

07

Projeto de conclusão do curso - Continuação

Transcrição

[00:00] Neste quarto vídeo da aula 4, vamos retomar o nosso Projeto de Conclusão do Curso e fazer uma recapitulação dos principais conceitos que vimos nos vídeos desta aula.

[00:16] No passo anterior do projeto, você listou as cláusulas que fazem sentido para o seu contrato. Agora, é necessário redigir detalhadamente cada uma delas. Para uma versão inicial desse seu modelo de contrato, você pode buscar modelos na internet, extrair as cláusulas, compará-las e criar uma redação para você.

[00:39] No caso do exemplo do software do Sidervan, embarcado em um bartop que ele pretende locar em casas noturnas, na área do aluno você pode fazer um download do modelo de contrato que ele elaborou. Lá tem as cláusulas descritas detalhadamente e fica como um modelo do exercício que você está convidado a fazer.

[01:07] Pontos chaves que nós vimos na aula 4, relativa à resolução de conflitos. Primeiramente, falamos do Mapa de Conflitos do Fustier, com seus três caminhos: o caminho da recusa, o do conflito aberto e o do conflito assumido, onde o último caminho é o que conduz a soluções definitivas, boas.

[01:35] Vimos que há formas de resolução de conflitos que são muito contingenciais e que há mecanismos que podem ser usados e devem até ser previstos em contrato para a resolução de conflitos antes de utilizar as vias judiciais. Vimos a arbitragem, a conciliação e a mediação, que são os mais comuns.

[02:00] Na arbitragem, é definido um árbitro que julga o conflito, e as partes aceitam essa decisão dele, esse parecer dele. Na conciliação, existe a figura do termo, onde o conciliador sugere, orienta, facilita, porém, as partes são conduzidas a formar um termo. Existe até audiências de conciliação com esse objetivo: sair de lá com uma decisão.

[02:33] E, no caso da mediação, o mediador, que é o papel associado a essa técnica, melhora o termo da negociação. Esse é o papel fundamental dele, sem levar a termo e sem julgar.

[02:47] Vimos a importância prática das premissas, alguns exemplos do dia a dia. Chamando a atenção de que devemos ter o nosso próprio checklist de premissas, que vai crescendo na medida em que formos aprendendo com a colocação de nossas propostas e contratos.

[03:07] A questão da gestão de mudanças na prática. Reiteramos que, por melhor que seja o meu sistema de gestão de mudanças, para contratos que insistem em ser de escopo, preço e prazo fechado visando o desenvolvimento de produtos complexos, como o software, sempre haverá muitos conflitos. Mesmo com um sistema de mudanças bem bacana, haverá muitos conflitos. Esse tipo de produto precisa de um outro tipo de contrato que acomode melhor as mudanças.

[03:49] Veremos na aula 5 a alternativa para isso utilizando método ágil e como deve ser a contratação utilizando o método ágil, uma proposição para isso.

[04:04] E finalmente, o último ponto que vimos de desafio prático é como lidar com a dependência entre clientes e fornecedores. É algo negativo e, paradoxalmente, quanto melhor for o fornecedor, mais rápido vai ser o serviço. Portanto, haverá um nível de dependência menor demandando. Todavia, menos oportunidades de trabalho para o fornecedor bom.

[04:33] Como eu lido com isso? Aumentando o preço ou buscando alternativas? Enfim, essa é uma questão mais para a reflexão. Na próxima aula, que vai ser a aula 5, nós falaremos sobre melhoria contínua no processo de contratação.