Scrum Case: Como o FBI desenvolveu em 1 ano um projeto que estava atrasado há 10 anos e com economia de 90% do investimento?

O Sentinel Antes do Scrum

O FBI iniciou o desenvolvimento do Sentinel no ano de 2006, com o custo estimado de US\$451 milhões, para o desenvolvimento e implementação estimado para o ano 2009.

A empresa Lockheed Martin foi contratada para o fazer desenvolvimento, e propôs usar a metodologia tradicional conhecida como Cascata.

Em Agosto de 2010, o FBI já tinha gasto US\$ 405 milhões do orçamento de US\$451 milhões, entretanto só duas fases das quatros propostas inicialmente foram entregues.

Devido ao atraso e alto custo, em 2010 o FBI cancelou o Sentinel por que, o que foi entregue estava incompleto e não agregava valor.

O Sentinel Depois do Scrum

Em 2009, o FBI recrutou um novo diretor de informações (CIO) e diretor de tecnologia (CTO) com experiência no gerenciamento de organizações que construíram software usando Scrum.

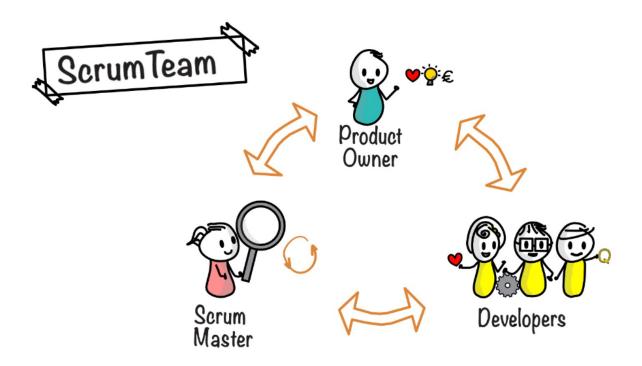
Após concluir uma auditoria foi estimado que para a conclusão do Sentinel era preciso de mais US\$35 milhões e mais seis anos se continuasse com a metodologia tradicional.

O FBI reduziu a equipe de 400 para 45 pessoas, das quais 15 eram programadores, o CTO fez o projeto, com o objetivo de fornecer novas funcionalidades a cada 30 dias, que precisavam atender todos os requisitos finais.

O FBI a cada 3 meses implementaria os novos recursos que haviam sido construídos nas 3 interações piloto.

Em novembro de 2011, após um ano de recomeço do Sentinel com o framework Scrum, todas as fases do projeto foram concluídas.

O Sentinel foi implementado em alguns escritórios do FBI para teste, e em julho de 2012 foi concluída a fase de instalação nos demais escritórios. O FBI precisou de 12 meses para o desenvolvimento e implantação com o custo de US\$30 milhões com a economia de 90%.



Estudo de Caso desafio Scrum Master

"Estamos descobrindo maneiras melhores de desenvolver software, fazendo-o nós mesmos e ajudando outros a fazerem o mesmo. Por meio deste trabalho, passa-se a valorizar:

- Indivíduos e interações mais que processos e ferramentas;
- Software em funcionamento mais que documentação abrangente;
- Colaboração com o cliente mais que negociação de contratos;
- Responder às mudanças mais que seguir um plano."

Manifesto Ágil – Valores