

A sus órdenes



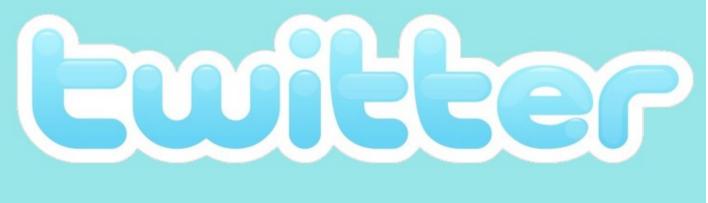
Gabriel Ledesma, CSM, CSP Agile & Scrum Coach

3 de noviembre de 2012

1^{er} Objetivo



Tener 100 seguidores mas de @gafaled en:



2° Objetivo

Que ustedes comprendan la REFLEXION DE PEDRO.

Si no es así, y les quedan dudas, pueden vengarse, voy a quedarme hasta el final del evento.

Presentación



Ingeniero de Software



Gran capacidad de venta



Muy hábil en los negocios

El momento ideal



- Mercado: Externo e interno con demanda creciente de software.
- Foco: Sistema de información en el área financiera.
- Fundó su empresa.

El Equipo de Pedro

(Especialistas en cada capa de un sistema)

Data Access & Persistence



Middleware



User Interface



Digital Security



La tecnología de Pedro

La tecnología: fullstack







Adaptado por el Equipo de Pedro

El Proceso de Pedro

Cascada



Los proyectos de Pedro

gabriel@peregrinus.com.uy

1^{er}. Proyecto...



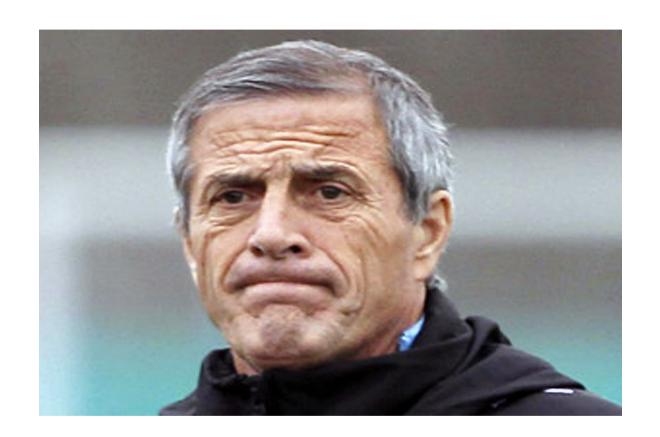


2° Proyecto...









gabriel@peregrinus.com.uy

¿Maestro, podemos cambiar el **Proceso**?

Luisito, buena idea ¿Pero... por dónde empezamos?



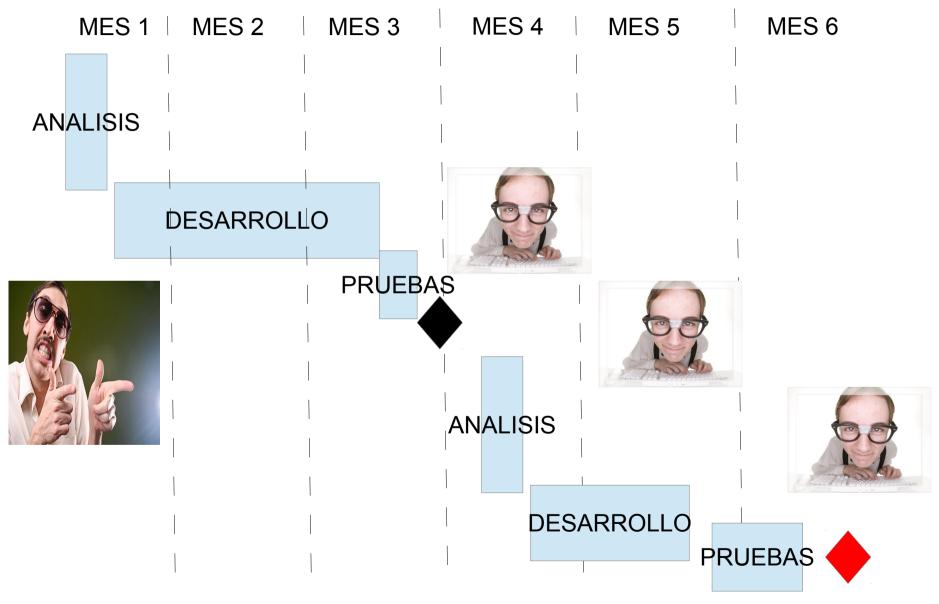
Evra me dijo que conviene comenzar desarrollando una reunión llamada **Retrospectiva**

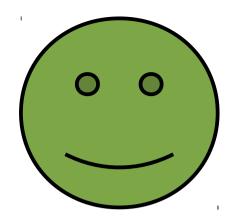
¡Busquemos **causas** y no responsables!

Destaquemos lo **bueno**, lo **malo** y pequeños **cambios para mejorar** el Proceso.



Proceso actual

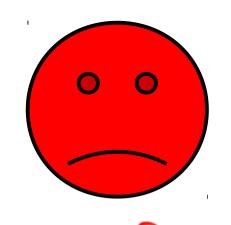




El Equipo trabajó duro







PEDRO Estimó, planificó y priorizó Pasaron 3 meses antes de mostrarle algo al cliente

Hubo mucho re-trabajo

No sabíamos cómo el cliente evaluaría el trabajo Eran varios clientes opinando y cambiando cosas, (aparte Pedro)

¿Qué haremos para mejorar?

Tenemos que conservar lo bueno y cambiar lo que consideramos que no estuvo bien.

Haremos un **plan de ideas** proponiendo mejoras.



Diferenciar TACTICA y ESTRATEGIA

PEDRO estimó solo

Eran varios clientes opinando y cambiando cosas, (aparte Pedro)

Estrategia

- Un solo representante del cliente.
- Comunicará VISION.
- Definirá QUE características tendrá el Producto.



"Dueño del Producto"

Táctica

- El Equipo de trabajo define COMO se hace.
- El Equipo de trabajo participa en la estimación.





No sabíamos cómo el cliente evaluaría el trabajo

Hubo mucho re-trabajo

Criterios de Aceptación

- Los define el "Dueño del Producto".
- Describe qué evaluará para aceptar cada característica.







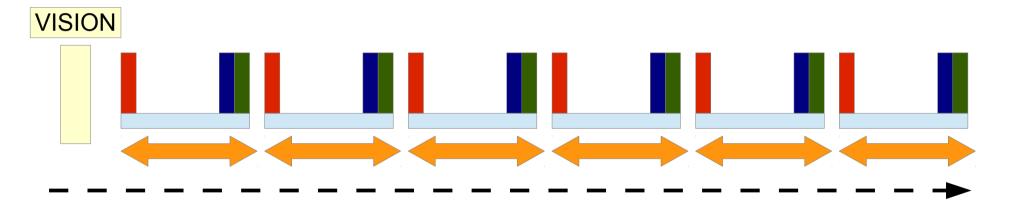
Cambiar el PROCESO

Pasaron 3 meses antes de mostrarle algo al cliente

No estaba clara la VISION del Proyecto

Nuevo proceso **VISION** Η, H=ok. D, Α, D=reject, Α A=ok В, C, Las que puedo Revisión del Producto del Proceso D, E, F, G, Hacer en 2 semanas. Planificación Η, 15min. Revisión Puesta a punto diaria **DESARROLLO SIN INTERRUPCIONES** Semana 1 Semana 2 Un ciclo de proceso

Repito el ciclo N veces durante todo el proyecto



Línea de tiempo del proyecto Ejemplo: 3 meses

Al siguiente proyecto...



- Menos re-trabajo
- 5 revisiones previas a la entrega final
- Se hizo el Producto que el cliente pidió
- Cliente conforme
- Equipo feliz

REFLEXION DE PEDRO

Para cumplir con tus clientes no alcanza con tu disposición de trabajar y decir que estás "A sus órdenes".

Puedes tener el mejor Equipo de trabajo y la mejor tecnología, pero para no fracasar en tu proyecto sugiero que adoptes procesos livianos, pragmáticos, basados en la inspección y adaptación.

SCRUM

GRACIAS

"A sus órdenes"

(Los espero en las dinámicas)