

## Plano Diretor de Tecnologia da Informação

Diretrizes para *Make or Buy*

Junho/2023

# ÍNDICE

---

- 1** Introdução
- 2** Direcionadores
- 3** Abrangência das soluções
- 4** Quick decisions
- 5** Matriz de decisão
- 6** Resultado

## *Make or Buy*

---

Este documento aborda o processo de tomada de decisão estratégica sobre fazer ou comprar soluções e/ou produtos de TI. Apresenta diretrizes para apoiar esse processo decisório:

***Make*** - Desenvolver o produto dentro da própria empresa, com recursos da própria empresa.

***Buy*** - Adquirir o produto de um ou mais fornecedores.

# INTRODUÇÃO

Para uma tomada de decisão equilibrada e que atenda às necessidades da organização, é necessário o aporte de diretrizes e o claro conhecimento das alternativas disponíveis. Diretrizes de *Make or Buy* auxiliam o tomador de decisão a seguir o melhor caminho.

## Make

## Buy

### Benefícios

- Mantém a propriedade intelectual dentro da companhia
- Garantia de que as particularidades do modelo de negócio foram consideradas no produto
- Incentiva ambiente inovador e desafiador dentro da empresa

- Implementação de uma solução testada pelo mercado
- Desonera o time de desenvolvimento de sistemas
- Vantagens relacionadas a custos e agilidade de implantação

### Desafios

- Custos com pesquisa e desenvolvimento
- Curva de aprendizado do produto e na prática de gerir o produto
- Qualidade e agilidade de desenvolvimento

- Não estabelecimento de uma relação de dependência com o fornecedor
- Assegurar que os objetivos de negócio estão todos cobertos
- Customizações conservarem as características core do produto
- Integração da solução na arquitetura da empresa

As decisões de *Make or Buy* dependem também do contexto vivido pela empresa.

Particularidades e influências refletem-se em customizações e parametrizações sistêmicas que também devem ser consideradas neste processo.

# DIRECIONADORES



## Estratégia

- Direcionadores estratégicos de Negócios e da TI
- Importância estratégica do produto considerando possíveis mudanças no negócio
- Aderência funcional aos objetivos do negócio *versus* a disposição da empresa a se adaptar a modelos de mercado
- Relevância para a sustentabilidade do modelo de negócios da empresa



## Custos

- Impacto do desenvolvimento e da sustentação da solução nas despesas da empresa
- Orçamento disponível para suportar os investimentos
- Retorno sobre o capital investido e retorno sobre os ativos
- Custos resultantes de baixa qualidade do desenvolvimento: testes, homologação e pós-implantação



## Agilidade

- Sinergia/integração com módulos já existentes na arquitetura da empresa
- Expertise/experiência no desenvolvimento do produto/solução
- Dedicção de equipe com conhecimentos e perfis necessários para a devida aplicação de abordagem ágil



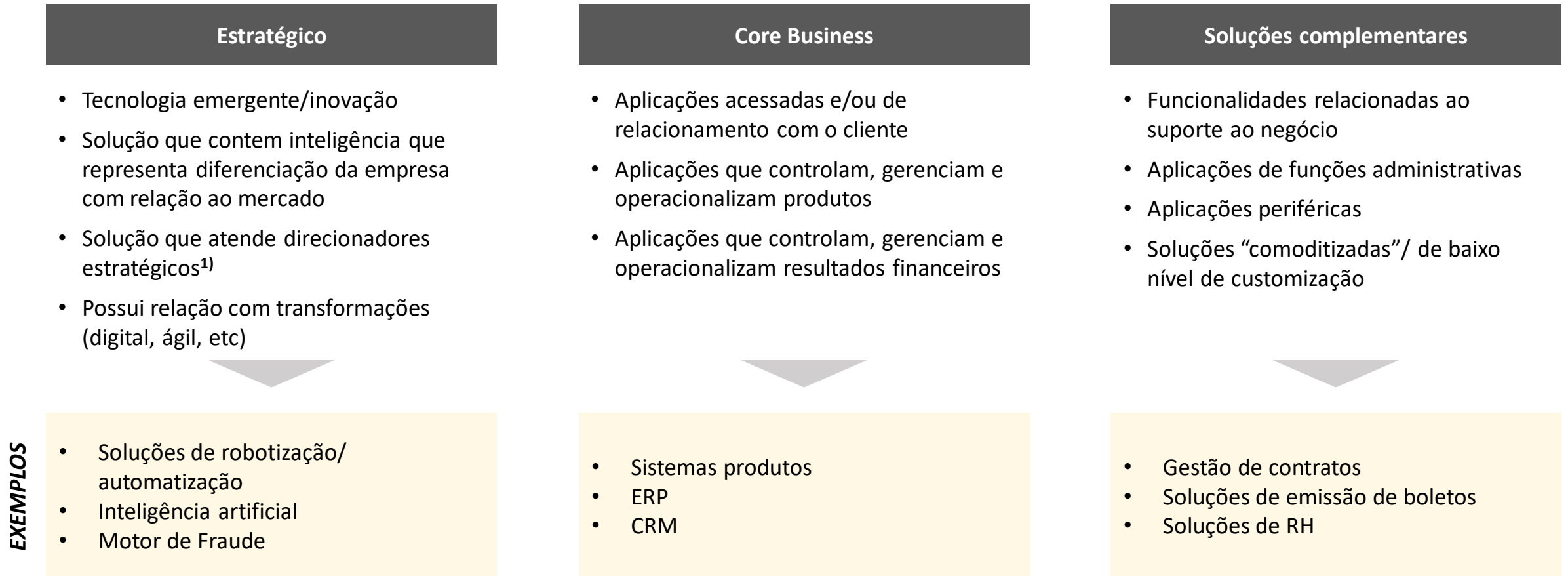
## Riscos

- Capacidade e disponibilidade técnica para desenvolvimento e/ou sustentação do produto
- Dependência operacional do fornecedor
- Nível de acesso e armazenamento de dados sensíveis e de alta criticidade
- Exposição de propriedade intelectual da empresa
- Riscos reputacionais e de associação a empresas não idôneas
- Riscos regulatórios e Compliance



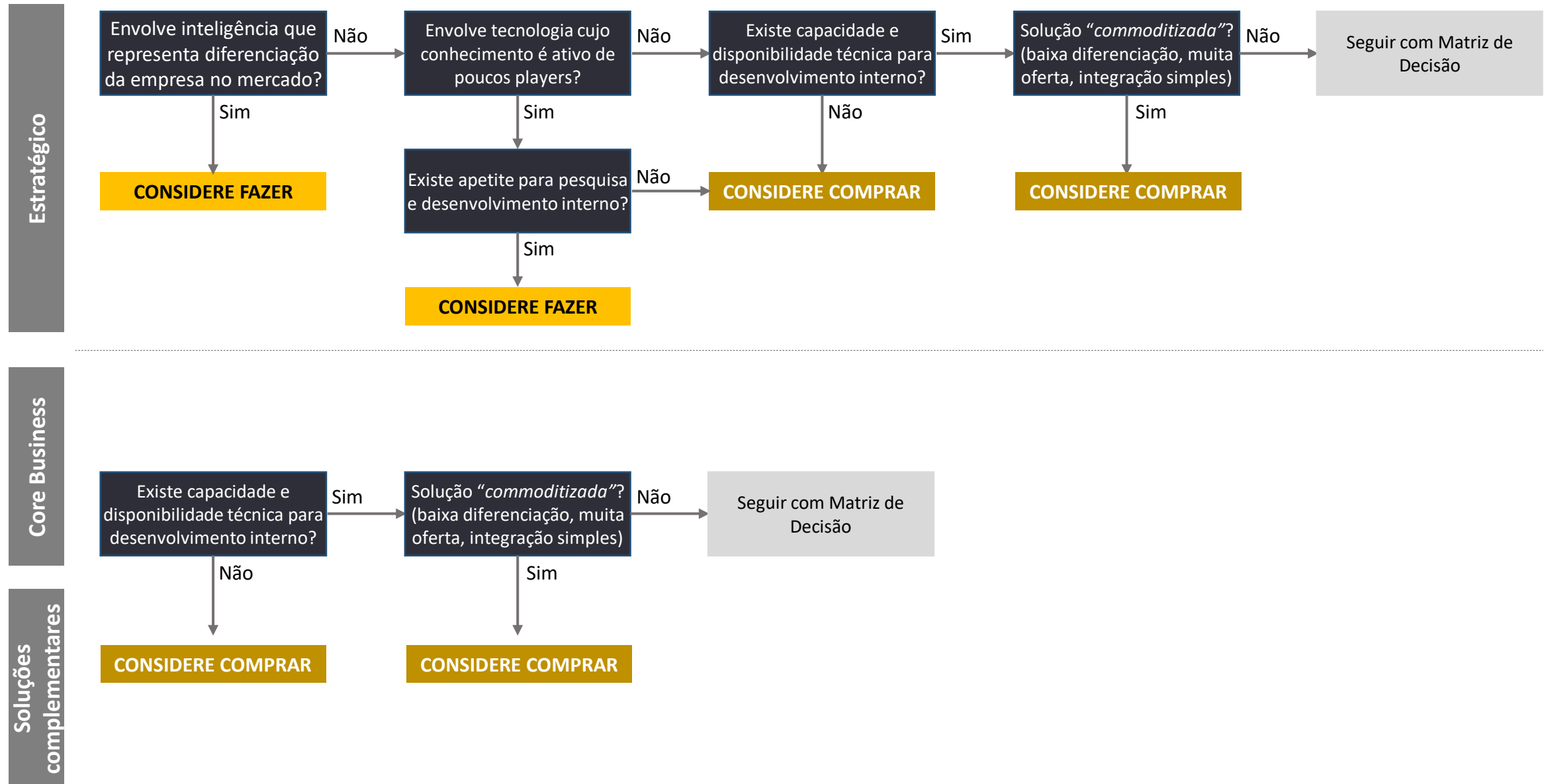
# ABRANGÊNCIA DAS SOLUÇÕES

Uma das variáveis do processo de *Make or Buy* é a criticidade e relevância do produto ou solução que será implantada. Considera-se que o processo decisório difere entre soluções estratégicas, de core business e demais soluções com funções complementares e/ou de suporte ao negócio



1) Direcionadores estratégicos são revistos periodicamente. Uma solução estratégica em determinado ciclo pode, posteriormente, não ser mais considerada estratégica.

# QUICK DECISIONS



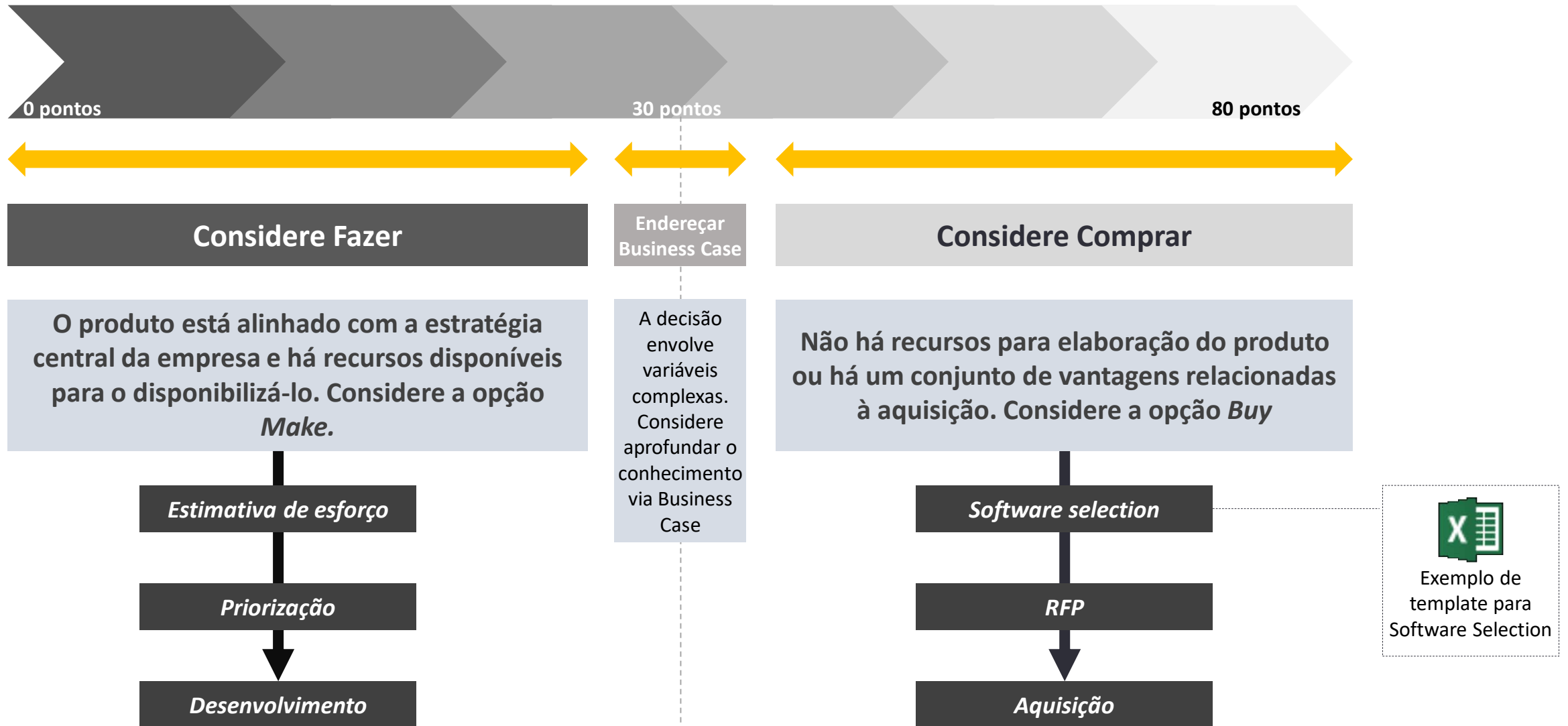
# MATRIZ DE DECISÃO

A correta aplicação das regras da Matriz de Decisão prevê um maior conhecimento das soluções terceiras. Isso pode ser endereçado através de, por exemplo, entrevista com fornecedores e PoC

	0 ponto	3 pontos	5 pontos	Peso	Pontuação Final
<b>Aderência funcional aos objetivos do negócio</b>	Menos do que 85% de aderência funcional	-	Aderência funcional maior ou igual a 85%	3	$= (\sum Pontos) \times Peso$
<b>Disposição da empresa a se adaptar a modelos de mercado</b>	Não há disposição	-	Há disposição	2	
<b>Complexidade dos cálculos e regras de negócio</b>	Baixa complexidade	Média complexidade	Alta complexidade	2	
<b>Nível de acesso e armazenamento de dados sensíveis e de alta criticidade</b>	Não há acesso a dados sensíveis e/ou críticos	Há acesso a dados sensíveis e/ou críticos	Envolve exposição em canal de dados sensíveis e/ou críticos	1	
<b>Exposição de propriedade intelectual da empresa</b>	Há risco relevante de perda de vantagem competitiva	-	Não há risco no compartilhamento de propriedade intelectual	1	
<b>Disparidade de custos entre desenvolvimento interno e externo</b>	Vantagem de custos de se desenvolver internamente	Não há diferença relevante em custos	Vantagem de custos em adquirir de terceiro	3	
<b>Risco regulatório</b>	Envolve regulação e, em caso de alterações no texto, resultará em revisão de cálculos e regras de negócio	Envolve funções reguladas por órgãos externos	Não envolve funções reguladas por órgãos externos	1	
<b>Sinergia/integração com módulos já existentes na arquitetura da empresa</b>	Sinergia/integração com módulos desenvolvidos pela empresa	-	Sinergia/integração com módulos adquiridos de terceiros	3	



# RESULTADO





The better the question. The better the answer.  
The better the world works.

