UNIDAD TEMÁTICA 1 – PROCESO DE REQUERIMIENTOS – Trabajo final de unidad *Equipo 2*

La empresa seleccionada es Scanntech, la empresa de trabajo de uno de los integrantes del equipo.

**Parte 1**

Al inicio del proyecto se propone una reunión donde se plantean los objetivos y cronograma del proyecto, y se verifica que el software solicitado por el cliente sea rentable para la empresa y se dispongan de los recursos necesarios para poder completar el proyecto.

Una vez establecido esto, todo el equipo de desarrollo realiza una entrevista con el cliente para recaudar los requerimientos básicos del sistema y evacuar las posibles dudas que puedan ocurrir en el transcurso de esta. Luego el equipo hace el análisis de los requerimientos iniciales corroborando si es necesario hacer alguna modificación. Una técnica empleada para el análisis de los requerimientos es el mind map, donde se realiza un diagrama con todos los requerimientos recabados y se tiene una visión más general. Seguido de esto se efectúa una especificación de requerimientos, en donde se establece el comportamiento esperado del sistema una vez finalizado. Para ello, se apoyan de historias de usuarios y casos de uso.

En caso de que el proyecto tenga una versión anterior, se evalúa qué parte de la solución anterior es viable para reutilizar y qué aspectos se pueden mejorar teniendo en cuenta el desarrollo previo, utilizando una técnica similar a la Arqueología de Documentos vista en clase.

A lo largo del proceso de desarrollo, se validan nuevamente los requerimientos previstos con el cliente para verificar que el proyecto este encaminado a lo esperado. Además, una vez finalizado el software se tiene una reunión final con el cliente donde se valida la solución y se efectúan las correcciones finales de la misma de ser necesario.

**Parte 2**

Las herramientas de elicitación utilizadas en la empresa son muy parecidas a las vistas en clase, donde se utilizan las historias de usuario, casos de uso, entrevistas, mind map, reutilización y arqueología de documentos. Estas han sido de gran utilidad en la empresa a la hora de crear nuevas o existentes soluciones, sin embargo, en ciertas situaciones se podrían implementar nuevas herramientas, como por ejemplo terapía familiar cuando el equipo y el o los clientes no logran llegar a una solución adecuada debido a no comprenderse entre ellos, o el análisis de persona para crear un usuario modelo al cual enfocar las posibles soluciones.

En ciertas ocasiones en la empresa se observan casos como las verdades mencionadas por los Robertson. Por ejemplo, la verdad número 6, la cual habla sobre los clientes y como ellos muchas veces no saben lo que necesitan o se contradicen en las peticiones que hacen. Se ha dado que por cumplir un requerimiento se incumplen otros.