

Usuário x Analista-Programador

Mário Leite

...

Planejar e desenvolver um programa para resolver um problema num sistema computacional envolve três etapas que devem ser observadas pelos profissionais de desenvolvimento de sistemas: “O QUE FAZER”, “COMO FAZER” e “FAZER”; necessariamente, nesta ordem. A primeira etapa é crucial e não trivial para o desenvolvedor, pois, é nesta etapa que o projeto pode se revelar um sucesso ou um desastre, dependendo do entendimento acertado entre o **USUÁRIO** (o dono do projeto) e o profissional (que cria a solução do problema). E o profissional indicado para esses primeiros contatos é, teoricamente, o Analista de Sistemas. Entretanto, a realidade é bem diferente no Brasil, pois, cerca de 99% das empresas são de micro e pequeno porte, responsáveis por quase 30% do PIB brasileiro. E não podendo se dar ao luxo de pagar salários compatíveis com Analistas de Sistemas, os Programadores é que fazem tudo *in loco*: na própria empresa. Esta é a realidade, embora, alguns críticos partem do princípio que TODAS as empresas-clientes podem contratar *softhouses* com equipes altamente profissionalizadas, com arquitetos, analistas e programadores, modernas técnicas de desenvolvimento, certificados por empresas internacionais, e com toda a *expertise* alardeada pela mídia especializada. No entanto, no “frigor dos ovos” e dentro da nossa realidade tupiniquim, quem mete a mão na massa, mesmo, é o Programador; este sim, tem que ser arquiteto, analista, programador e codificador, num *combo* só!

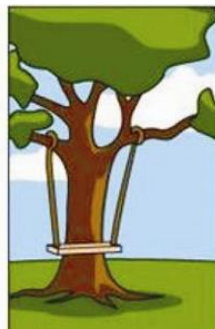
Mas, para não alongar muito o papo, estou mostrando um exemplo bem interessante e didático, que peguei na Internet para uma aula que ministrei para alunos de um Curso de Sistemas de Informação, onde ilustra bem o que pode acontecer quando um gerente, exercendo as funções de “Analista-Programador Moderno” e com toda a sua “sabedoria” (todas as aspas são internacionais) se mete a ser mais real do que o rei: o cliente-**USUÁRIO**.

Fonte sobre empresas brasileiras (acesso em 29/10/2021 - às 11:51)

[https://www.poder360.com.br/economia/brasil-abre-14-milhao-de-novas-micro-e-pequenas-empresas-em-2020/#:~:text=2020\)%2C%20foi%20comemorado%20o%20dia,PIB%E2%80%9D%2C%20afirmo u%20o%20Sebrae.](https://www.poder360.com.br/economia/brasil-abre-14-milhao-de-novas-micro-e-pequenas-empresas-em-2020/#:~:text=2020)%2C%20foi%20comemorado%20o%20dia,PIB%E2%80%9D%2C%20afirmo u%20o%20Sebrae.)



Como o cliente explicou o que queria



Como o gerente do projeto o entendeu



Como foi idealizado



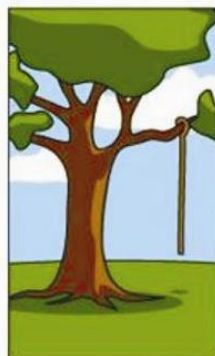
Como foi planejado



Como o gerente o explicou para o cliente



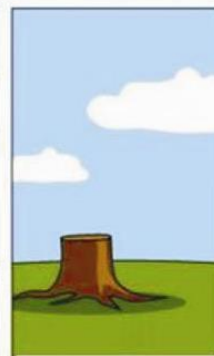
Como o projeto foi documentado



Que produtos foram entregues



Como o cliente foi cobrado



Como o projeto foi apoiado



O que o cliente realmente precisava