



<!-- wp:paragraph -->

Hoje vou falar de um tema que impacta à todas as organizações: em tempos de orçamentos mais restritivos, a preocupação com a eficiência financeira só aumenta!

<!-- /wp:paragraph -->

<!-- wp:paragraph -->

E creio que isso se mostra relevante em IT, pois a cada dia os custos em tecnologia se mostram mais representativos frente à operação completa das empresas.

<!-- /wp:paragraph -->

<!-- wp:paragraph -->

Compartilho aqui uma matéria bem bacana publicada pela CIO Online com vários insights que deveriam estar no check-list de qualquer área responsável por negociação de contratos e gestão financeira:

<!-- /wp:paragraph -->

<!-- wp:paragraph -->

<https://www.cio.com/article/241053/the-cios-guide-to-smarter-vendor-negotiation.html>

<!-- /wp:paragraph -->

<!-- wp:paragraph -->

Sob a minha experiência pessoal, destaco 4 pontos aqui:

<!-- /wp:paragraph -->

<!-- wp:list {"ordered":true} -->

<!-- wp:list-item -->

1. Os valores de contratos em IT tendem a ser cada vez mais expressivos, então, não lute contra a natureza, ou seja, dê o tempo necessário para que as negociações serem feitas da forma correta. Sou adepto das relações win-win, e para tal, cada lado do balcão precisa do tempo adequado para entender as melhores alternativas, nesse sentido, deve-se fazer um esforço para desacoplar as pressões de prazo de projetos versus os tempos de negociação técnica e comercial, caso contrário, não se chegará na melhor solução e acordo possível.

<!-- /wp:list-item -->

<!-- wp:list-item -->

- Certamente existem muitos contratos e serviços com viés mais técnico e de alcance e escopo “restrito” apenas à IT em si. Mas IT não é um fim em si mesmo, mas sim um meio de se concretizar os objetivos do business, sendo assim, em uma parcela expressiva dos contratos e serviços se faz necessário colocar o business como parte interessada da negociação, seja como quem vai “consumir” os serviços finais (então é muito importante entender as necessidades reais de negócio para que seja feita a negociação win-win com os provedores), seja como parte interessada

enquanto funding das iniciativas e serviços (a transparência na relação com o business ajuda bastante nas relações de confiança e aqui é uma boa oportunidade de mostrar que IT não é “cara” por vontade própria).

<!-- /wp:list-item ->

<!-- wp:list-item ->

- Tenho a impressão de que o rigor com a eficiência financeira se mostra geralmente mais “exacerbada” em tempos de vacas magras ou crise, quando se verifica um escrutínio maior sob uma perspectiva da organização como um todo (seja em caráter local, regional ou mesmo global, de acordo com a abrangência da empresa), mas se formos pensar em uma IT com mindset empresarial, essa preocupação deveria ser nativa e perene ao longo do tempo, inclusive nos momentos de bonança. Esse é um tema que enquadro debaixo do guarda-chuva de disciplinas da Transformação Operacional de IT.

<!-- /wp:list-item ->

<!-- wp:list-item ->

- Sempre destaco que “uma IT não se faz apenas de programadores”, por conta da enorme miríade de competências requeridas por IT. E aqui mais uma vez o conceito se encaixa perfeitamente, pois vemos toda esse lado de skills para gestão de contratos, gestão financeira e negociação. Se você tem esse background profissional, também vai encontrar espaço em IT.

<!-- /wp:list-item -> <!-- /wp:list ->