

Trabajo final unidad 1

Proceso de requisitos y herramientas de elicitación

Para realizar este trabajo nos vamos a basar en una empresa en la que un compañero trabajó, para de esta manera, discutir cómo se realizaba el proceso de relevamiento de requerimientos y que herramientas de elicitación se utilizaban.

En la misma, el proceso comenzaba con reuniones con el cliente, de las que se realizaban todas las que fuesen necesarias. Las primeras reuniones, se centran más en descubrir el problema, los sistemas adyacentes y a quienes afecta (stakeholders), mientras que en las siguientes reuniones ya se comenzaba a relevar requerimientos en base al entendimiento del problema y las necesidades de los interesados, estos se documentan en un lenguaje no muy natural ya enfocado al desarrollo del producto final.

Una vez que los requerimientos fueron validados con el cliente, se divide el trabajo en módulos lo más independientes entre sí posibles y se comienza a desarrollar por los más relevantes. Siempre se intenta llegar a una versión estable y que pueda ser presentada en caso de que sea necesario para ver si el producto va bien encaminado, o en caso de que el cliente lo solicite.

Sobre estos pasos se itera las veces que sea necesario hasta llegar a un producto aceptable. Como se puede apreciar, el proceso de análisis está basado fuertemente en entrevistas con el cliente

Comparación con el marco teórico y posibles mejoras

Observando el marco teórico brindado por la cátedra, podríamos realizar una comparación entre el proceso realizado por la empresa y el método de relevamiento de requerimientos en cascada. Concluyendo en que la empresa emplea una variación de este método, resultando en un proceso de requerimientos más iterativo y flexible, mientras que, el presentado por la cátedra es más rígido y estructurado por el simple hecho de no poder iterar los pasos.

La metodología de la empresa es claramente mejor al método en cascada, pero igualmente es mejorable. Por ejemplo, en vez de entrevistar solo al cliente, se podría realizar entrevista a más stakeholder con el fin de tener una mejor perspectiva del área de trabajo y necesidades de los interesados. En el proceso de comprensión del problema, se podrían documentar "Business Events", "Business Use Cases", y "Product Use Cases" para que se pueda realizar una mejor validación con el cliente y dejar una buena documentación del proceso. No hay un paso específico en el que se realice un análisis de riesgo, estaría bueno que esto se estructure más dentro del proceso para evitar malgastar horas de desarrollo que no llevan a ningún lado.

Otra cosa a tener en cuenta es que iterar demasiado puede resultar tedioso para el cliente y puede llegar a ser una inversión de horas innecesaria, se podría realizar solo algunas reuniones un poco más extensas pero más efectivas.

Por último, sería una buena idea añadir más herramientas de elicitación al proceso, como lo pueden ser las consultas a expertos, análisis de persona, el diseño de flujos de trabajo y el diseño de mock ups de alto y bajo nivel para una mejor comprensión de la solución.