

Projeto de conclusão do curso - Continuação

Transcrição

[00:00] Neste quarto vídeo da aula 5, nós vamos retomar o nosso Projeto de Conclusão do Curso e fazer um apanhado geral dos conceitos vistos nos últimos vídeos.

[00:14] Você elaborou uma versão inicial do seu contrato, fazendo a redação de cada uma das cláusulas da melhor forma que você conseguiu, através de um trabalho de pesquisa na internet e uma colagem e comparação de textos. Agora, se você for realmente empregar esse contrato em um empreendimento real, convém que você consiga a revisão de alguém especializado, alguém com conhecimento jurídico para ver se não há algum problema.

[00:44] Para isso, você pode pedir ajuda a algum amigo ou familiar que seja advogado, ou então, uma dica é contratar empresas juniores de advocacia. Normalmente ligadas a faculdades de direito, há esse tipo de empresa. Na área do aluno, tem um link para o site de uma dessas empresas e, também, um artigo deles a respeito de startups.

[01:13] Os pontos-chaves que nós vimos nos vídeos da aula 5 foram: a questão do aceite. Muitos contratos envolvem a necessidade de formalização de aceites de entregas de produtos ou serviços, e isso é crítico porque os consumidores podem se sentir inseguros em dar o aceite de produtos complexos ou de situações onde é difícil ter certeza de que não há, de fato, mais nenhum defeito ou que está tudo completo. Isso é algo com o qual temos que lidar.

[01:49] Vimos também a questão da garantia que está prevista nos contratos e, no caso de software, há complicações adicionais porque cada conserto de garantia implica, na verdade, em uma versão que é um outro software, a rigor.

[02:05] Vimos a questão de confiança e a pirâmide de confiança, que vai estabelecendo níveis que nos ajudam a lidar com todas essas problemáticas humanas. A confiança é tudo. Ela não dispensa a formalização de um contrato, mas ajuda muito na resolução de conflitos.

[02:25] Vimos, também, a importância de templates e checklists de contratos e propostas para garantir a qualidade desses artefatos, e para garantir que nada se esqueça nos processos de colocação de proposta e de contratação, que são complexos, detalhados.

[02:45] Vimos que existe a figura da administração de contratos que, nas organizações maiores, tem até uma área que cuida especificamente disso, e eles devem ter as devidas atribuições. Devemos deixar assuntos mais especializados para contratações e para acompanhamento dos ciclos de vida de contratos com essa área, efetivamente.

[03:06] Vimos que, no caso de contratações, é comum haver reclamações por quebras de contrato, por defeitos ou diversos tipos de incidentes. E essas reclamações devem ser devidamente tratadas, elas são uma importante fonte de feedback. Então, eu devo colocar um canal simples para receber essas informações e tratá-las com a devida celeridade.

[03:32] Finalmente, nós vimos alguns casos de contratação mais desafiadora. Falando da contratação no ágil, onde discutimos um modelo de proteção de faturamentos no caso da venda de projetos ágeis. Vimos, também, alguns contratos e cláusulas que são típicas em contratações que envolvem startups, que são empreendimentos imersos em total incerteza. No próximo vídeo, que vai concluir o curso, nós traremos algumas conclusões e mensagens finais para vocês.