Identificação do Processo e Análise de Contexto

VERSÃO:

Unidade Administrativa: SENAR/COSEM/SAF

Macro processo/desafio: Contratação

Contratação de empresa especializada para a prestação de serviços comuns de engenharia de manutenção Processo:

predial, no quinto andar do prédio Anexo do Tribunal Regional Eleitoral do Maranhão.

Assegurar a plena funcionalidade, utilização e manutenção, do prédio Anexo. Objetivo do Processo:

Clientes/Partes interessadas

- INTERNO:

Servidores do Tribunal

Clientes/Partes interessadas

- EXTERNO

Usuários externo e colaboradores terceirizados.

Leis e Regulamentos:

Lei nº 14.133, de 01/04/2021

Sistemas:

Tales Caminha de Lima Gestores Responsáveis:

Fitene Caldas Marques

CONTEXTO - Análise de SWOT

A análise de SWOT é realizada com foco no macroprocesso/desafio e no processo, visa obter informações para apoiar a identificação de eventos de riscos, bem como escolher as ações mais adequadas para assegurar o alcance dos objetivos do macroprocesso/desafio, processo, da unidade administrativa e do TRE.

escrever em vermelho os fatores críticos para o sucesso!

Análise do Ambiente Interno

| / manos de / missione | |
|-----------------------|---|
| | 1. Serviços comuns/usuais de engenharia |
| | 2. Estabelecimento de mecanismos rigorosos no Termo de Referência para contratação |
| Forças | 3. Existência de contratações semelhantes e bem sucedidas |
| (Pontos Fortes) | 4. |
| | 5 . |
| | 6. |
| | Disponibilidade restrita de servidores para fiscalizar a execução do contrato diante das demais demandas do Setor de Engenharia |
| | |

| Fraquezas (Pontos Fracos) | 2. Morosidade na tramitação dos processos em todas as fases da licitação e execução do objeto. |
|------------------------------|---|
| | 3. Morosidade na execução da manutenção da cobertura do prédio |
| | 4. 5. |
| | 6. |
| <u> </u> | Análise do Ambiente Externo 1. Serviços comuns de engenharia, com técnicas usualmente aplicadas no mercado |
| | 1. Serviços comuns de engenhana, com tecnicas usualmente aplicadas no mercado |
| Oportunidades | 3. |
| (Pontos Fortes) | 4. |
| | 5. |
| | 0. |
| | 1. As empresas ofertarem preços impraticáveis ou desproporcionais com a especificação técnica eobrigações |
| Ameaças | 2. |
| (Pontos Fracos) | 3. |
| | 4. |
| | 5. |
| | 6. |