# Lecciones aprendidas

* No: 01
* Proyeto: SelfManagement
* Fecha: 27/09/2010
* Sprint: 1/5

## Participantes

* Jonathan Levy (Equipo de Trabajo) – [ingevy@gmail.com](mailto:ingevy@gmail.com)
* Juan Pablo Pérez Perri (Equipo de Trabajo) – [juanperezperri@gmail.com](mailto:juanperezperri@gmail.com)
* Esteban Lopez (Equipo de Trabajo) – [estelop@gmail.com](mailto:estelop@gmail.com)
* Mariano Converti (Equipo de Trabajo) – [mariano.converti@gmail.com](mailto:mariano.converti@gmail.com)

## Cosas a mejorar:

* Llevar un control de las horas realmente utilizadas en cada user story.
* Incluir en el documento Plan de proyecto secciones sobre manejo de costos, trazabilidad, administración de riesgos, interesados y ubicación de la documentación.
* Buscar que el cliente valide las UATs antes de la Sprint Review. De ser posible tenerlas diseñadas para la reunión inmediatamente anterior a la Review, caso contrario buscar aceptación del cliente vía mail.
* Cuando el equipo decide utilizar alguna métrica, incluir los resultados en el reporte de avance. No dejar las secciones vacías porque no se llegaron a tomar las mediciones, explicar las causas.
* No presentarse a una Sprint Review sin haber realizado una exhaustiva validación de las UATs. En caso de que algunas pruebas fallen indicarlo en el reporte.
* Avisar con anticipación cuando no se logra cumplir con todo lo comprometido para el sprint. Es preferible que el cliente vaya a la reunión sabiendo lo que falta o falla y no que se se presente con expectativas que no vamos a poder cumplir.

## Cosas que se hicieron bien:

* Recordar o confirmar con el cliente el compromiso de trabajo para cada sprint en la reunión inmediatamente anterior a la Review.
* Mantener actualizado el Burndown Chart en cada reunión, y que no presente diferencias con el resto de los artefactos utilizados (puntos estimados en el sprint backlog por ejemplo).
* Validar cualquier decisión que tomó el equipo sobre aspectos del negocio que no estaban claros. (Caso de las fórmulas de las métricas por ejemplo).

## Cosas a seguir haciendo:

* Seguir manteniendo una comunicación fluida con el cliente, buscando validar toda decisión que se tome sobre el negocio.