

Por que Engenharia de Requisitos?

Referências

- Engenharia de Software. Sommerville. 10^a edição. Capítulo 4.

Para refletir



Se um homem não
sabe a que porto se
dirige, nenhum
vento lhe será
favorável.

Sêneca



PENSADOR

Definição de Engenharia de Requisitos

- “Processo de descoberta, análise e documentação e conferência dos serviços que o sistema oferece e restrições a sua operação” (Sommerville)

Por que buscam pela engenharia?

(1)

- No início da década de 2000, estimava-se que 80% dos projetos de softwares falhavam de alguma forma
 - 20% eram abandonados
 - Os demais falhavam por outros motivos
 - Excedeu o tempo
 - Excedeu o custo
 - Não atendeu o escopo

Por que buscam pela engenharia?

(2)

- “... Hoje em dia, a maioria das grandes empresas é suficientemente experiente para entender que projetos complexos precisam de bons requisitos e que, portanto, a engenharia destes requisitos pode por si só constituir-se num esforço demorado e dispendioso a ser tratado separadamente do restante do projeto de software.” - Tsui, F. Karam, O. Fundamentos de Engenharia de Software. Segunda Edição. Editora LTC.

A difícil Arte de Requisitos-1



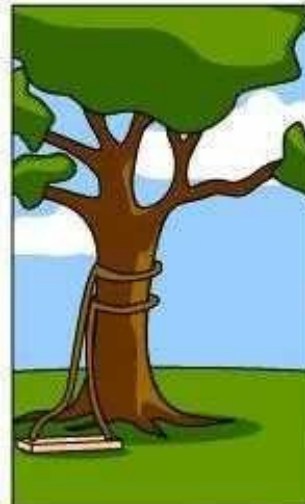
Como o cliente explicou...



Como o líder de projeto entendeu...



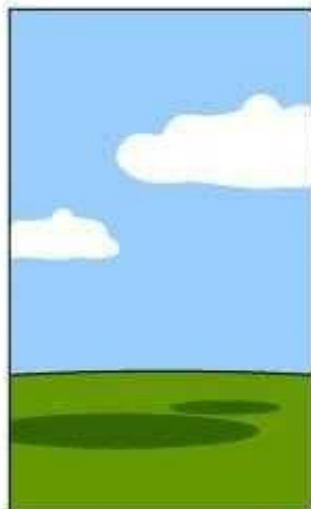
Como o analista projetou...



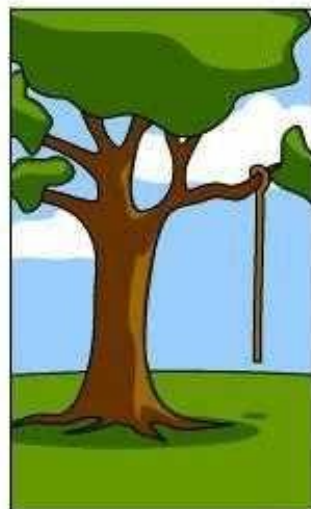
Como o programador construiu...



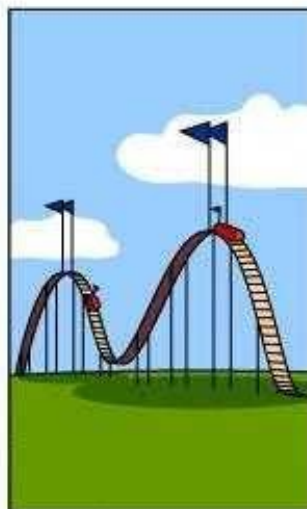
Como o Consultor de Negócios descreveu...



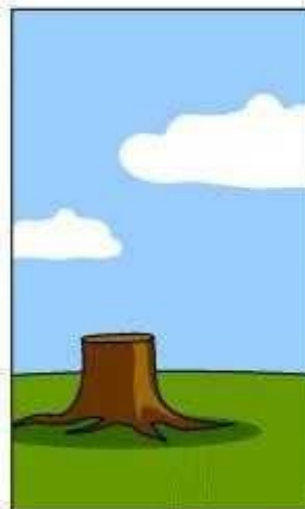
Como o projeto foi documentado...



Que funcionalidades foram instaladas...



Como o cliente foi cobrado...

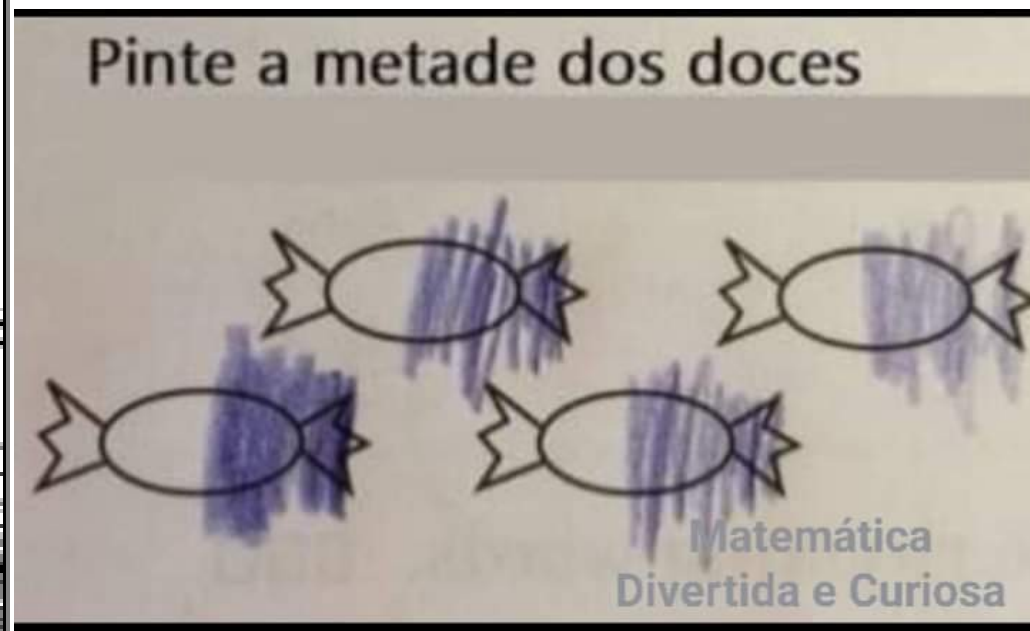


Como foi mantido...



O que o cliente realmente queria...

A difícil Arte de Requisitos-2



A difícil Arte de Requisitos-3

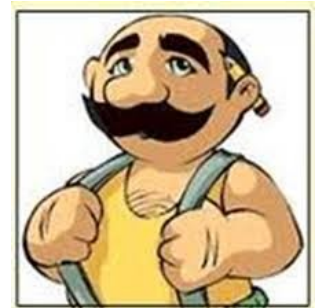


A difícil Arte de Requisitos-4

- “Usuários acreditam que somos capazes de traduzir necessidades vagamente especificadas em programas executáveis que atendem precisamente essas necessidades.”
Robert C. Martin. Clean Code.

A língua culta é suficiente?

- Caso de Portugal 1: um grupo de brasileiros entra em um bar em Lisboa, sentam-se à mesa, e começam os pedidos: um café, diz o primeiro; dois, diz o segundo; três, diz o terceiro; e, quatro, diz o quarto. O garçom Português traz 10 cafés.
- Caso de Portugal 2: um brasileiro entra numa papelaria e pede: quero um caneta preta. O vendedor pergunta: mas queres preta por dentro ou por fora?
- Caso de Portugal 3: um brasileiro recebe o cardápio, percorre com os olhos os pratos e pergunta ao garçom: como é esse peixe? Apontando para uma opção no menu. O garçom, confuso, diz: ora, tem olho grande, pele cinza e rabo preto.



Difícil Arte de Comunicar

- O problema da ordem verbal



Vídeo no moodle

Dinâmica (5 minutos)

- Escolher alguém como relator
- Abrir para esse relator a imagem secreta
 - Pesquisar drive no celular (imagem secreta) e enviar para relator
- Relator: apenas observando a imagem, deve oralmente descrevê-la e pedir que todos a reproduzam
- Conferir a imagem com todos

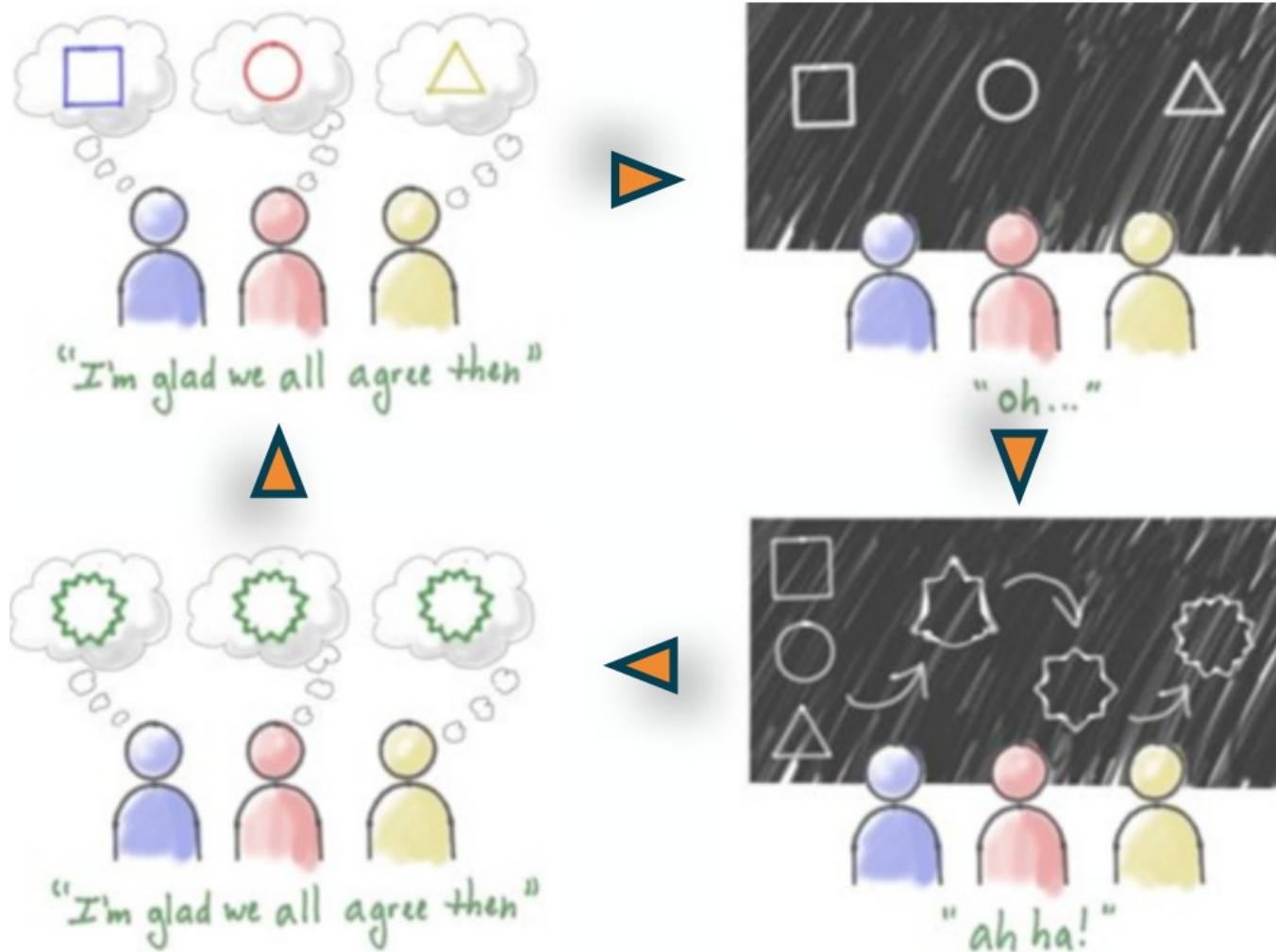
Teste Rápido

- Considere a afirmação: “No software como em qualquer processo comercial deve-se usar a máxima do jogo do bicho: vale o que está escrito”. Diga se concorda ou não, justificando.

Resposta do Teste Rápido

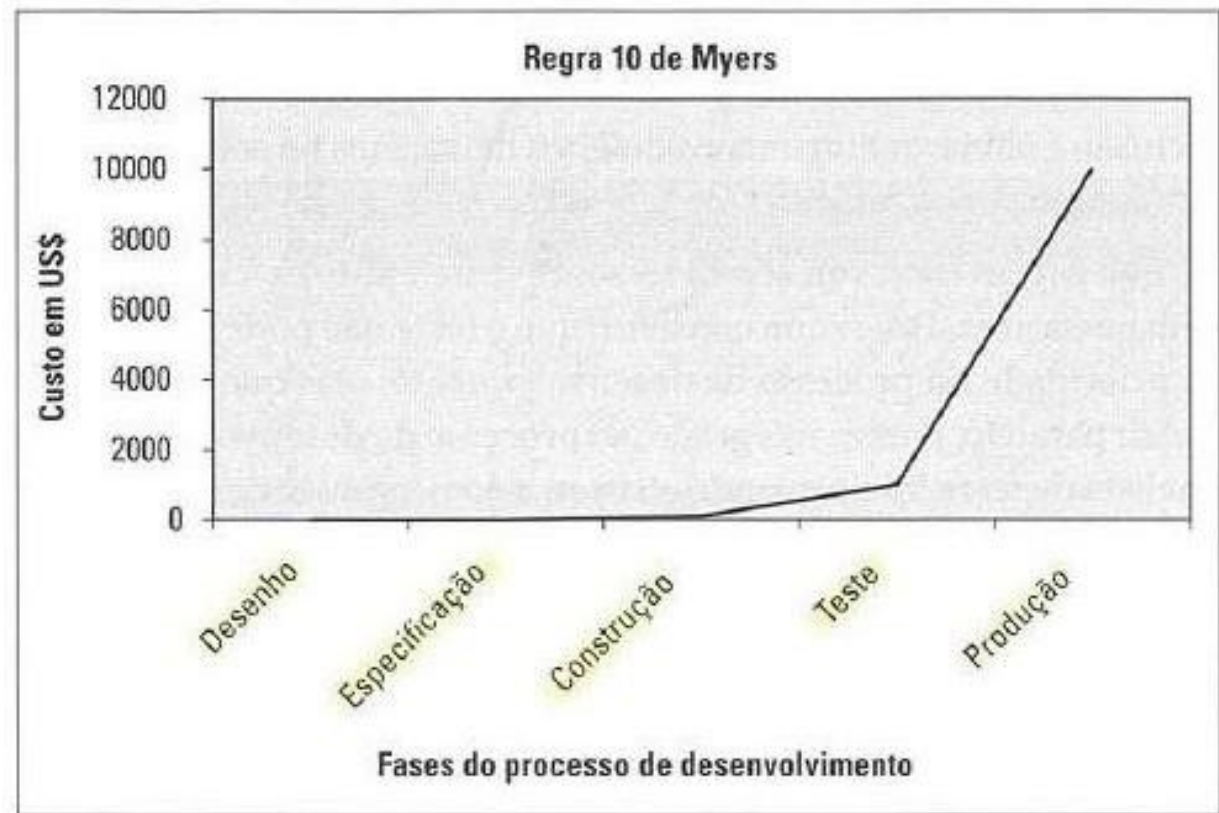
- Obviamente não há uma resposta certa, e sim um fato claro de experiências ao longo do tempo: a máxima 'o cliente tem sempre razão' acaba prevalecendo na maioria das vezes. O ideal é se adaptar às mudanças tão logo sejam manifestadas.
 - Do manifesto ágil: responder às mudanças mais do que seguir um plano.

Conciliação na Comunicação



Por que vale investir na análise

- O custo de reprojetar aumenta exponencialmente a medida que o projeto avança



Exercícios de Fixação