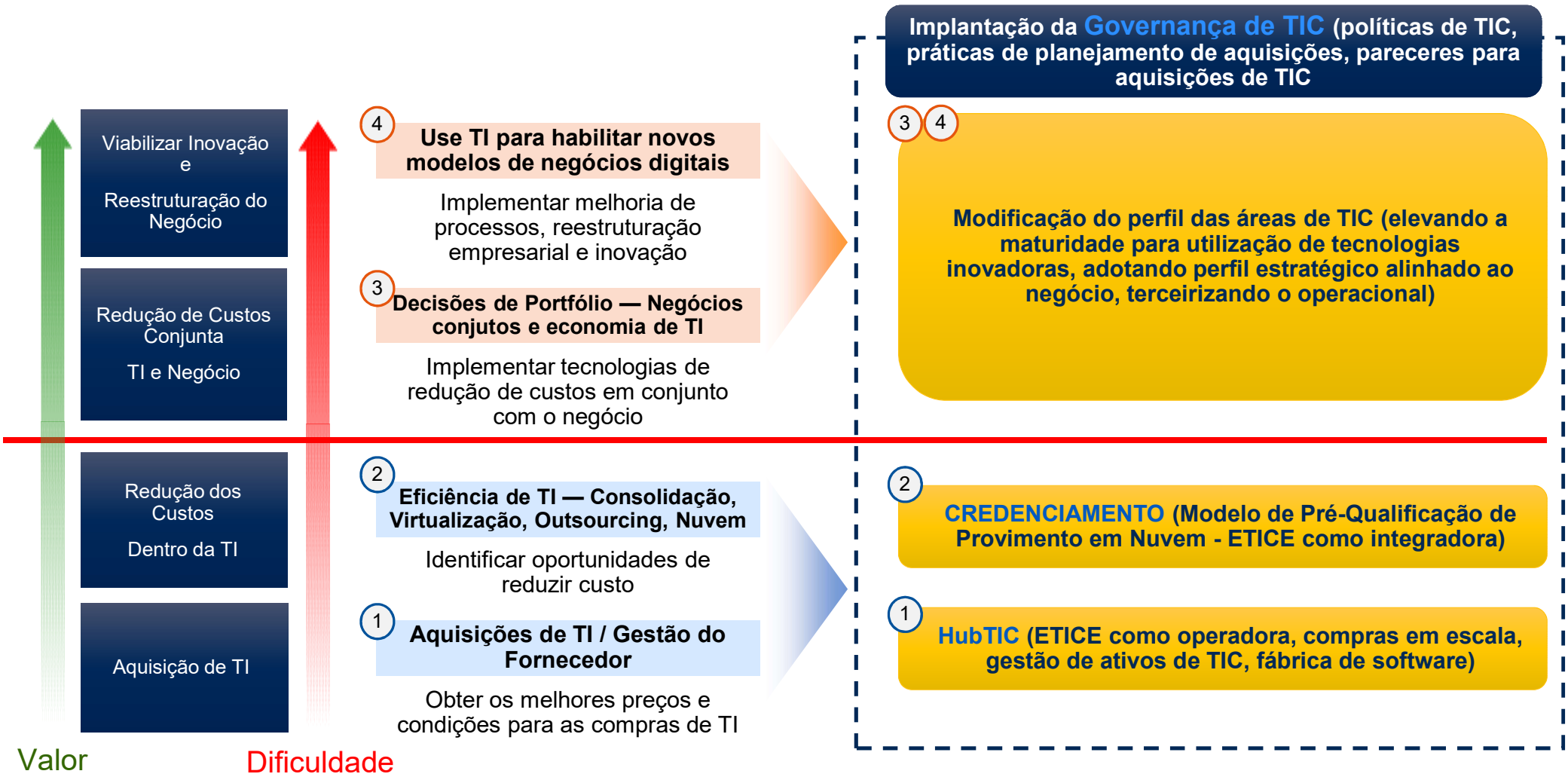
Entregar diferentes unidades - repensar a prestação de serviços do negócio com a tecnologia (por exemplo, melhorar a experiência do cliente, novos modelos de pagamento)

Reduzir o Número de Unidades - procurar oportunidades para eliminar / reduzir as aplicações (conseq. a infra) e, ao mesmo tempo, rever projetos em andamento c/ baixo desempenho.

Entregar unidades de forma diferente - Avaliar alterações na prestação de serviços nos domínios em busca de consolidação, racionalização ou oportunidades de terceirização seletiva

Reduzir o Custo Unitário - Identificar oportunidades de redução de gastos dentro de contratos de fornecedores existentes e modelo de prestação de serviço

Framework - 4 Níveis de Otimização de Custos de TI

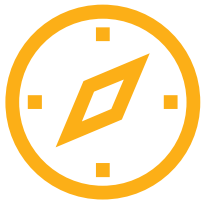


Foco no sucesso do negócio para conseguir engajamento

Suprimentos → **Aquisição** → **Finanças** → **Gestão de Ativos & Fornecedores**

Avaliar Fornecedor

Negociação



Atual vs. Plano

Monitorar o Consumo

Analisar o Desempenho

ETICE → **ETICE & Órgãos** → **ETICE & SEPLAG** → **SEPLAG**

© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

Gartner

Envolva e influencie: Acelere o desempenho do negócio ao otimizar custos

© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

Gartner

Desafios de suprimentos

de iniciativas de negócios digitais são provenientes externamente (tecnologias e serviços)

© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. or its affiliates.

Gartner

Desafios de aquisição

das equipes de compras relatam os seguintes desafios:

- ✓ Equipe com habilidades em tecnologia
- ✓ Uso de práticas tradicionais
- ✓ Processo de conformidade onerosos ou restritivos
- ✓ Baixa visibilidade de gastos futuros e históricos

© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. or its affiliates.

Gartner®

Desafios de gestão de fornecedores

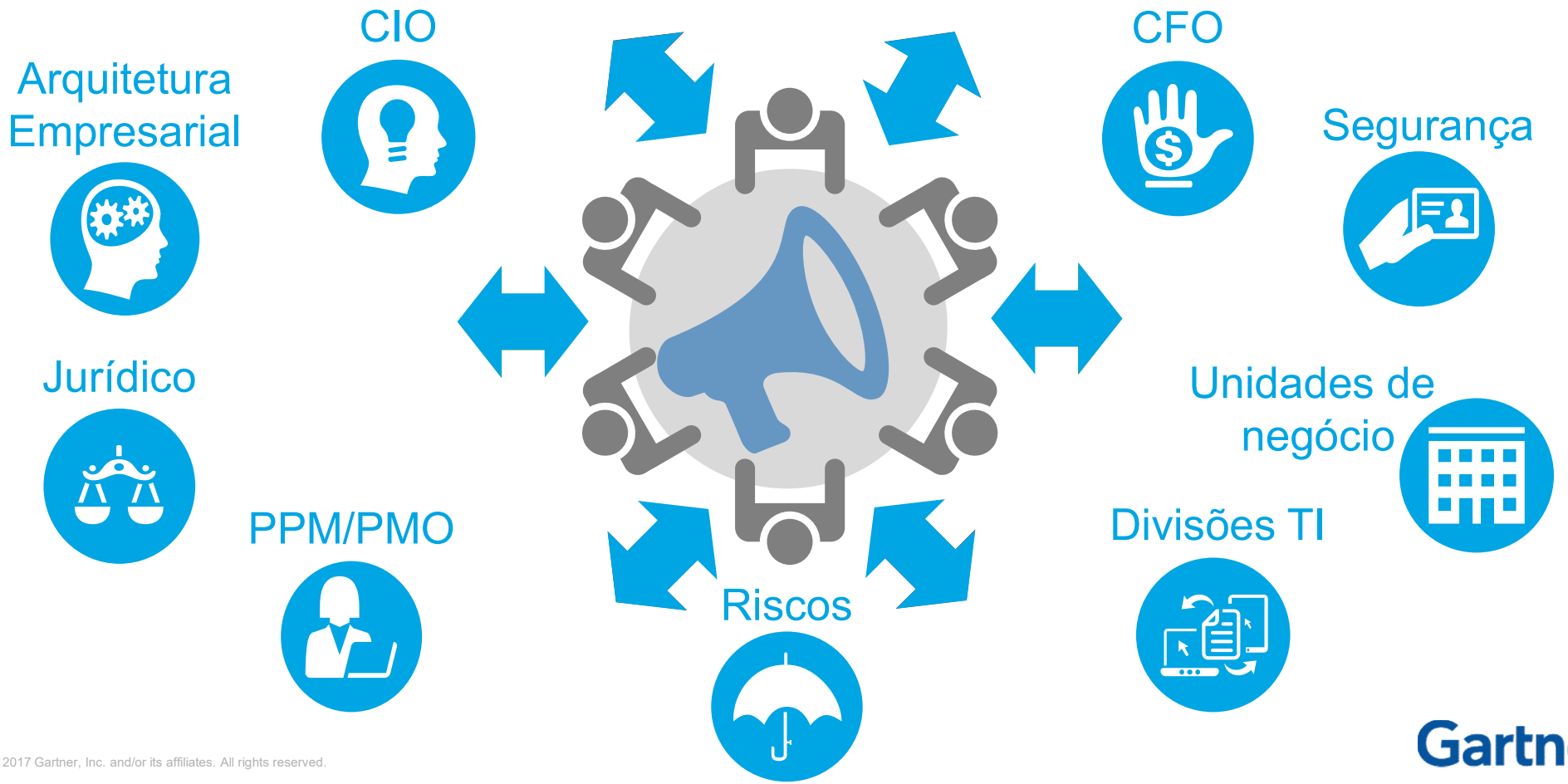
dos clientes colocaram estes itens como principais desafios:

- ✓ Riscos com fornecedores
- ✓ Fornecedores muito grandes e influentes.
- ✓ Tecnologias disruptivas
- ✓ Demonstrar valor das iniciativas (TCO/ROI)
- ✓ Questões regulatórias.

© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. or its affiliates.

Gartner®

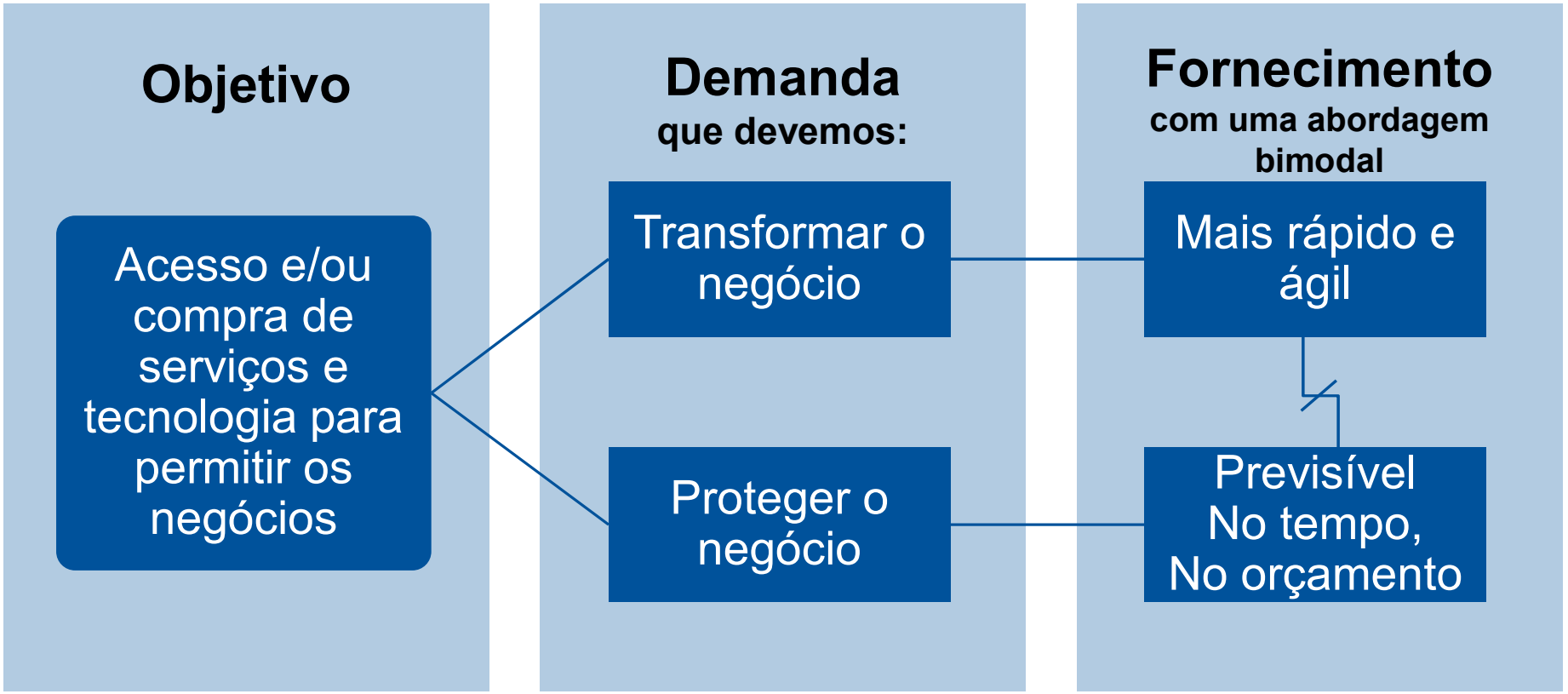
Engajar todas as partes interessadas com uma só voz



© 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner

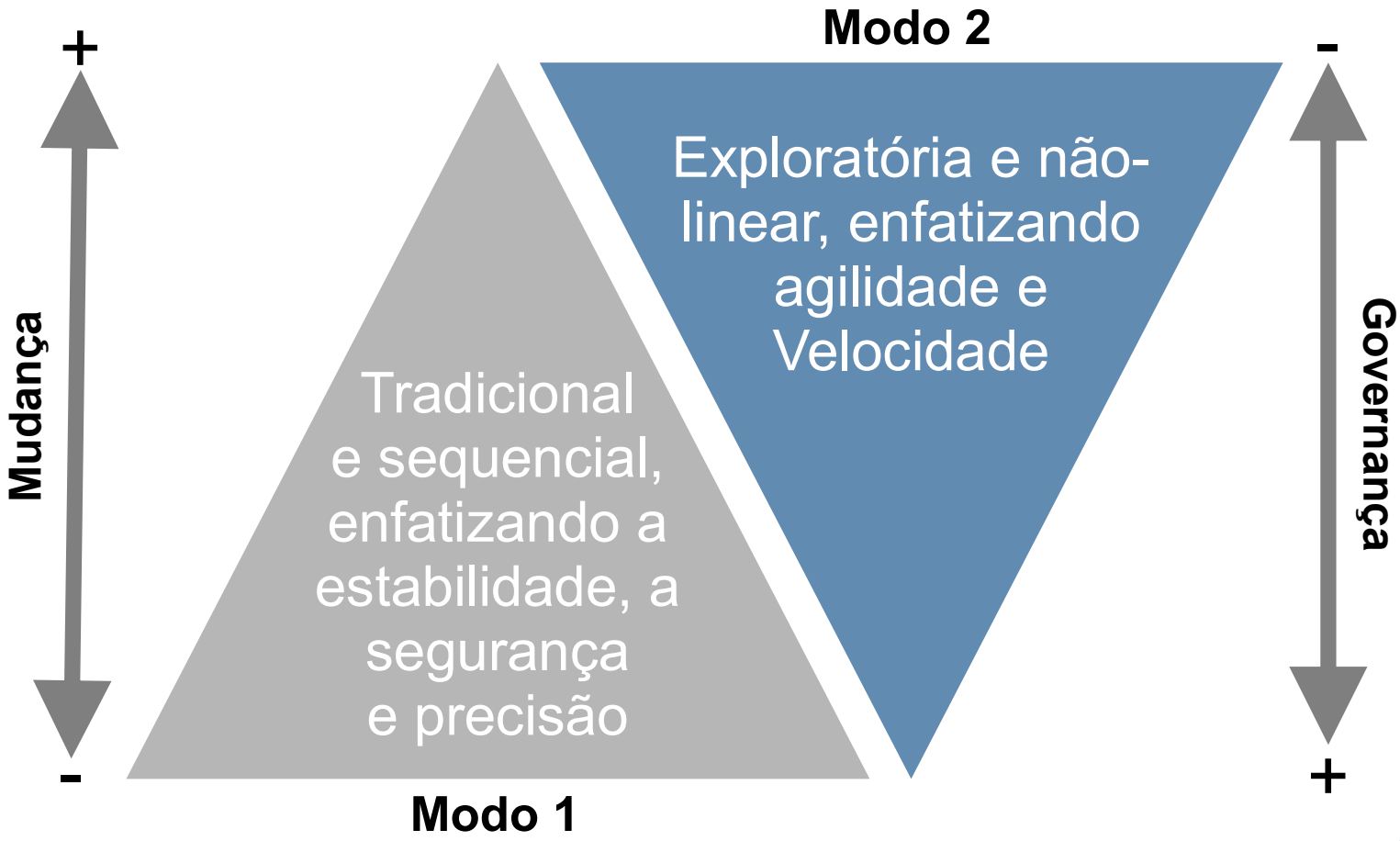
Mandato dual: velocidade e agilidade vs. resultados previsíveis



© 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner

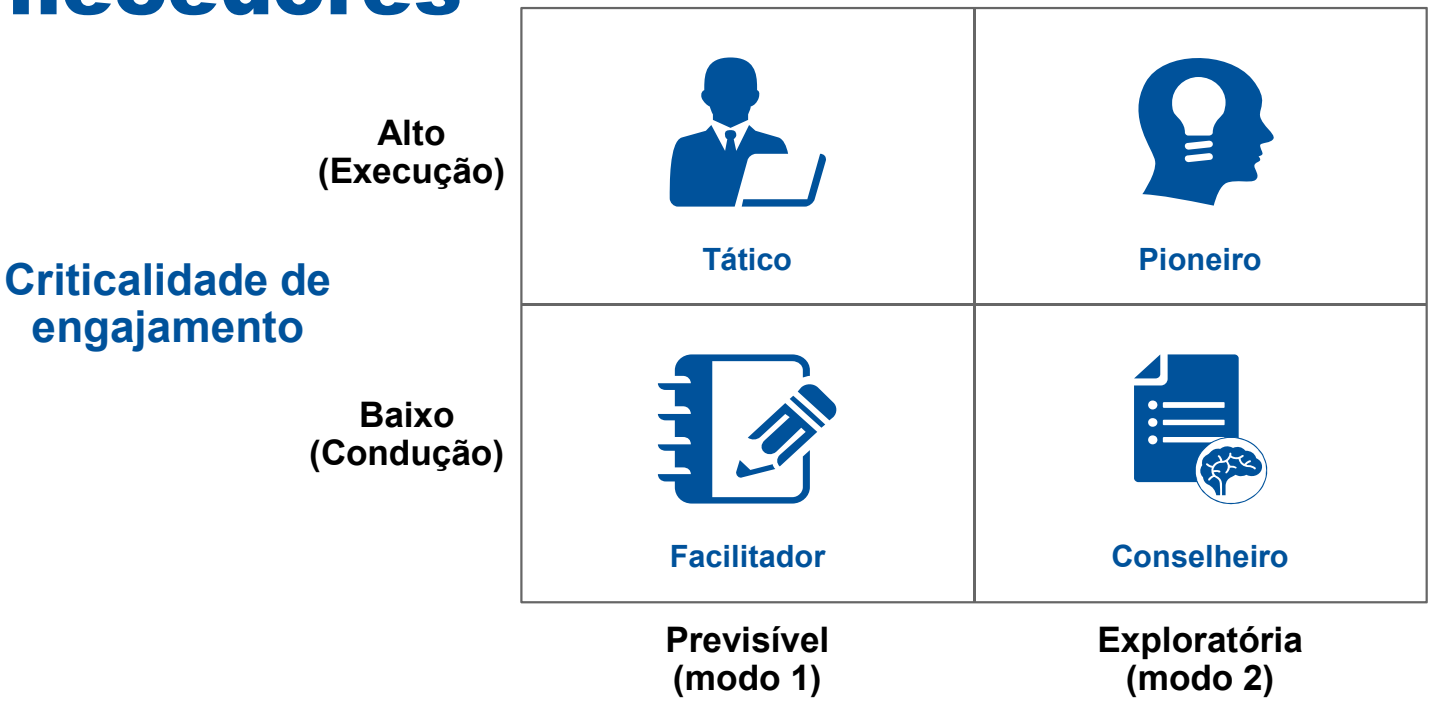
Abordagem Bimodal



© 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner

Modelo de engajamento bimodal para Suprimentos, Aquisição e Gestão de Fornecedores

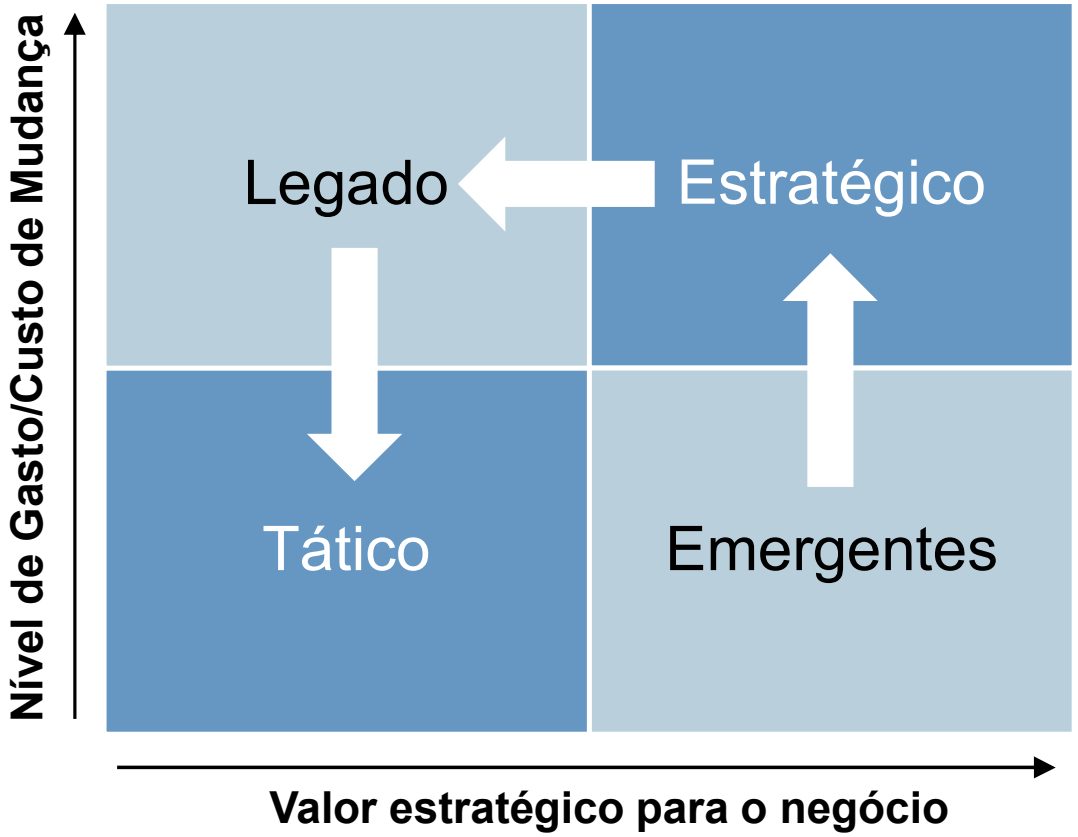


© 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Source: "Technology Procurement: Become a Trusted Advisor to the Business With Gartner's Bimodal Engagement Model"

Gartner

Classifique e diferencie seus fornecedores mais estratégicos



Gestão de fornecedores estratégicos é a disciplina para a condução de mais valor dos fornecedores que têm impacto estratégico em seu negócio.

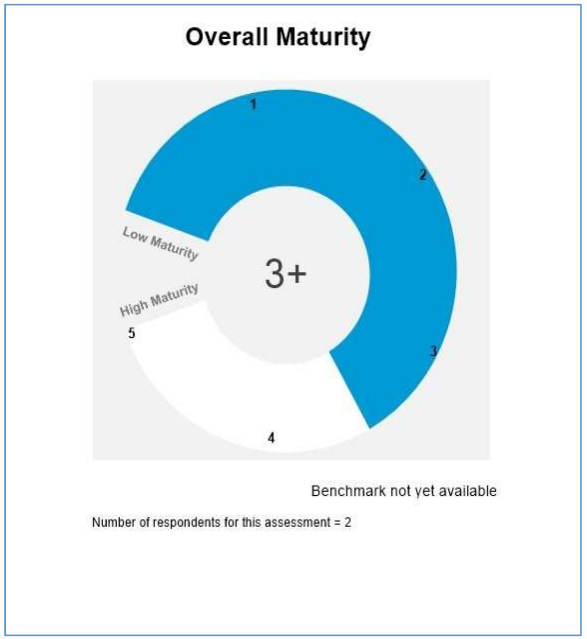
© 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner

Como o
Gartner
pode
auxiliar?

Gartner IT Score - Sourcing & Procurement

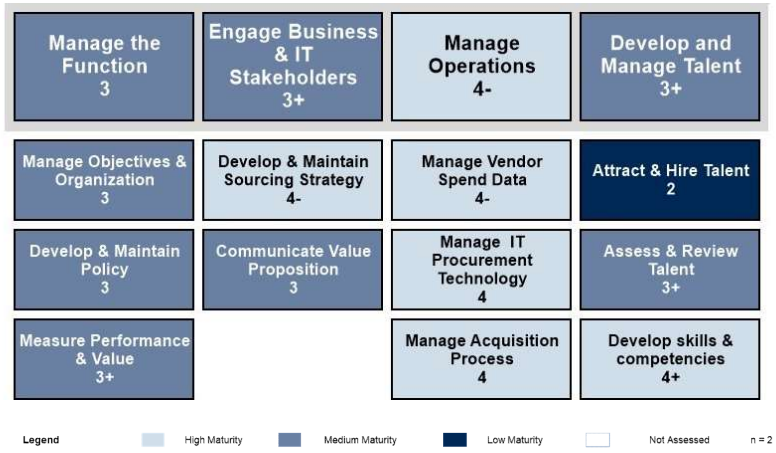
Manage the Function	Engage Business & IT Stakeholders	Manage Operations	Develop and Manage Talent
Manage Objectives & Organization	Develop & Maintain Sourcing Strategy	Manage Vendor Spend Data	Attract & Hire Talent
Develop & Maintain Policy	Communicate Value Proposition	Manage IT Procurement Technology	Assess & Review Talent
Measure Performance & Value		Manage Acquisition Process	Develop skills & competencies

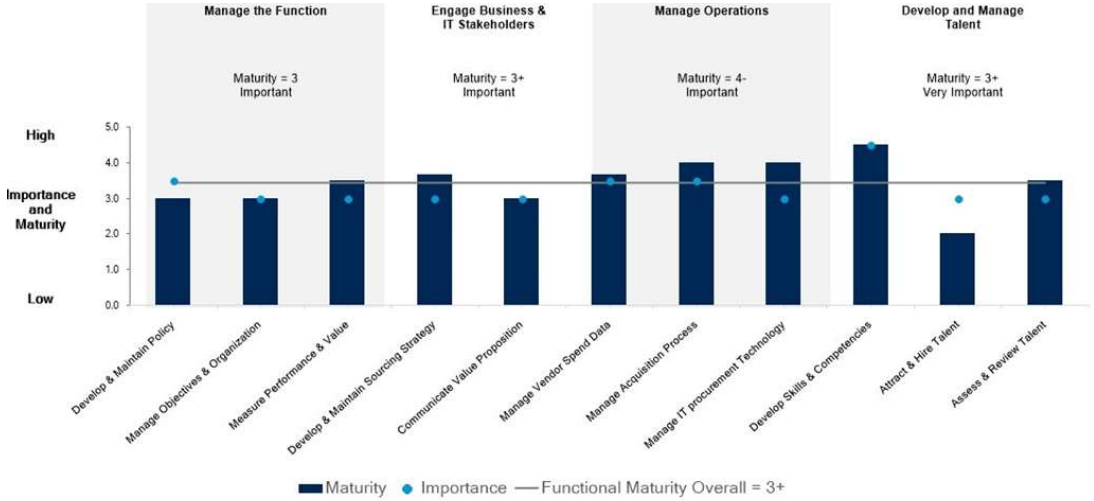


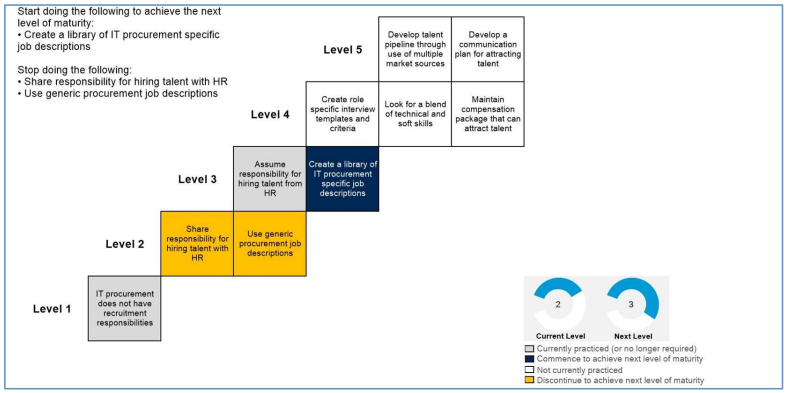
Source: https://www.gartner.com/explore/tools/it-score

Gartner

Gartner IT Score - Sourcing & Procurement



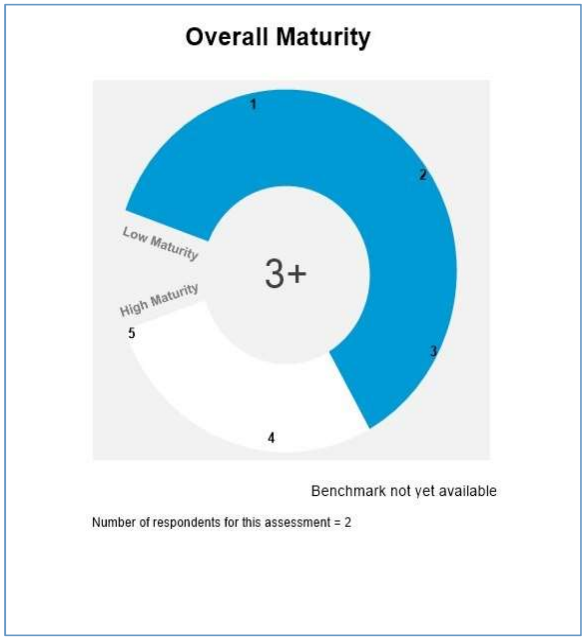




Source: https://www.gartner.com/explore/tools/it-score

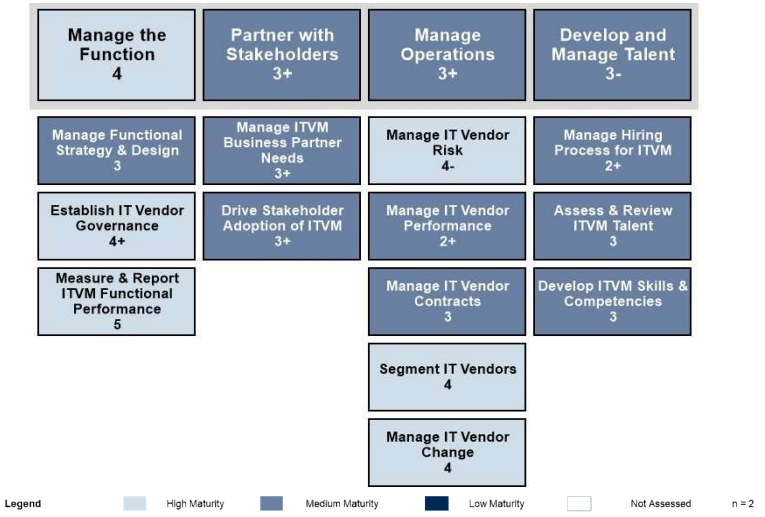
Gartner IT Score – Vendor Management

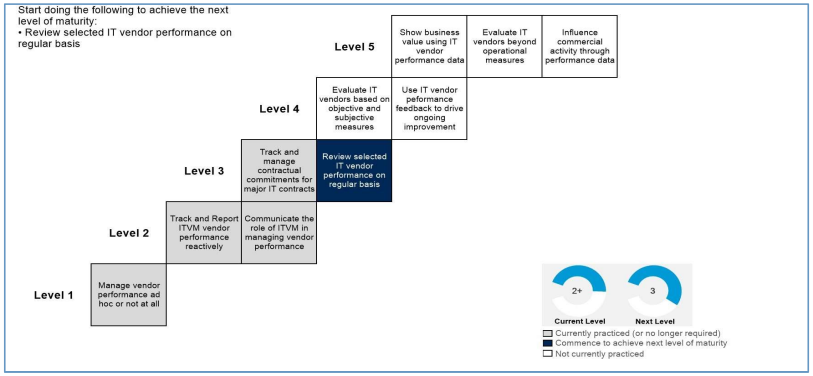
Manage the Function	Partner with Stakeholders	Manage Operations	Develop and Manage Talent
Manage Functional Strategy & Design	Manage ITVM Business Partner Needs	Manage IT Vendor Risk	Manage Hiring Process for ITVM
Establish IT Vendor Governance	Drive Stakeholder Adoption of ITVM	Manage IT Vendor Performance	Assess & Review ITVM Talent
Measure & Report ITVM Functional Performance		Manage IT Vendor Contracts	Develop ITVM Skills & Competencies
		Segment IT Vendors	
		Manage IT Vendor Change	

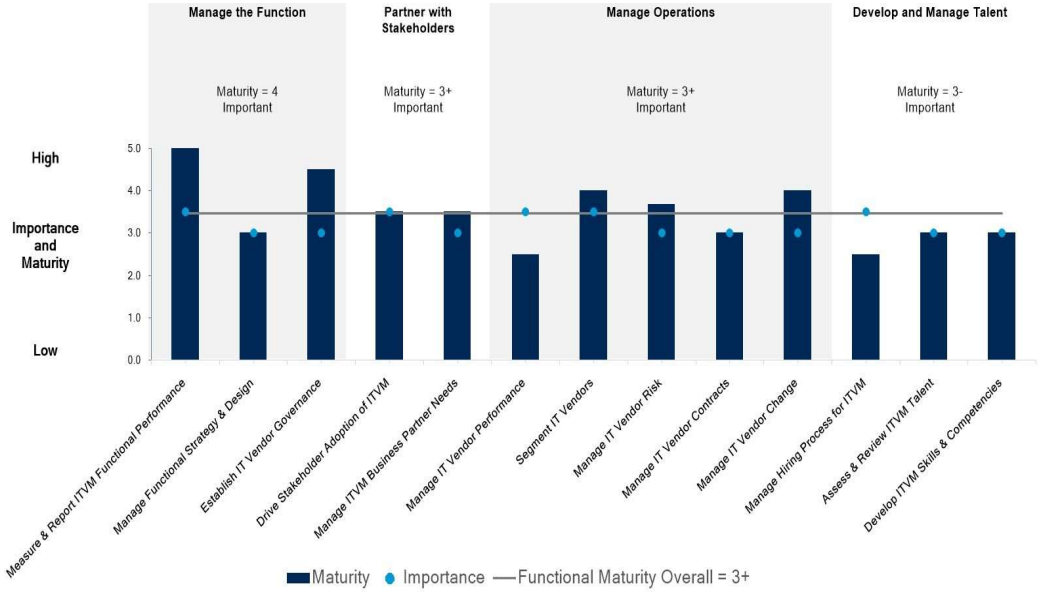


Source: https://www.gartner.com/explore/tools/it-score

Gartner IT Score – Vendor Management







Source: https://www.gartner.com/explore/tools/it-score

Gartner

Gartner Vendor Management Framework

Criar um Programa de VM	Procurar e Diversificar Fornecedores	Gerenciar Fornecedores	Desenvolver e Articular valor
Estabelecer missão e objetivos	Avaliar e Selecionar fornecedores	Gerenciar contratos e finanças	Criar e gerenciar plano de comunicação
Desenvolva a organização e modelo de pessoal	Negociar e Contratar Fornecedores	Gerenciar o desempenho	Estabelecer modelo operacional do ecossistema
Definir métricas de valor	Recepcionar Fornecedores	Gerenciar relacionamentos	Definir e gerenciar a melhoria contínua
Classificar e otimizar o portfólio de fornecedores	Gerenciar transições	Link demanda e fornecimento	Impulsionar a inovação
Criar programa estratégico de gestão de fornecedores	Substituição de Fornecedor	Gerenciar risco de fornecedor	Desenvolva dashboards e Analytics
Modelos e regras de governança de fornecedores			
Avaliar a maturidade em VM			

 CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY I © 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner®

Gartner Vendor Management Framework

Criar um Programa de VM	Procurar e Diversificar Fornecedores	Gerenciar Fornecedores	Desenvolver e Articular valor
E Estabelecer missão e objetivos	E Avaliar e Selecionar fornecedores	Ó E S Gerenciar contratos e finanças	E Criar e gerenciar plano de comunicação
E Desenvolva a organização e modelo de pessoal	E Negociar e Contratar Fornecedores	Ó E Gerenciar o desempenho	E Estabelecer modelo operacional do ecossistema
E Definir métricas de valor	E Recepcionar Fornecedores	E Gerenciar relacionamentos	E Definir e gerenciar a melhoria contínua
E Classificar e otimizar o portfólio de fornecedores	E Gerenciar transições	Ó E Link demanda e fornecimento	S E Impulsionar a inovação
S E Criar programa estratégico de gestão de fornecedores	E Substituição de Fornecedor	E Gerenciar risco de fornecedor	S E Desenvolva dashboards e Analytics
E S Modelos e regras de governança de fornecedores			
E Avaliar a maturidade em VM			

Legenda
- SEPLAG
- ETICE
- ÓRGÃOS

CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY I © 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner

Ganhe conhecimento e poder de barganha através...

Um processo de negociação não se encaixa para todo mega fornecedor

Source: Gartner (March 2016)

 CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY I © 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner®

Quais tecnologias devem ser avaliadas ou se aposentar ?

Hype Cycle

Traçar as tecnologias em desenvolvimento por maturidade relativa:

IT Market Clock

Acompanhe as tecnologias à medida que se movem para o fim da vida

Innovation Insight

Fornecer análise de uma estratégia emergente de tecnologia, processo ou gestão

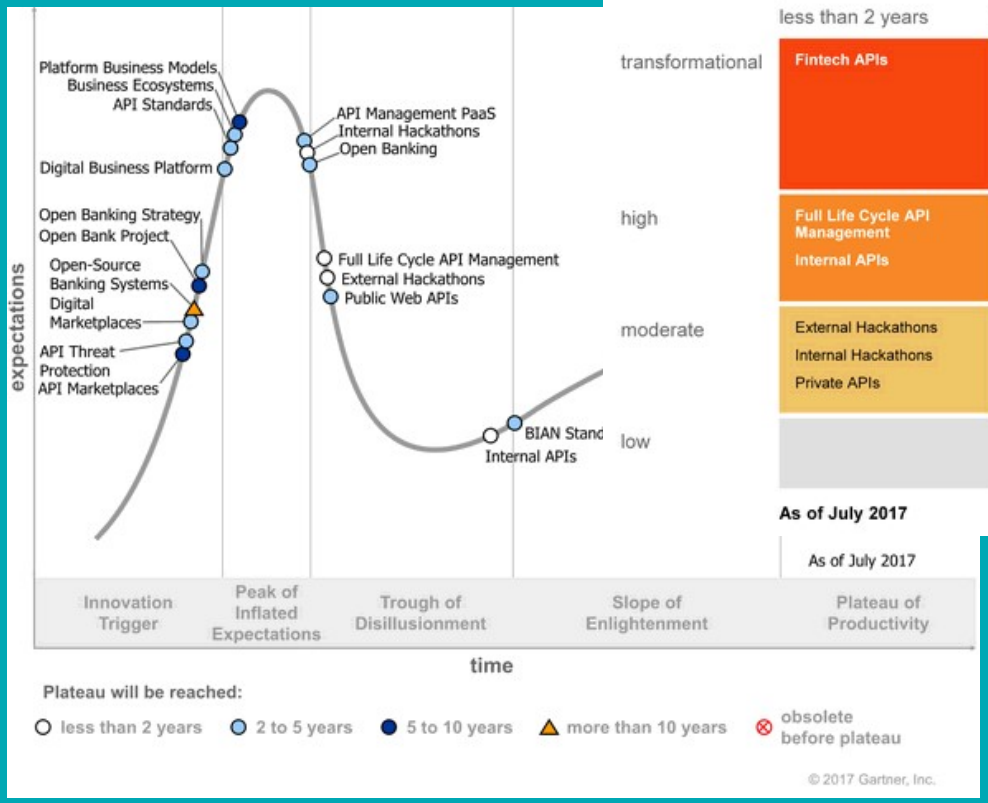
Innovation Insight

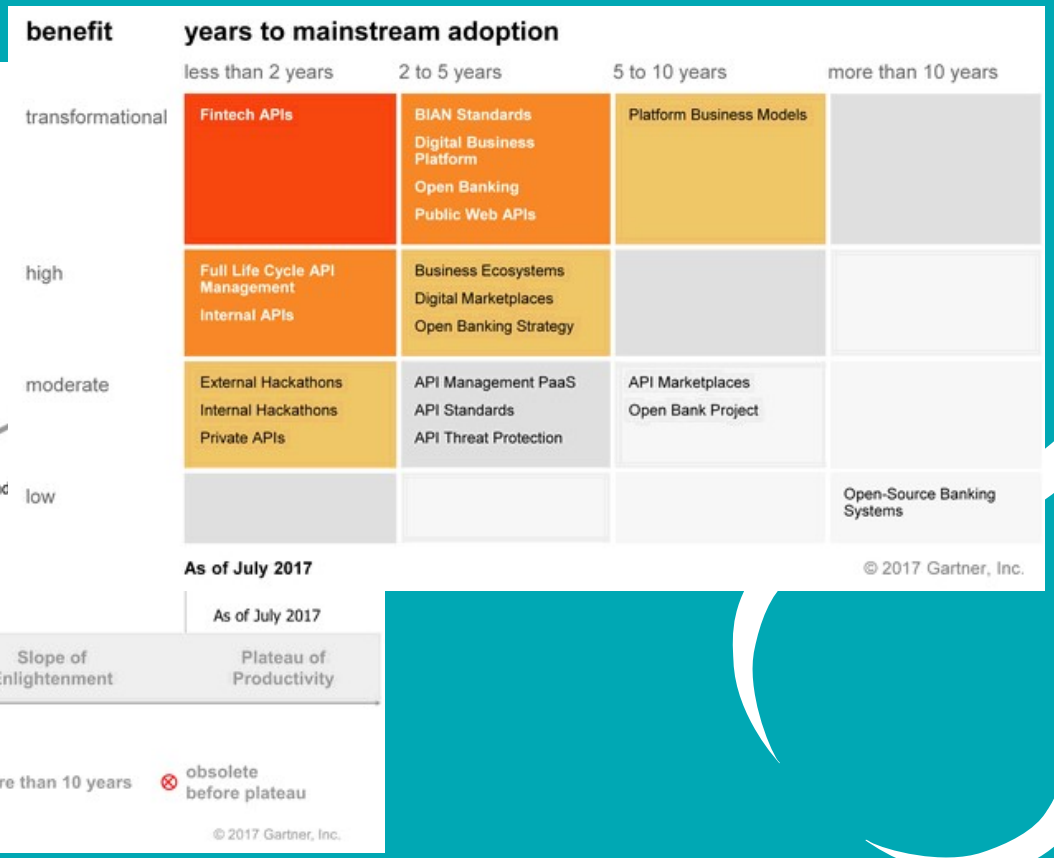
Descreva uma tecnologia nova, valiosa ou uma estabelecida em que haja uma mudança contínua

© 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner

Hype Cycle

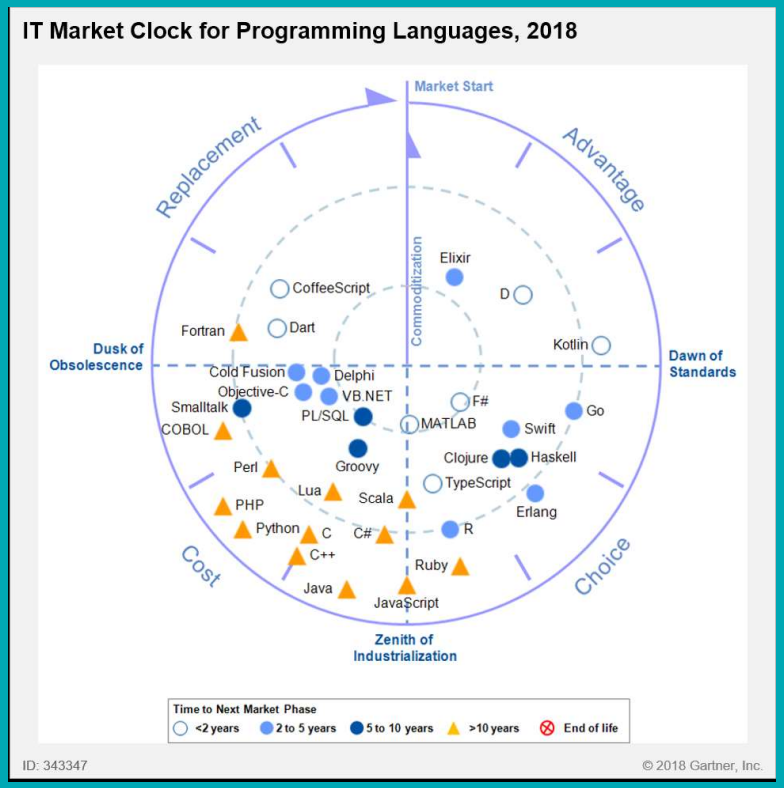




© 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner

Market Clock



 © 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner

Quais fornecedores devemos considerar dentro de um mercado?

Critical Capabilities

Avaliar até 20 produtos ou serviços concorrentes contra os critérios de compra sugeridos pelo Gartner

Magic Quadrant

Compare fornecedores em um grande mercado desenvolvido

MQ Context

Contextualizar um mercado mais amplo, definido para uma indústria específica, geografia ou segmento que inclui fornecedores relevantes

Market Snapshot

Fornece uma descrição resumida dos dados de mercado para oferecer suporte aos usuários finais ao tomar decisões

Market Guide

Compare vendedores em um mercado emergente, cedo ou tardio, com pouca informação ou diferenciação entre fornecedores

Vendor Rating

Analisar a viabilidade de um fornecedor como um todo, atualizado anualmente

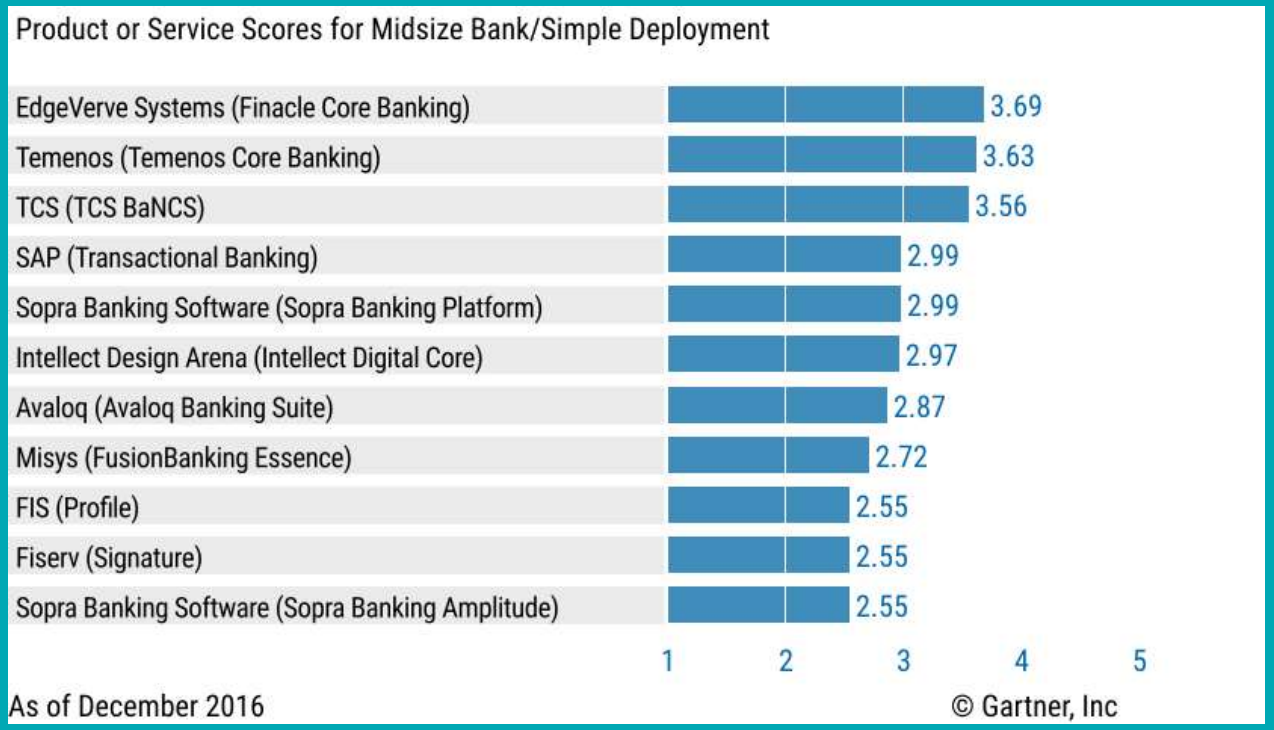
Cool Vendor

Destaque alguns fornecedores inovadores e disruptivos

© 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner

Critical Capabilities



 © 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner

Magic Quadrant

© 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner

Vendor Rating

Vendor Rating: Google

	Weak	Caution	Variable	Positive	Strong
Product/Service					
Support/Account Management					
Pricing Structure					
Technology/Methodology					
Strategy					
Corporate Viability					

ID: 327541

© 2016 Gartner, Inc.

© 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner

 CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY I © 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner®