

Canal da Estratégia – Joel Solon Farias de Azevedo

*Gestão da Estratégia, Projetos,
Processos e Pessoas*

Expondo o Valor do Gerenciamento de Projetos

Publicado em 15/07/2011 por [Joel Solon Farias de Azevedo](#)

por Acilio Marinello, em [gpemacao.blogspot.com](#)

Para um profissional de gerenciamento de projetos, o valor da disciplina é muito claro. Para as empresas de forma geral, no entanto, ainda há um longo caminho a ser percorrido. Aos poucos vemos que organizações percebem o valor do gerenciamento de projetos e se “projetizam” cada vez mais, mas na maioria dos casos os profissionais da área ainda precisam superar barreiras internas nas empresas.

O discurso de otimização de processos e adoção de melhores práticas não convence. Gestores querem saber de retorno sobre o investimento, e é nisso que a argumentação em favor do gerenciamento de projetos deve se concentrar. Claro que isto também não é tarefa fácil – somente após executar um projeto da forma adequada é possível mostrar seu valor, e ainda assim pode ser complicado expor uma vantagem comparativa se cada projeto é único.

A seguir estão alguns conceitos que podem ser avaliados no momento de buscar o convencimento de uma organização a adotar práticas de gerenciamento de projetos adequadas.

Traduza Benefícios em Objetivos Claros

O primeiro passo é sempre entender as necessidades dos principais stakeholders do projeto, e avaliar como a disciplina de gerenciamento de projetos pode ajudar a suprir estas necessidades. A partir disso, devem-se estabelecer objetivos e parâmetros claros e mensuráveis que mostrem aos envolvidos o ganho obtido.

Por exemplo: vamos supor que o presidente de uma empresa esteja insatisfeito com o tempo que os novos produtos demoram a chegar ao mercado. O gerente de projeto poderia obter um tempo médio de lançamento de produtos similares na empresa e no mercado como um todo, e montar um planejamento com o objetivo de reduzir este tempo em uma determinada porcentagem, sem aumento de custos, usando uma metodologia adequada de projetos. Este seria um objetivo claro e mensurável diretamente relacionado com as necessidades do presidente da empresa.

Não exagere na dose

Na empolgação, um gerente de projetos pode querer mudar radicalmente a cultura de uma empresa não-projetizada do dia para a noite. Isto não funcionará. Quanto maior a mudança, maior a resistência interna. Na maioria dos casos, o melhor é implementar processos e metodologias gradualmente, para que a empresa e as equipes se acostumem com os benefícios desta filosofia de trabalho.

Concentre-se no patrocinador

Dependendo do tamanho da organização, você não terá como fazer uma grande campanha de convencimento de todos os envolvidos. Portanto, seu esforço inicial deve estar concentrado no patrocinador do projeto, que terá a influência e autoridade necessárias para mobilizar recursos para o projeto.

Cuidado com o jargão

Você não conseguirá simpatizantes discursando que o “temos que envolver os stakeholders adequados no CCB” ou que “temos que reavaliar os deliverables para evitar scope creep”. Enquanto a empresa se acostuma com a terminologia de gerenciamento de projetos, não crie uma imagem de arrogância e dificuldade, aumentando a restrição à mudança.

Ouçã

O melhor modo de convencer a organização a adotar uma estrutura projetizada é resolvendo necessidades em todos seus níveis. Mantenha os canais de comunicação abertos, e esteja sempre disposto a discutir esta mudança cultural.

Não se torne um mala

Muitos confundem metodologias de gerenciamento de projetos com pura burocracia. Se você for um controlador xiita, que exige que tudo seja seguido à risca conforme está documentado nos procedimentos (que você mesmo criou!), criará inimizades e reforçará a visão negativa da disciplina de projetos. Especialmente nos primeiros projetos, flexibilize regras e use a criatividade para que a transição da forma de pensar seja mais suave.

Esta entrada foi publicada em [Gestão Estratégica](#), [Gestão de Projetos](#) e marcada com a tag [canal da estratégia](#), [gestão de projetos](#), [valor](#). Adicione o [link permanente](#) aos seus favoritos.

Canal da Estratégia – Joel Solon Farias de Azevedo

Orgulhosamente criado com WordPress.