

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho apresenta os resultados do projeto de pesquisa **Negociação de Requisitos: uma análise da viabilidade de integração entre técnicas que estimulam a participação do cliente**, que tinha como objetivo fazer um levantamento e estudo sobre métodos, técnicas ou estratégias que facilitassem a negociação de requisitos de software e verificar sobre a possibilidade de formulação de uma abordagem metodológica de negociação que pudesse ser desenvolvida e aprimorada para que pudesse ser adaptada utilizada pelas empresas de Teresina-PI. O nome do projeto sofreu uma pequena alteração para que pudesse refletir o seu objetivo. O projeto passou a ter o título de **Negociação de requisitos de software: uma análise da viabilidade de integração entre técnicas que estimulam a participação do cliente em negociações de requisitos de software**. Procuramos demonstrar a partir de argumentos, práticas e constatações de autores que estudam o assunto e assuntos correlatos bem como as observações e constatações tiradas a partir da análise e de reflexões feitas durante o estudo com o fim de demonstrar a importância do tema Negociação de Requisitos. O projeto também tinha como objetivos específicos: procurar por compatibilidades e incompatibilidade entre as propostas selecionadas, procurar por pontos carentes de adaptações para torná-las compatíveis entre si, bem como identificar os pontos onde tais adaptações seriam mais fáceis e mais trabalhosas.

Estudou-se trabalhos de autores como Ramires (2004), Camacho (2005), Cysneiros (2001), Couto e Martins (2008), Xavier (2009), com a intenção de conseguir uma base de cunho específico e prático para a argumentação a ser usada na monografia e também para delimitação do tema. Os trabalhos de Carvalho (2001), Kantorski e Kroth (2004), Laurindo e Moraes (2004), Gusmão (2008), Germoglio (2008), foram analisados com o fim de se extrair relações com os trabalhos dos autores anteriormente citados e enriquecer a pesquisa bem como: verificar tendências, contextualização de situações, relações entre as abordagens, em fim, verificar pontos ou aspectos interessantes e em comum. Estudou-se também trabalhos mais gerais como Carvalhal (2006), Leite (1994), Lopes (2002), Pressman (2001), (PMBOK, 2004), Lee, Cha e Kwon (1998), Swebok (2004), Sommerville (1997), entre outros, pelos motivos anteriormente citados e, também, para reforçar as argumentações e alinhar as idéias específicas com idéias gerais, amplamente aceitas e já legitimadas no meio da engenharia de software. Outras obras além das acima citadas (elas representam a base central deste trabalho) também foram consultadas e encontram-se nas referências e no

decorrer do texto.

O capítulo 2 deste trabalho apresenta alguns conceitos básicos de Engenharia de Requisitos necessários ao entendimento deste trabalho.

O capítulo 3 discorre sobre Negociação de uma forma geral e básica para que se possa realizar associações às necessidades do processo de desenvolvimento de software.

O capítulo 4, chamado de Verificação de Viabilidade apresenta o resultado da verificação das análises de compatibilidades entre as propostas estudadas; os pontos sugeridos para adaptações; as facilidades e possíveis dificuldades para realizar as adaptações.

O capítulo 5 apresenta as conclusões tiradas durante a pesquisa e também as idéias de trabalhos futuros que podem ser realizados a partir deste trabalho.