

WIRA

Acta de la Reunión con el Director

Versión 1.0

Semana 08

Grupo 11

Historia de revisiones

Fecha	Versión	Descripción	Autor
08/10/2013	1.0	Creación del documento	Gonzalo Antúnez

Fecha: 07 de octubre de 2013
Dirigido a: Todos los involucrados en el proyecto.

Contenido

1.ORDEN DEL DÍA:.....	3
2.TEMAS TRATADOS :	3
2.1.ALCANCE	3
2.2.CAMBIOS LUEGO DE LA VALIDACIÓN DEL ALCANCE	3
2.3.MUM	3
2.4.FASE DE CONSTRUCCIÓN	3
2.5.FASE DE TRANSICIÓN	3
2.6.PRESENTACIÓN DE LA LIBERACIÓN	4
2.7.REUNIÓN QUINCENAL CON EL EQUIPO DE DESARROLLO	4
3.TEMAS NO TRATADOS:.....	4

1. Orden del día:

Se realiza la reunión semanal de Responsables con el Director del Proyecto. No se agendaron temas a tratar previamente.

2. Temas Tratados :

2.1. Alcance

El director pregunta como vamos con el proyecto. Se le responde que el jueves 10 de octubre se realizará la validación de la interfaz de usuario y la negociación sobre el nuevo alcance del sistema. Luego en la semana 9 se presentará al cliente la versión liberada.

Consulta el director por qué primero se realizará la reunión del alcance y luego la presentación de la liberación. Se le responde que esto se debe principalmente a los retrasos que hubo con respecto a la interfaz de usuario y su respectiva validación.

El director explica que realizar el alcance antes de mostrarle al cliente la liberación es un riesgo. Puede suceder que a el cliente no le sea de su agrado la liberación y solicite realizar algunos cambios, incrementando las horas del proyecto. Esto implica que las estimaciones realizadas no tenga en cuenta este incremento, y a su vez implica que el nuevo alcance no sea fiable.

Este riesgo es bajo ya que la validación de la funcionalidad del sistema ya fue realizada y además se ha llevado un estricto seguimiento de la interfaz de usuario con el cliente. Otra opción para mitigar este riesgo es incluir en el alcance que no se realizarán modificaciones a la interfaz de usuario.

2.2. Cambios luego de la validación del alcance

El director dice que un pedido de cambio por parte del cliente luego de validado el alcance no siempre es malo. Depende mucho de la negociación que se realice con el cliente.

Por ejemplo si el equipo de desarrollo esta atrasado con algunos casos de uso y el cliente solicita algún cambio, se puede negociar con el cliente realizar dicho cambio a cambio, valga la redundancia, de eliminar otro caso de uso o alargar la duración del proyecto.

2.3. MUM

El director comenta que el proceso MUM puede seguirse de dos maneras distintas. La primera seguir el contenido del mismo y la segunda seguir el calendario. Sobre el calendario explica que la mayoría de los proyectos se atrasan con respecto a el calendario previsto.

2.4. Fase de construcción

El director consulta si vamos a pasar a la siguiente fase, se le responde que los implementadores si van a pasar a la siguiente fase a principio de semana. No es una transición completa ya que esta previsto presentar la liberación, al cliente, a mediados de la semana.

Advierte la importancia de la gestión de verificación para esta fase y también para el principio de la fase de transición.

2.5. Fase de transición

Se le comenta al director que se tiene pensado reducir la duración de la fase de transición a solamente una semana debido a que el proyecto no necesita ser trasladado. Esto es debido a que el proyecto será ejecutado en la nube.

También se le dice que esta reducción se utilizaría para ampliar la fase de construcción. El director advierte que es un gran riesgo realizar modificaciones en las últimas semanas, esto es porque puede suceder que la construcción de una nueva funcionalidad afecte a otras funcionalidades. Solamente se puede tomar la decisión de agregar nuevas funcionalidades si son independientes de las demás. Esto es para prevenir que dicho cambio pueda afectar negativamente otras funcionalidades de la aplicación.

2.6. Presentación de la liberación

Sugiere que este mismo jueves cuando se vaya a validar el alcance se muestre lo que se ha construido e integrado hasta el momento. Cada vez que se tenga alguna liberación para mostrar se debe mostrar. Esto es porque solamente se gana mostrando. Implica reducir los riesgos de la comunicación y el manejo de las expectativas del cliente. Debido a que el cliente puede tener ciertos supuestos sobre, por ejemplo, la creencia del equipo de desarrollo sobre el modelo de dominio. Y esto puede no suceder, por lo que es necesario mostrar lo que se construyó del producto.

2.7. Reunión quincenal con el equipo de desarrollo

En la semana 8 figura en el calendario la primera presentación del producto al director. Esta presentación se postergara para la semana 9 debido a que primero se va a mostrar la liberación al cliente y luego, si el cliente esta satisfecho, al director.

3. Temas NO tratados:

No existen.