Juan Fernando Rodríguez Díaz

Víctor Miguel Terrón Macías

Marco

# Caso práctico.

La entrevista es una parte importante para la futura definición de los requerimientos a saber. Existen 2 clases, cerradas y abiertas. Ambas se suelen trabajar en conjunto, pero principalmente nos sirven para tener un acercamiento general del problema a tratar por las cualidades de los stakeholders, ya que se vuelve complicado extraer toda la información que se requiere por diferentes modos, por ello un acompañamiento en el momento de la elicitación para la comprensión de las actividades suele solucionar la mejor comprensión del problema a los que cada usuario se enfrenta y por ende, la solución será tanto mejor.

Pero la entrevista nos sirve para definir correctamente muchos puntos y poder acelerar el proceso de la investigación de la parte de las elicitaciones.

Es necesario, por ende, realizar las entrevistas en torno al stakeholder en cuestión, además de conocer de manera muy general sus actividades dentro de la empresa, los problemas que la tecnología actual no le soluciona, conocer, por qué cree él que un sistema de software sería de mejoría para sus actividades, y si existen otras maneras de cumplir con sus actividades.

Esto con la intención de conocer su particular punto de vista y poder después mediarlo con los diferentes tipos de vista de los stakeholders del sistema a crear.

Es importante igualmente generar un orden jerárquico de preguntas, ya que suelen generar un follow-up entre las siguientes preguntas que puedan surgir por el desarrollo mismo de la conversación, pero usted como entrevistador, debe procurar generar que el entrevistado tenga las condiciones propicias para que se vayan concatenando esas ideas en preguntas referentes del tema.

¿Qué rol desempeñas en la organización?

¿Es usted el responsable del proyecto?

¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta la organización?

¿Por qué es necesario un programa de software?

¿Cuándo será necesario el software desde tu rol?

¿Quiénes más se beneficiarán de este software?

¿Qué solución propone este sistema a los retos a los que te enfrentas?

¿Existe otra manera de cumplir con el objetivo?

La idea, es conocer de primera instancia el proyecto de manera más general, y también ubicar quién es mi stakeholder, dado que la perspectiva que él tiene de un problema puede entrar en conflicto con otros usuarios del sistema, por tal, es importante que incluso antes de entrar a la parte de la documentación de los requerimientos, lleguemos a acuerdos entre las diferentes perspectivas de la solución y el problema a abordar.

Problema:

Una librería desea automatizar y controlar por un sistema computacional su sistema de inventarios, ubicaciones de libros y ventas. Actualmente cuentan con una caja registradora y las ventas generadas las resguardan en notas archivadas diariamente. La librería expide una nota de venta del día como la suma de todas sus ventas del día y las resguarda en un documento de texto en carpetas dentro de un sistema operativo Windows 10, el cual está enlazado a la nube para su revisión por cualquiera de los interesados.

Al ser una cadena local de librerías, desean automatizar sus procesos para poder crecer en forma de franquicias en la entidad, y se le ocurre al director general crear un sistema que unifique todas las tareas que hacen, para realizarlas de manera más fácil.

El Director entonces se pone en contacto con la empresa de desarrollo de software de Yucatán, LOSEXCENTOS SA DE CV para una primera entrevista con el director de las tiendas y los excentos con el antecedente de la cita con el director general, tienen la reunión.

Preguntas específicas:

1. ¿Es usted el responsable del seguimiento del proyecto?
2. ¿Qué actividades desempeña en las librerías?
3. ¿Cuáles son los principales problemas a los que se enfrenta actualmente?
4. ¿Qué desea lograr implementando un sistema de software?
5. ¿Cómo le beneficiaría particularmente a usted el desarrollo del programa en sus actividades?
6. ¿Quiénes además de usted deberían beneficiarse del programa?

|  |  |
| --- | --- |
| Explicación de la actividad | 5 min |
| Breve explicación de la entrevista en la elicitación. | 10 min |
| Crear grupos y darles la actividad en papel y realizar la lectura a viva voz | 5 min |
| Darles 20 minutos para desarrollar las preguntas | 25 |
| Hacer las comparativas de las preguntas diseñadas con las expuestas | 10 |

Objetivo: que el alumno comprenda la importancia y el grado de alcance de un correcto uso de las entrevistas para el proceso de elicitación de los requerimientos, la importancia que sea enfocado adecuadamente a cada entrevistador, con un correcto ordenamiento de preguntas, y teniendo en mente que la persona de enfrente no es un experto en el tema y debemos conocer sus necesidades, y no tanto lo que él cree que nosotros necesitamos saber, y eso lo realizamos por el proceso de una correcta aplicación de entrevistas.

Fuentes bibliográficas:

<http://www.bridging-the-gap.com/what-questions-do-i-ask-during-requirements-elicitation/>

Software enfineering sommerville, chapter 7, page(143-154)

Effective Requirements Practices, Ralph R. Young page 75,75.

Writting Better Requirements, Ian F. Alexander & Richard Stevens, chapters 2 & 3, pages (19-35)