



Encontro Técnico **AESABESP**

Congresso Nacional
de Saneamento e
Meio Ambiente

CÓDIGO 34ETC-06234

AGILIDADE EM CONTRATAÇÕES PÚBLICAS

Autor: Marina de Moura Campos

SABESP

Tel: +55 (12) 9.8133-0125 - mmcampos@sabesp.com.br

Co-autores:

Leticia Zanon Carvalho / Mariana de M. Reina / Fabio Abitante / Fátima Ap. G. Oliveira

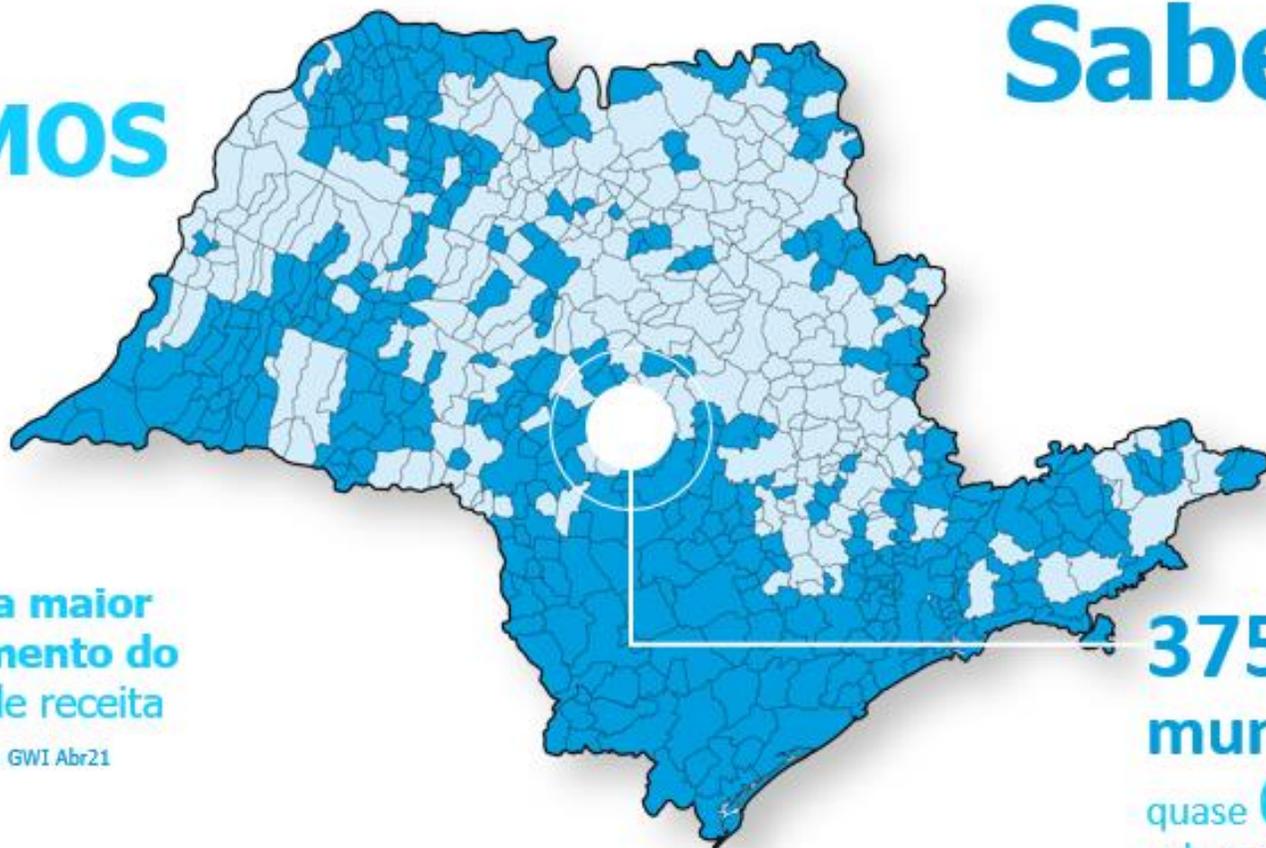
OBJETIVOS  **DE DESENVOLVIMENTO
SUSTENTÁVEL**

SABESP



ONDE ESTAMOS

Municípios
atendidos pela
Sabesp



A Sabesp é a **quarta maior empresa de saneamento do mundo** em termos de receita

Fonte: GWI Abr21

28,2 milhões
de clientes abastecidos diretamente
com água de qualidade

375 + 1
municípios,
quase **65%** da população
urbana de São Paulo*

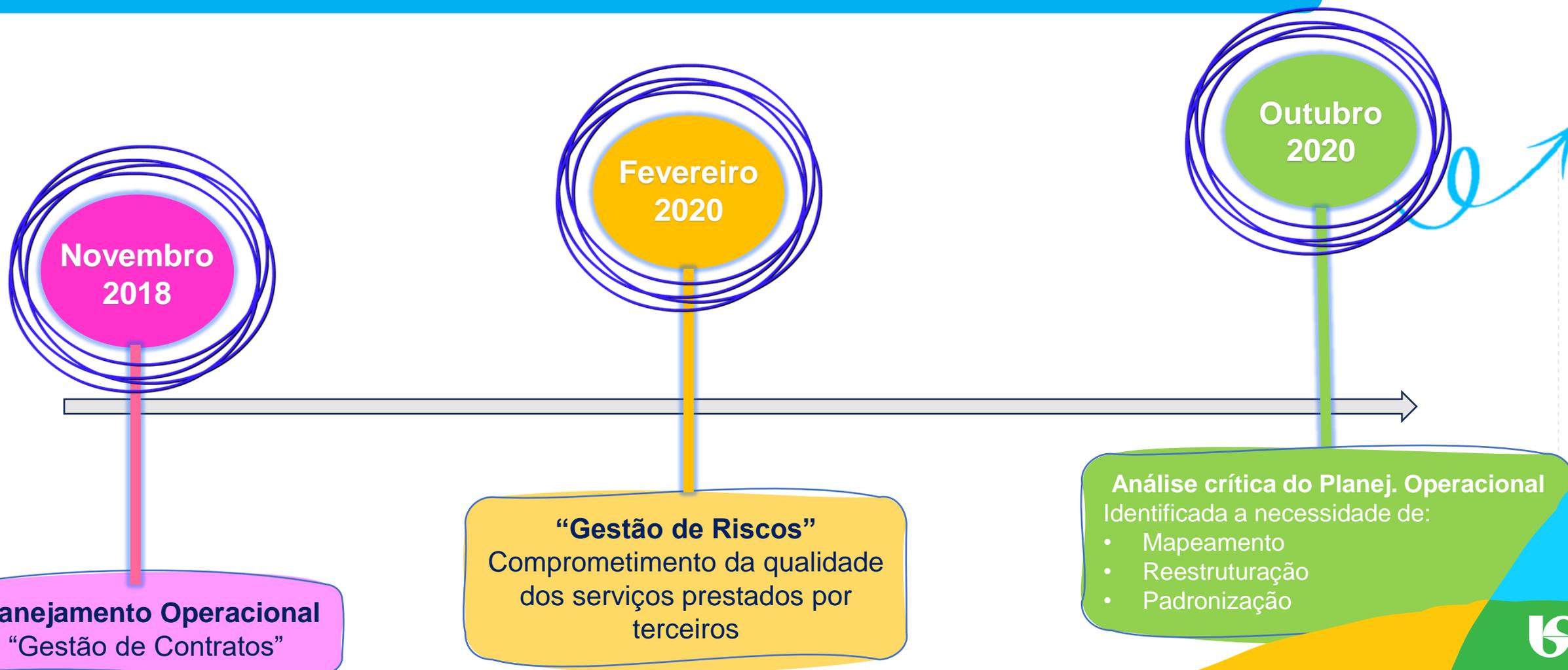
*Em 2023 vencemos
concorrência de Olímpia





O IMPACTO

Prazos de conclusão de licitação elevados (> 300 dias) , e como consequência direta, o risco iminente de descontinuidade da prestação de serviços essenciais da Unidade de Negócio.





Mapeamento, reestruturação e padronização do processo de licitação e contratação, através de metodologias ágeis e ferramentas Lean

Indicadores estratégicos

Atendimento aos indicadores do mapa estratégico da Sabesp:
03 - Assegurar a qualidade dos Serviço e
04 - Aperfeiçoar processos

Cadeia de valor

Licitação é um processo de apoio que tem **impacto direto** nos processos principais e nos resultados. A aplicabilidade da metodologia se faz essencial para qualquer área da empresa.

Partes interessadas

Aumento da capacidade de gestão de contratos e de realização operacional da Unidade, resultando em **melhoria da imagem** junto às partes interessadas.

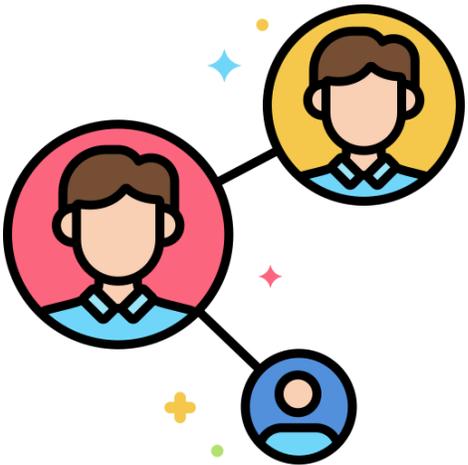
Impacto

A continuidade da prestação de serviços através da contratação de forma ágil e eficaz, impacta diretamente nos resultados dos processos principais da empresa:

- produção e distribuição de água;
- coleta e tratamento de esgotos e
- prestação de serviços ao cliente.



VALORES DA METODOLOGIA ÁGIL



Potencialize as pessoas

Mais interação do que processos e ferramentas



Aprenda e aplique rápido

Mais software do que documentação



Envolva-se com cliente

Colabore com cliente acima da negociação contratual



Entregue valor com frequência

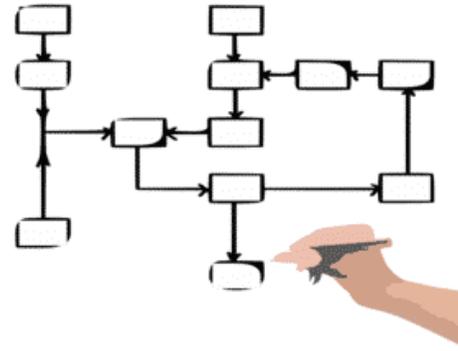
Adaptabilidade é mais importante do que seguir o plano



A IDEIA

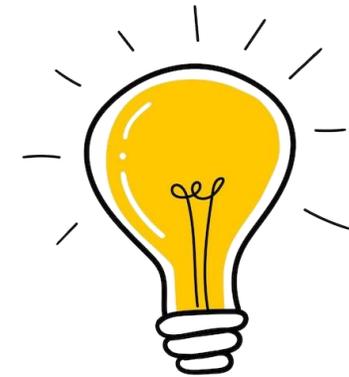
Comunicação com Partes Interessadas

Mapeamento das dificuldades de comunicação e do processo como um todo, envolvendo a equipe de licitação e as Gerências Operacionais (requisitantes)



Mapeamento do processo

Encontros semanais para mapeamento do processo com a visão do requisitante e da área de licitação, visando a identificação dos ajustes necessários de cada etapa, por meio das ferramentas *Kaizen* e *Makigami*.

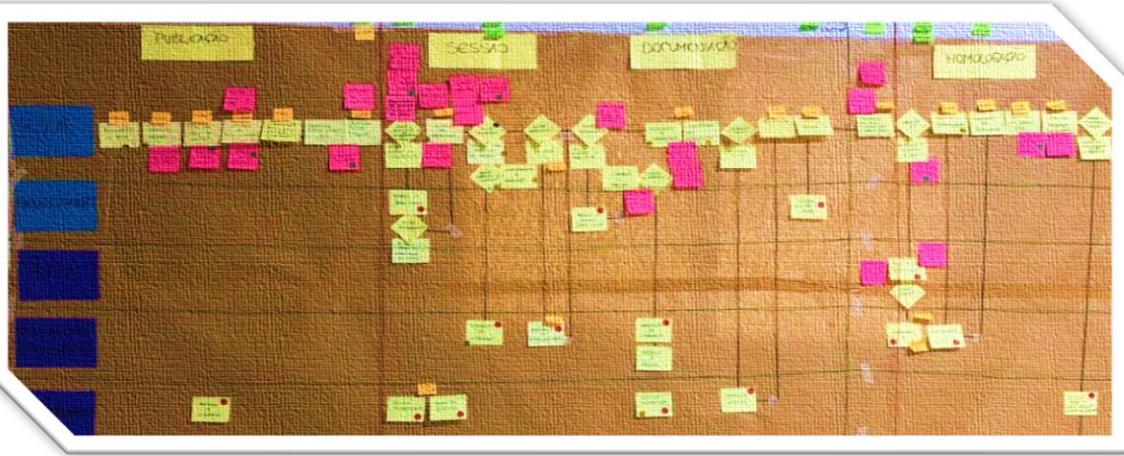


O que já dá certo? Benchmarking interno

A utilização de **linha de produção** já era utilizada desde 2016 no processo gestão de contratos do Departamento Distrital da Unidade de Negócio.



AS ETAPAS



1. Mapeamento do processo

- Mapeadas as atividades, a comunicação, a análise do tempo, identificando sempre os problemas e desperdícios de tempo e de trabalho em cada etapa.
- *Checklist* e passo a passo detalhados de cada etapa do processo em *drive* compartilhado

2. Padronização

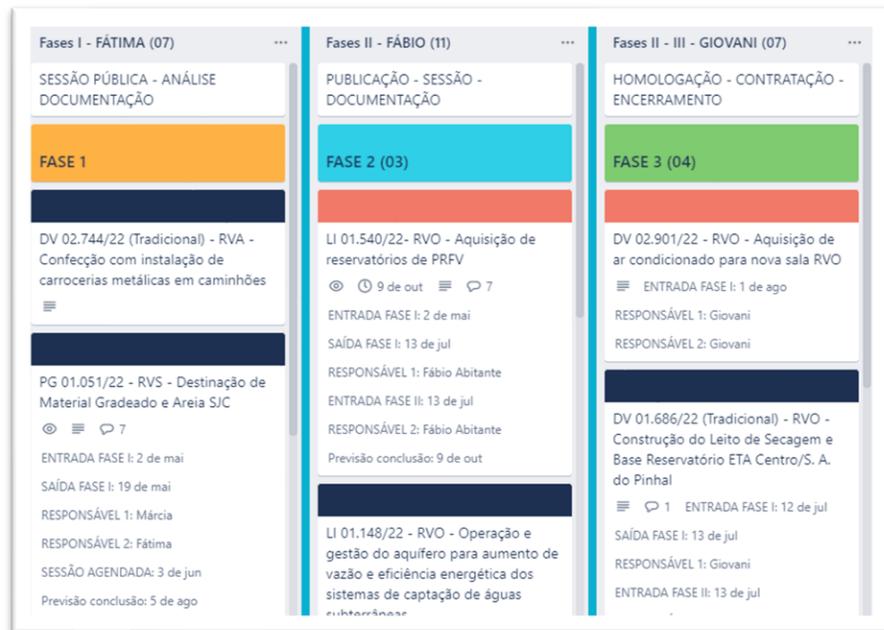
- Uniformização do conteúdo das informações, promovendo a diminuição do tempo das análises;
- Implantação do dossiê eletrônico.

3. Linha de produção

Dividiu-se as etapas do processo licitatório em três macroprocessos nomeadas como fases 01, 02 e 03.

4. Metodologias ágeis

- Implantação do *Kanban* através aplicativo *TRELLO* - (ferramenta de gerenciamento de projetos)
- Gestão à Vista
- Implantação de indicadores do processo licitatório



5. Reuniões estruturadas

Semanalmente a equipe se reúne para discutir:

- pontos fortes e seus aprendizados;
- pontos de melhoria;
- acompanhamento das metas e prazos e
- análise crítica indicadores fora meta.





AS MELHORIAS

Análise SESMT

- Integração do processo de análise de requisitos de segurança do trabalho para composição do edital
- Implantação de SLAs de atendimento

Análise técnica

Integração com o Departamento de Desenvolvimento Operacional, que realiza pré análise do pacote técnico pelos critérios:

- Análise técnica
- Orçamento
- Junção de objetos

Apoio a gestão de contrato

- Implantação de fases em que se documenta para a licitante a necessidade de atendimento aos requisitos de documentação do contrato;
- Reunião licitante após homologação do contrato para minimizar dúvidas a respeito documentação
- Emissão e envio de cartas para início dos serviços (no dia da assinatura do contrato)

BENEFÍCIOS



Processos 100% digital

Em 1 ano, tivemos economia de 1/2 tonelada de papel.

Para produção desse volume de papel são necessários:

- 8,5 árvores e
- 57,5 mil litros de água.

Alinhado ao ESG.



Linha de produção

A linha de produção trata-se de um evento inovador dentro das empresas de saneamento, onde se destaca a **utilização de metodologia ágil para gestão do processo** com eficácia.



Enfoque ágil

O estabelecimento de metas permitiu que a área requisitante realize o **planejamento** do seu serviço ou aquisição considerando os prazos previstos.



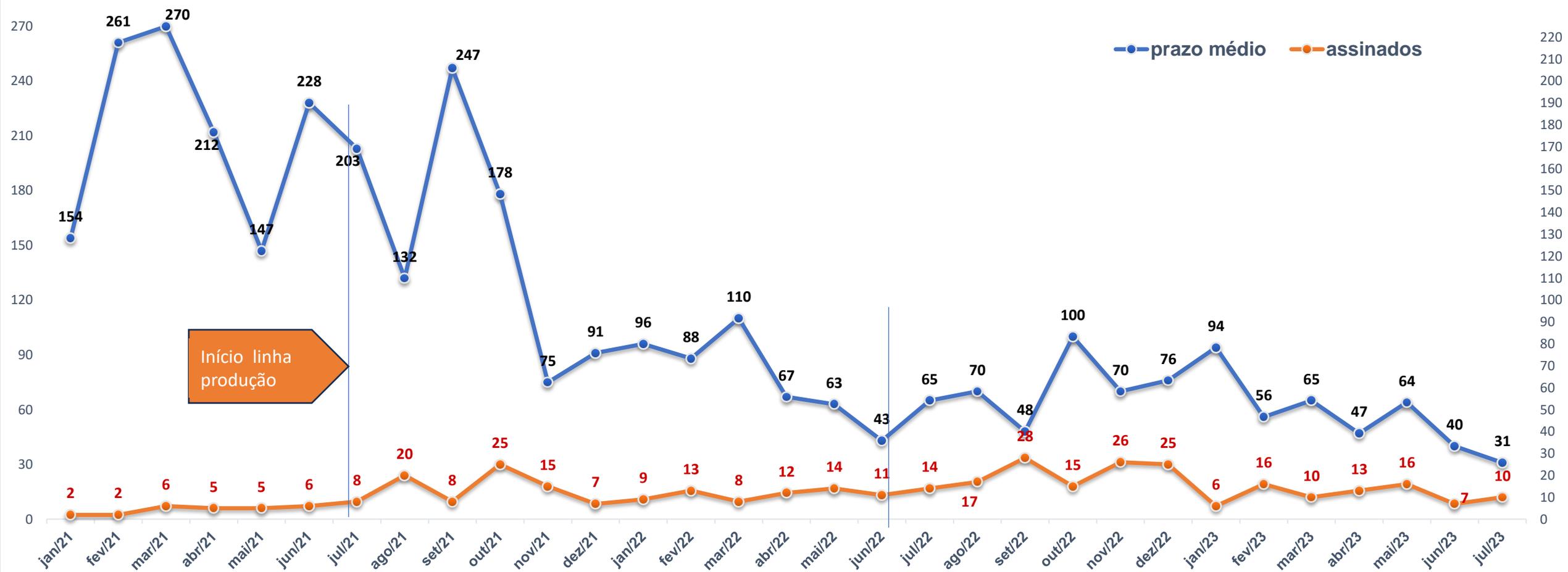
Integração & Comunicação

A facilidade de implantação aliada ao baixo custo das ferramentas adotadas permite que essa metodologia seja adotada por outras UNs que, após realização de *benchmarking*, já utiliza os quadros do TRELLO e *checklist*.

BENEFÍCIOS

Os resultados foram percebidos após 90 dias da implantação, com efetividade de redução de 78% do prazo para contratação e 61% do volume de contratos formalizados após 1º ano.

Processo licitações Prazo médio licitação x Contratos formalizados





BENEFÍCIOS

Contratos assinados para execução de serviços de grande relevância atendendo os indicadores estratégicos

Aprimoramento da realização orçamentária

Aumento na receita

Atendimento ao prazo de reposição de pavimento

BENEFÍCIOS

Acionistas

Redução de custo com processo diminui a ocorrência de pagamento de reajuste contratual (\$) logo no início do contrato

Fornecedores

Execução do planejamento de forma eficaz para entrega do serviço e/ou equipamento contratado

Clientes

Excelência na prestação de serviços e satisfação do cliente interno e externo



MARINA CAMPOS

mmcampos@sabesp.com.br

Gerente Departamento Facilities
Serviços Integrados Sabesp - SIS
+55 12 9.8133-0125

