

RESUMEN CHARLA 12 NOVIEMBRE

La charla es impartida por **Jesús Quero**, que es el **Project Manager Owner** en la empresa de Nazaries. Comenta a que se dedica su empresa, donde se trabaja realizando ingeniería del software, generando soluciones IoT, y dando soporte al cliente, como tareas mayoritarias que realizan. Fue creada en 2010 y muestra unos datos donde cada año han conseguido aumentar sus beneficios y el número de trabajadores. Nos enseña también clientes con los que ha trabajado nacional e internacionalmente, entre ellos el F.C. Barcelona, Unicef, NGA y EasyPost. También Jesús nos muestra los certificados que posee la empresa entre ellos el de PCIDSS donde garantiza la seguridad en procesos en las transacciones seguras de dinero, comentando que son la primera de Andalucía en obtenerlo y la tercera en toda España. Por último, se dice que la empresa tiene un apartado de I+D+I, donde a lo largo de los años han trabajado en diferentes proyectos, entre ellos, la monitorización de la maduración de aguacates mediante luces LED sin tener que quitarlos del árbol.

Luego de presentar la empresa se comenta que para una aplicación de control de colas realizada en la pandemia llamada GetTime, una vez entregada, recibieron por parte del cliente una petición de la ampliación de funcionalidad añadiendo 3 cosas nuevas. Esto genera un documento de 34 páginas donde explica todo lo relacionado, incluido cosas que todavía falta por discutir correctamente con el cliente, y como ellos le ayudan a mejorar la visión que tiene el cliente, comentando que no siempre se implementa lo que dice el cliente, sino que se le ayuda y se discute con el para mejorar la idea y aclararla. Además se nos muestra una hoja de Excel mostrando como se realizan las estimaciones, y contando en que si lo hace un Junior o un Senior (estos tardan menos) para mostrar la Contingencia que hay, para luego tenerlo en cuenta en los precios del presupuesto.

Luego comenta la importancia de aumentar el valor del producto a la hora de obtener un cliente, poniendo el caso de EasyPost, donde competían con otras 4 empresas con quedarse con el proyecto, y le propusieron que aparte de analizar PDF, analizar otro tipo de archivos como CSV, XML y XLS. Se habla sobre el equipo de trabajo que se conformó para este proyecto siendo una parte belga y otra en España. Comenta que para la integración de nuevos trabajadores, utilizan LinkedIn, proponiendo ejercicios a realizar con las tecnologías necesarias para el proyecto, y eligiendo de entre los que los realicen, los que les parezcan más aptos para ello. También se comenta que en la fase de negociación con el cliente es importante no prometer cosas que no puedas realizar, ya que esto provocará que se insatisfaga al cliente y esto le de una mala reputación a la empresa perdiendo así posibles clientes futuros.

Por último, en la charla, comenta la importancia de tener empatía con el usuario, y ver que necesita este, no que creemos nosotros que necesita, viendo edad, sexo etc. Después se pasa a la fase de preguntas donde aparte de comentar que tardaron 2 semanas para elegir el color de un icono, da un speech importante sobre que hacer cuando entremos al mundo laboral y su experiencia respecto a ello, dándonos algunos consejos desde su opinión.

Como **valoración personal**, decir que me ha gustado y me ha servido, no tanto lo comentado en la charla porque la mayoría lo sabemos ya de la asignatura, sino más cuando habla desde su experiencia y nos ha dado consejos sobre que hacer, y que lo más importante no es el dinero sino nuestro desarrollo personal.