

O esforço vale mesmo a pena?

A necessidade de um caso de negócios

A definição clássica considera que um projeto bem-sucedido é aquele que alcança os resultados conforme o acordado e dentro do prazo e do orçamento, ou seja, de acordo com a restrição tripla de prazo, custo e escopo. Contudo, no decorrer das últimas décadas, tem havido um reconhecimento crescente de que fazer as entregas requeridas não garante esse “sucesso”. Uma ênfase crescente em resultados levou os negócios – e organizações não-comerciais – a focar no “valor” que os projetos trazem às organizações que os executam. Não se trata somente de “o que você fez”, mas de “o que você fez justificou o investimento em prazos e recursos?”. Dentro de uma economia mundial agitada, uma organização não pode dar-se ao luxo de gastar recursos limitados sem assegurar-se de que eles foram utilizados de forma sábia. A denominação formal para essa justificativa é “Caso de Negócios”. Na medida em que se emprega o termo “negócios”, conceito muito agressivo em ambientes não-governamentais, em entidades sem fins lucrativos, ONGs, o próprio governo, entre outros, o termo pode ser adaptado para “objeto do caso” (ou terminologia similar). ☺



Jay M. Siegelaub - MBA, PMP, PRINCE2™ Practitioner has over 30 years of professional experience delivering and supporting projects in information technology, insurance systems, banking, and nonprofit strategic planning, governmental agencies and the military, as well as in the pharmaceutical, financial services, consulting, and consumer products industries. As a recognized educator he has trained thousands of project managers over the past 25 years, including 13 years as the Project Management tutorial instructor for the Drug Information Association. Jay's responsibilities have included leading the North American Change Management and Training practices for a UK-based management consulting firm, training corporate consulting professionals in project and program management, and supporting clients in managing the “people” issues of their business change initiatives. He has authored articles on training, project management, business cases and information technology for various publications, and often presents at conferences, including the PMI North American Congress (1999, 2004 – 2009), ProjectWorld and ProjectSummit. In addition to his PMP® certification, Jay has his MBA in Organization Management from New York University's Stern School of Business, and is an accredited PRINCE2™ Practitioner, Instructor and Examiner. He has taught and consulted in PRINCE2™ in North America for more than 10 years (the first US-accredited PRINCE2™ instructor), and worked for the company (and with the authors) that wrote the PRINCE2™ Manual for the UK government. He has provided Change Management and Project Management consulting and training (including PRINCE2™) to companies such as Sun Microsystems, NATO, the United Nations Development Programme, Bechtel, IBM, Philip Morris, Credit Suisse, JPMorganChase and Diageo.

Brian Herman, Profissional de PRINCE2™.
Gerente Sênior – Projetos e Programas de TI, Amazonas.com