

REALIZAÇÃO



Project
Management
Institute
Goiás, Brazil

19º SGPL

SEMINÁRIO EM GESTÃO, PROJETOS E LIDERANÇA

PATROCINADOR



Project
Management
Institute



**O que os dados realmente
revelam sobre a
capacidade de um P(V)Mo
gerar valor no Brasil ?**



Nelson Rosamilha, PhD, PMP®, IPMO®

Pós-Doutor em Gerenciamento de Projetos, Mestre em Administração e executivo com mais de 25 anos de experiência, com atuação em cargos de direção e vice-presidência em multinacionais, no Brasil e no exterior, liderando operações, serviços profissionais e transformação organizacional.

É Diretor da Digital Mode, Editor Assistente da Revista de Gestão e Projetos, professor de MBA, pesquisador e palestrante internacional. Foi Presidente do PMI São Paulo e possui 16 certificações internacionais. É autor de 8 livros e 11 artigos científicos, com pesquisas em gerenciamento de projetos, PMOs, competências, abordagens híbridas e criação de valor.

Além da Maturidade

O que os dados revelam sobre a capacidade dos P(V)MOs gerarem valor no Brasil

PMO-MI[®] Tier 1 • Evidência → diagnóstico → decisão

72

assessments Brasil

71

organizações

24

Domínios de
serviço

2,64

maturidade média

O que realmente conseguimos concluir quando olhamos maturidade de serviços de P(V)MO?

PMO-MI®: o objeto da avaliação é o PMO

Uma arquitetura de maturidade e impacto desenvolvida especificamente para PMOs

O QUE ESTÁ SENDO AVALIADO?

P(V)MO

- Estrutura
- Serviços
- Capacidade
- Impacto

Não é um diagnóstico da maturidade de um projeto.

ARQUITETURA PMO-MI®

Estratégia, valor e alinhamento

Gestão, capacidades e ciclo de vida

Gestão dos serviços do PMO

24 Domínios de Serviço

serviços relacionados organizados em áreas estruturadas de capacidade

O MODELO ABRANGE

6

Níveis

24

Domínios de Serviço

15+

Áreas de Domínios Cruzados

14

Pontos de Verificação

250 +

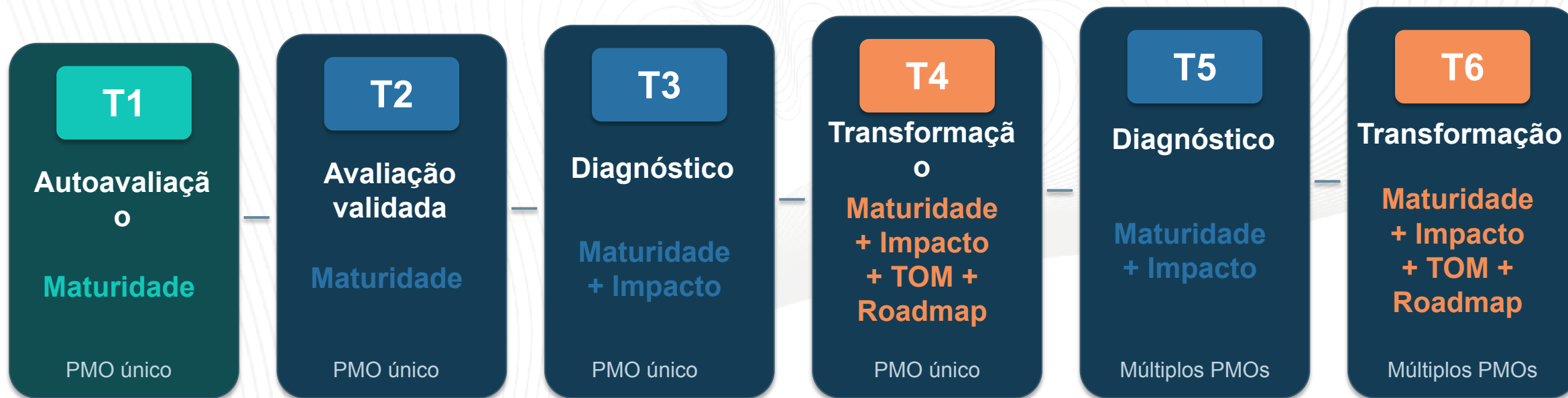
Fatores de Sucesso

PMOs únicos e múltiplos
Maturidade ≠ Impacto

O PMO-MI trata as duas dimensões separadamente.

PMO-MI®: ↑ PROFUNDIDADE E VALOR DA AVALIAÇÃO

Seis níveis de profundidade para compreender e transformar o P(V)MO



**ESTAMOS
AQUI**

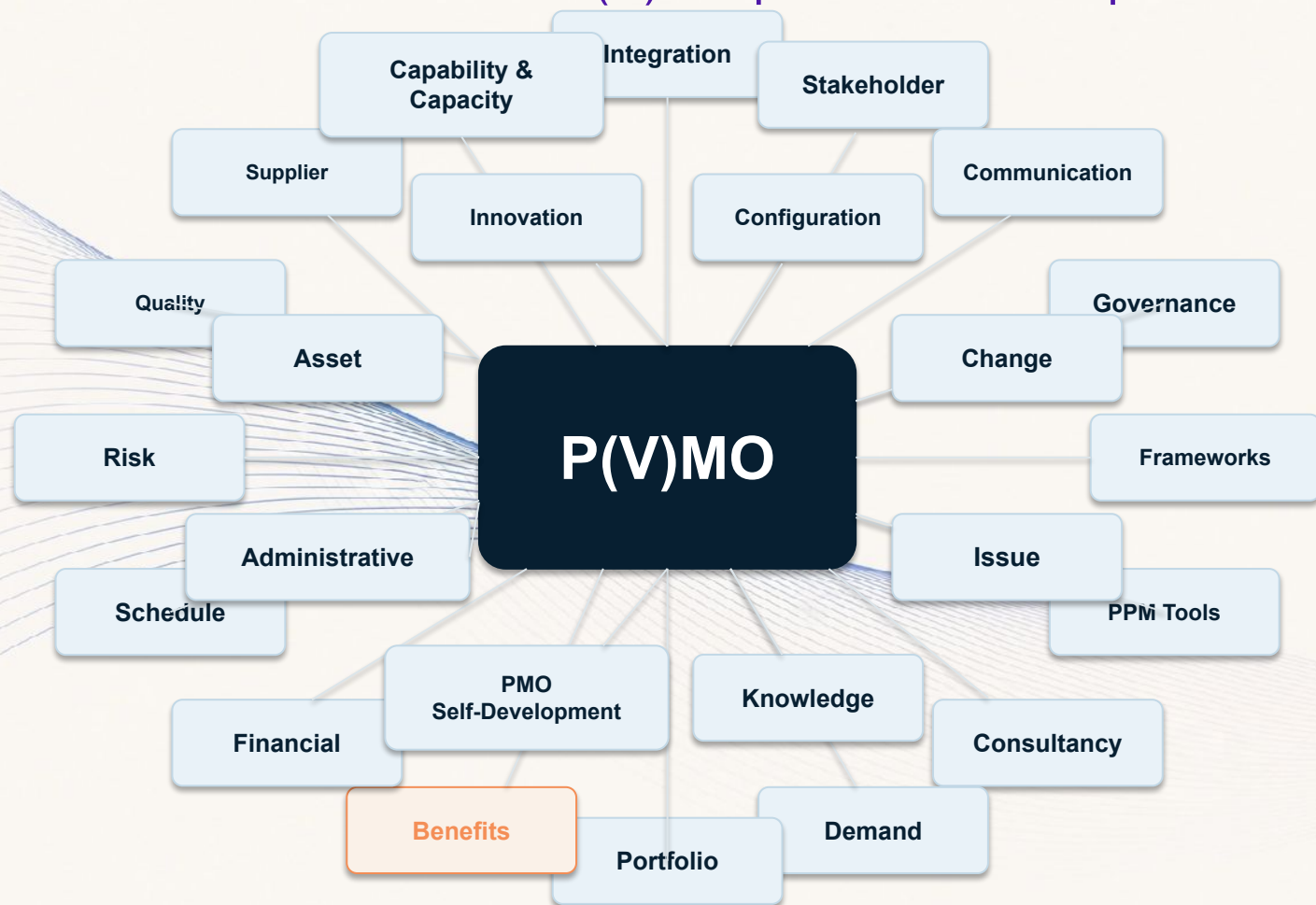
Os dados brasileiros apresentados hoje vêm do Tier 1.

T1 estabelece uma linha de base indicativa de maturidade; impacto entra nos níveis diagnósticos posteriores.

A profundidade aumenta com validação, evidências, impacto, TOM e ambientes multi-PMO.

24 Domínios de Serviço

O PMO-MI observa o P(V)MO por meio das capacidades e serviços que ele entrega



O QUE É UM DOMÍNIO?

Uma família coerente de
capacidades + práticas + resultados

relacionados a uma área de serviços do PMO.

EXEMPLO: GESTÃO DE BENEFÍCIOS

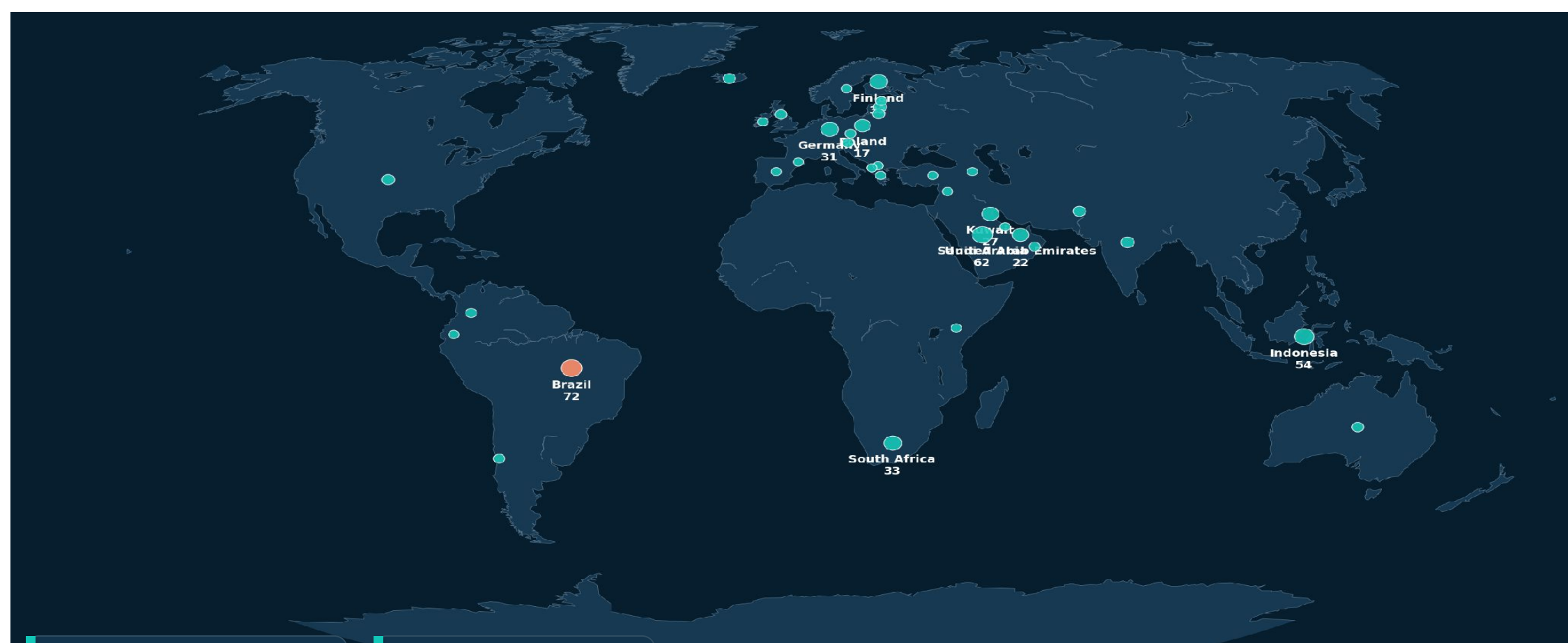
- Definir o framework de benefícios
- Identificar e analisar benefícios
- Acompanhar a realização
- Revisar benefícios realizados

Não é um único processo.

É o nível de desenvolvimento de um conjunto de capacidades e serviços.

Uma base internacional antes de olhar o Brasil

A DIMENSÃO DA EVIDÊNCIA



417

avaliações concluídas*

36

países

Brasil é a maior base nacional atual: 72

PMO-MI mede a capacidade de entrega de serviços

O QUE ESTÁ SENDO MEDIDO

PMOs não criam valor por existirem.

Criam valor por meio dos serviços que entregam.



Unidade primária de inteligência: Service Domain

24 clusters coerentes de capacidades, práticas e outcomes relacionados

Antes de comparar scores, compare o objeto medido

PMO-MI ≠ MATURIDADE DE PPP

PMO-MI®

**Maturidade / enablement
da entrega de serviços do
P(V)MO**

24 Service Domains

≠

Modelos de maturidade PPP

Projetos • Programas • Portfólios

Outro objeto de avaliação

São complementares quando usados corretamente — não intercambiáveis.

Maturidade não é impacto

A REGRA QUE PROTEGE TODA A ANÁLISE

TIER 1

BASELINE DE
CAPACITAÇÃO

IMPACTO

O Tier 1 responde:

“Até que ponto o PMO está habilitado a entregar seus serviços de forma consistente e escalável?”

O Tier 1 NÃO prova:

- impacto • efetividade • valor realizado • causalidade

Baseline primeiro. Impacto exige evidência adicional.

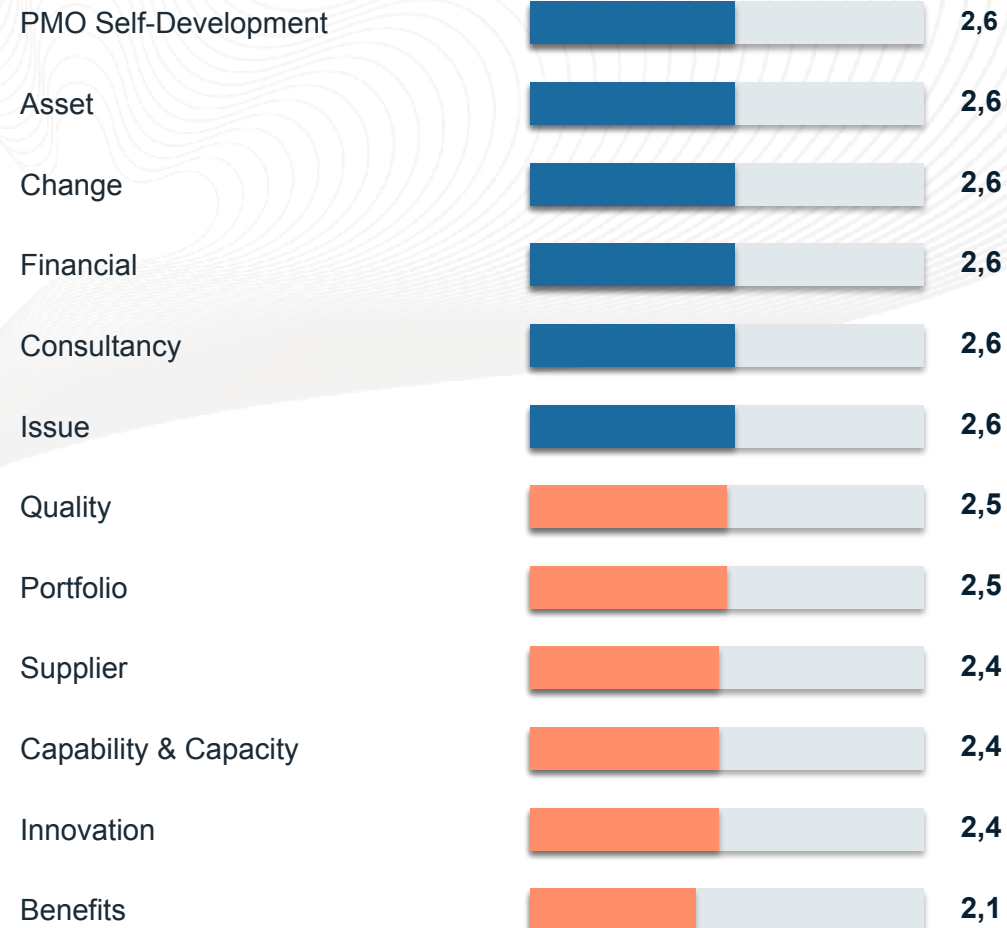
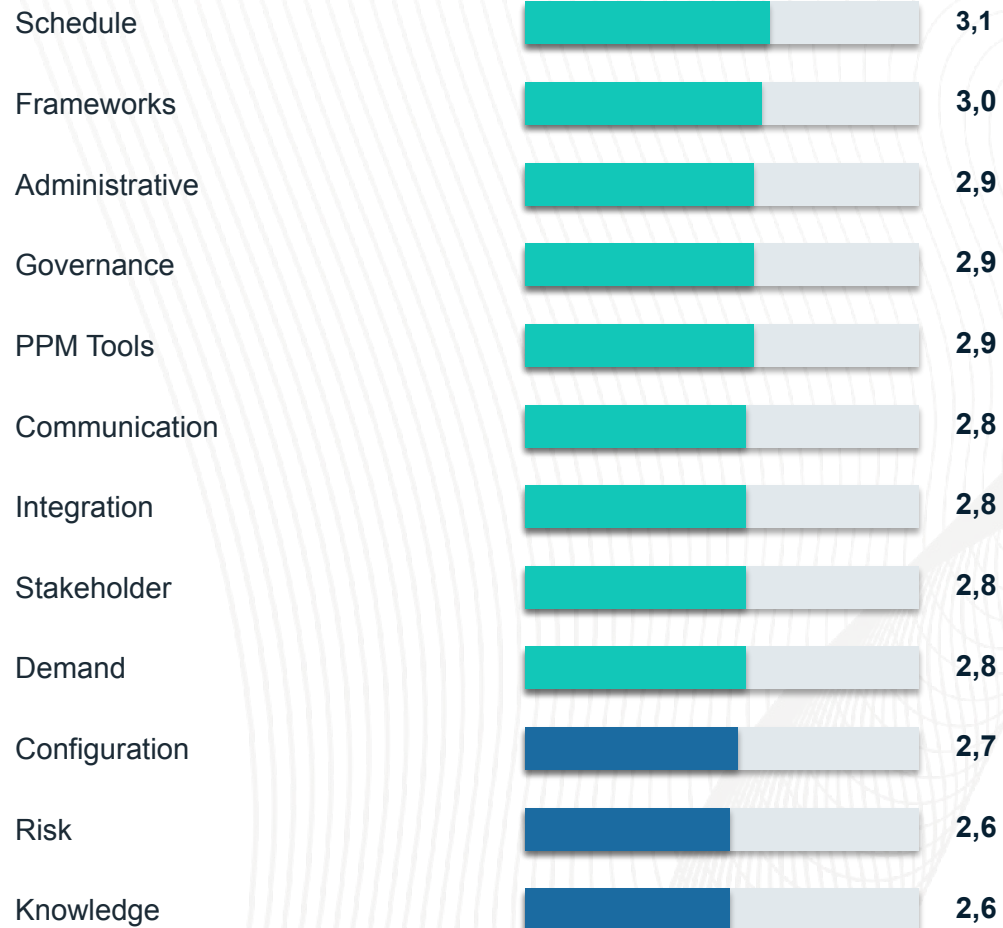
Brasil: uma baseline de 72 avaliações



A composição da amostra importa: 86% das avaliações são do setor privado.

A média 2,64 esconde 24 realidades diferentes

OS 24 SERVICE DOMAINS



3,1 Schedule



2,1 Benefits

O padrão: execução mais habilitada que capacidades de valor

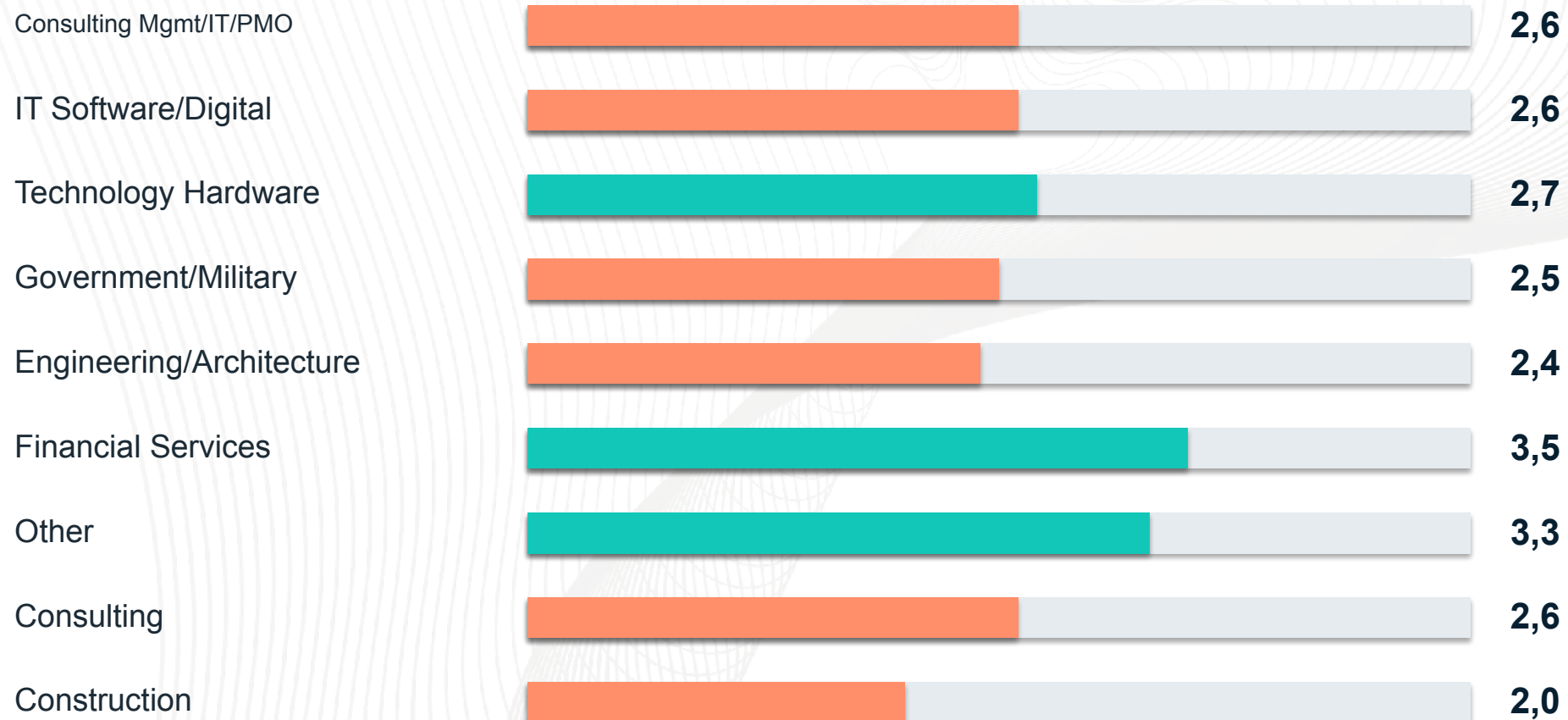
O que a média não mostra



Os dados sugerem maior maturidade para controlar quando entregamos do que para estruturar como essas entregas se transformam em benefícios

O setor importa — mas o tamanho da amostra importa também

MATURIDADE POR SEGMENTO



O menor score não é automaticamente a maior prioridade

DO GAP À DECISÃO

GAP

Onde a maturidade está abaixo do necessário?

RELEVÂNCIA

Esse serviço importa para o mandato?

RELAÇÕES

Que outros serviços dependem dele?

RISCO

O que pode ficar vulnerável?

EVIDÊNCIA

O que temos para sustentar a hipótese?

PRIORIDADE

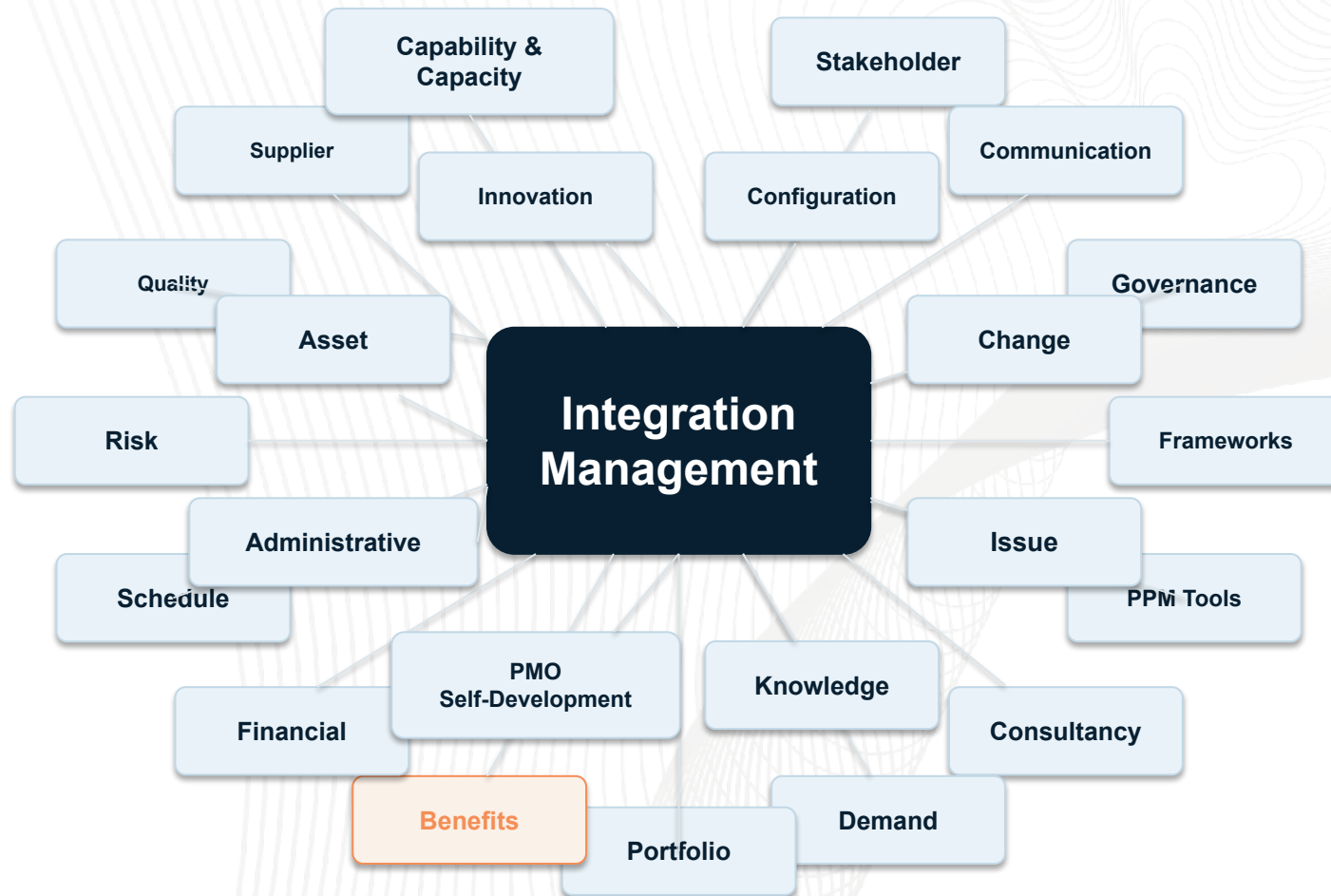
Onde intervir primeiro?

Maturidade necessária > maturidade máxima.

Um P(V)MO não precisa maximizar todos os 24 domínios. A pergunta correta é qual maturidade é necessária para cumprir seu mandato e estratégia

24 domínios não são 24 silos

O PMO COMO SISTEMA DE SERVIÇOS

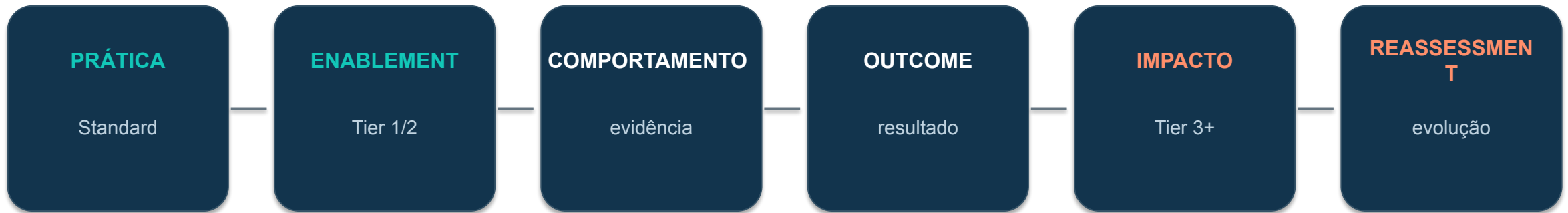


Domínios de Serviço não foram desenhados para operar independentemente e posiciona Integration Management como camada de inteligência que conecta serviços

Relações estruturais ≠ correlações estatísticas do snapshot atual

O objetivo não é aumentar o score

É AUMENTAR A CAPACIDADE DO SERVIÇO PRODUZIR O EFEITO NECESSÁRIO



Tier 1 estabelece baseline. Impacto não deve ser inferido a partir da maturidade.

Impacto precisa ser medido.

Da entrega ao valor: onde o P(V)MO precisa desenvolver

capacidade transforma em valor quando é adotada, produz outcomes e seus benefícios são realizados.



CAPACIDADES TRANSVERSAIS QUE SUSTENTAM A CADEIA

Integration Management 2,8 • Demand Management 2,8 • Financial Management 2,6

O menor score não está na entrega, está na capacidade de gerir e evidenciar os benefícios.

Tier 1 mede maturidade/enabling capability; não comprova impacto ou valor realizado.

Benefits Management é o menor enablement da baseline

UM CASO CONCRETO
brasileira

2,1

Benefits Management

1,0 ponto

de diferença

3,1

Schedule Management

O dado diz: Benefits está menos habilitado que outros serviços.

O dado NÃO diz: “o PMO gera pouco valor” ou “Benefits causa baixa performance”.

O que significa desenvolver Benefits na prática?

DO NÚMERO AO SERVIÇO

1

Definir o framework

Princípios + processo de benefits management

2

Identificar e analisar

Drivers, baselines e planos de realização

3

Realizar e ajustar

Acompanhar viabilidade e adaptar

4

Revisar e transferir

Comparar realizado × planejado e handover

Benefits-oriented: transparência • accountability • ajuste • medição • valor • sustentabilidade

Na prática: transformas as lacunas ções observáveis

BENEFITS MANAGEMENT — EXEMPLOS DE SERVIÇOS

13.1.1

Desenvolver o benefits management framework

13.1.2

Treinar no framework de benefits management

13.1.3

Facilitar acordo sobre documentos de benefícios

13.1.4

Estabelecer escalonamento de variação de benefícios

13.2.1

Revisar business cases para compliance

13.2.2

Identificar inconsistências na contagem de benefícios

13.3.1

Acompanhar e reportar realização de benefícios

13.3.2

Revisar benefícios pós-projeto/programa vs. decisões de investimento

Ação concreta → capacidade mais estruturada → nova evidência em reassessment

Consultoria

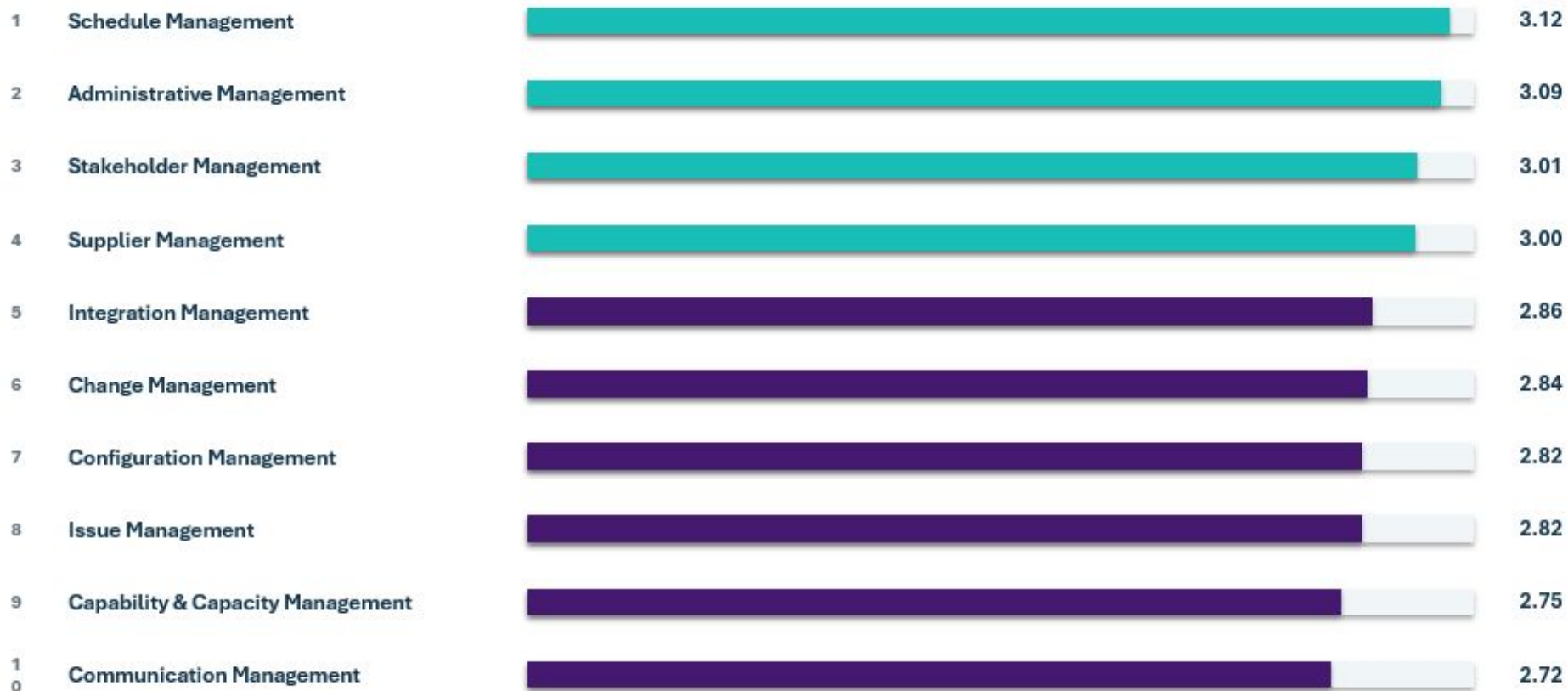
Onde o segmento se diferencia com o Brasil



Top 10 fornecido pelo recorte setorial

Consultoria

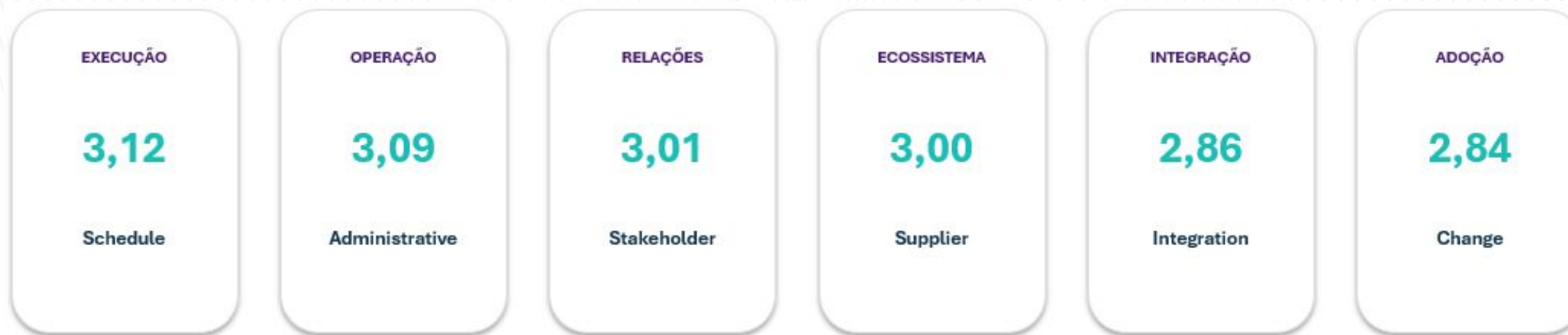
O perfil específico já revela diferenças relevantes em ao Brasil



Top 10 fornecido pelo recorte setorial

Consultoria

O segmento não aparece forte apenas em controle de prazo



Stakeholder 3,01 + Change 2,84 + Integration 2,86 sugerem um perfil de enablement relevante para conectar entrega, coordenação e adoção. Change e Integration são relevantes para a cadeia entrega→outcomes, mas não comprovam valor ou impacto

Top 10 fornecido pelo recorte setorial

Consultoria

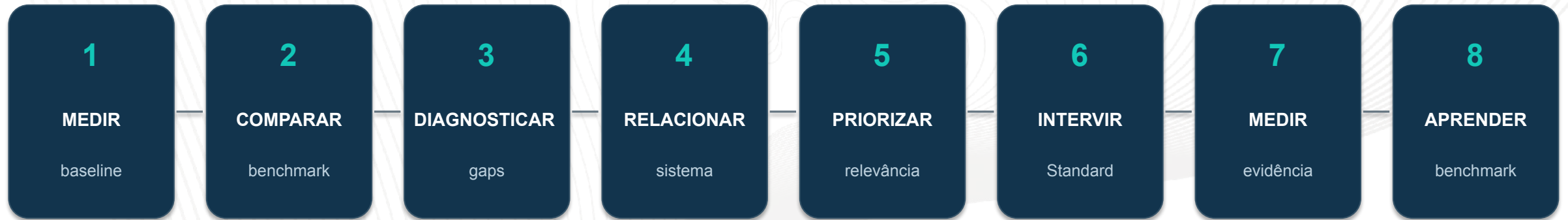
Um contraste setorial chama a atenção



Isso sugere capacidades relativamente mais desenvolvidas para operar a operar em **ecossistemas com clientes, parceiros, terceiros e fornecedores**, o que poderia contribuir para maior desenvolvimento dessa capacidade

Da evidência à decisão executiva

A LÓGICA COMPLETA



Diagnóstico sem decisão é apenas descrição.

Decisão sem evidência é apenas opinião.

Agora olhe para o seu próprio P(V)MO

FAÇA O DIAGNÓSTICO - GRATUITO



PMO-MI® Tier 1 Assessment

assessment.pmo-mi.com

Se você pudesse investir em

UMA capacidade

**qual escolheria — e qual
evidência provaria que
valeu a pena?**

**Não comece pela menor nota. Comece
pela decisão que precisa melhorar.**

Comece pelos dados. Aprofunde com evidência.



Nelson Rosamilha, PhD, PMP®, IPMO®

+55-11-98979-9852

Nelson.rosamilha@digitalmode.com.br

