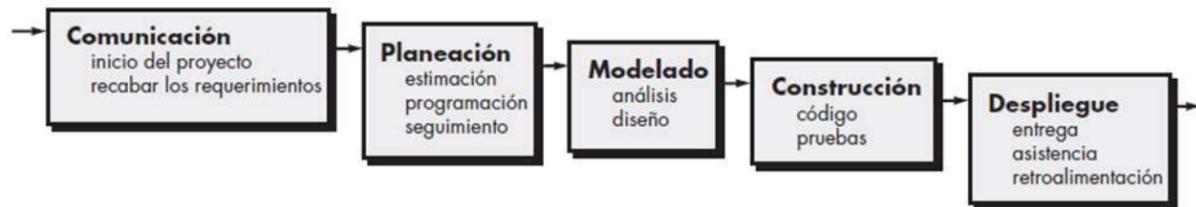


Clase 16/3

Metodología



Requerimientos

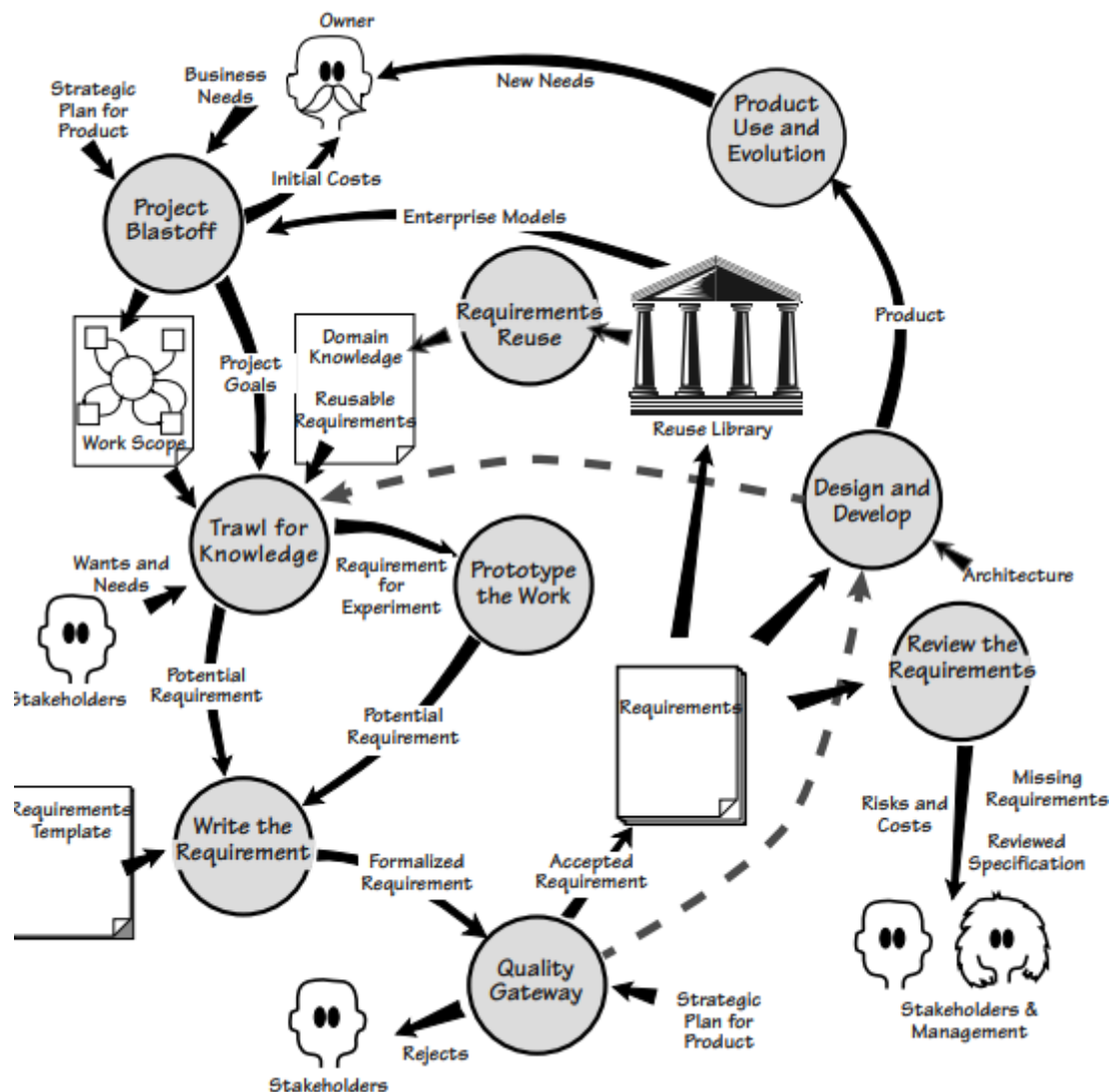
Definición

Algo que el sistema debe hacer o una cualidad que el sistema debe poseer.

Cualidades: SMART

- **Specific/Específico**: Concreto y bien definido; **no ambiguo**
- **Measurable/Medible**: Establece criterios concretos para medir y evaluar el progreso. Por ende, un requerimiento puede responder preguntas como:
 - ¿Cuánto cuesta?
 - ¿Cuántos?
 - ¿Cómo sabre que lo he logrado?
- **Achievable/Alcanzable**: Debe ser **realista**, teniendo en cuenta las limitaciones posibles.
- **Relevant/Relevante**: Tiene sentido en el conjunto del **negocio**. Debería responder a estas preguntas:
 - ¿Vale la pena ahora?
 - ¿Coincide con otros esfuerzos/necesidades?
 - ¿Es aplicable en el entorno socioeconómico actual?
- **Time bounded/Trazable**: Debe de establecerse en un marco de tiempo, tiene **fecha límite**. También es útil saber de **dónde surge** el requerimiento y **cómo**

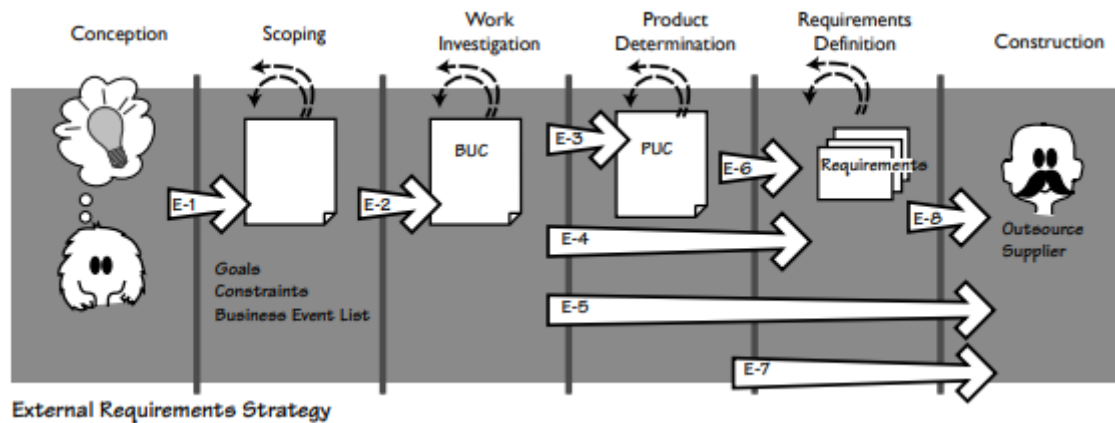
muta a lo largo del tiempo.



Proceso de Requerimientos:

- No es lo mismo una organización con desarrollo inhouse a otra que compra.
 - La relación entre los analistas y desarrollo no se da de la misma forma y los formalismos requeridos en ambos esquemas es diferente.
 - Esto no es tan estático depende también del proveedor; no es lo mismo una empresa pequeña de desarrollo que termina siendo aliado estratégico a una empresa grande como SAP.
 - Grises en todas las escalas.

Estrategia de Requerimientos: Externa



Concepción del proyecto → Alcance

Surge con una idea, solicitud de cambio, nueva restricción, área de negocio, etc. Se debe definir:

- Necesidad o motivo de la concepción claramente identificado.
- Lista preliminar de stakeholders.
- Lista preliminar de riesgos
- Sponsor
- Restricciones de tiempo y costo

Alcance → Investigar el trabajo

Al definir el alcance se tiene bien definido un área relevante del negocio para elicitar.

Se tienen que identificar:

- El límite entre el área de trabajo y el resto del universo (interfaces).
- Cuales son las entradas, que datos o servicios produce.
- No solamente los key stakeholders, sino todos aquellos y determinar que nivel de involucramiento tienen en el proyecto (RACI, buena herramienta).
- Se especifican claramente las restricciones

Investigar el trabajo → Determinación del Producto

- Se identifican los BUC (casos de uso de negocio) y se empieza a definir cuál de estos se podría mejorar con nuestro nuevo producto/servicio/funcionalidad.

- BUC; Por cada evento empresarial-lo que hace la empresa, su trabajo- existe una respuesta planificada que llamaremos caso de uso de negocio.
- Dato importante: Estos existen, independientemente a que el analista de requerimientos lo descubran o incluso los stakeholders lo sepan formalmente.

Determinación del Producto → Definición de requerimientos

- Se tienen identificados que parte del proceso (BUC) se va resolver con el nuevo producto / servicio. Entonces podemos enfocarnos en detallar que es lo que el producto tiene que hacer.
 - Wireframes
 - Diagramas de secuencia
 - Análisis de escenarios

Definición de requerimientos → Construcción

- Cuando tenemos los requisitos bien definidos:
 - Funcionales
 - No funcionales
 - Restricciones
 - Además de criterios de aceptación.
- Otro tema importante es tener la trazabilidad.
 - Cada requisito, debe ser fácilmente trackeable al BUC que lo originó.

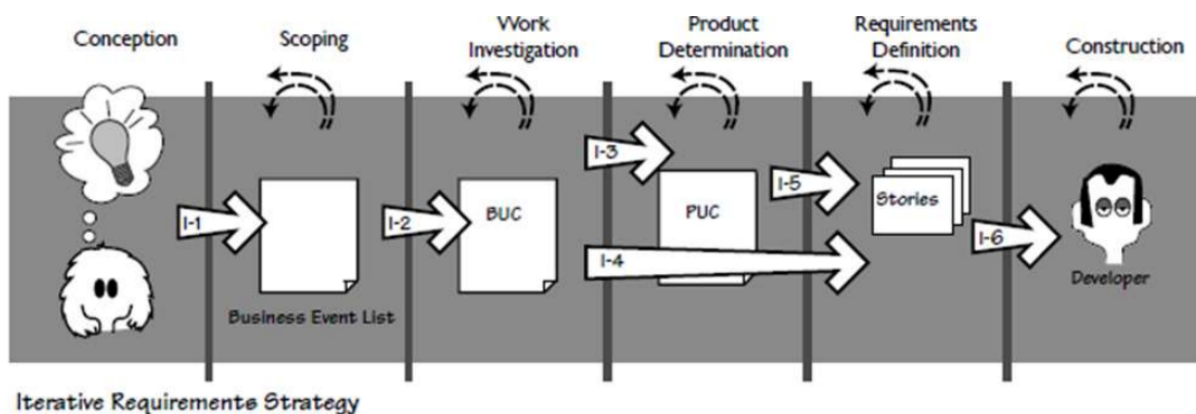
Investigar el trabajo → Definición de requerimientos

- En este punto, si se tiene suficiente conocimiento de los BUC, o bien es un proyecto de mantenimiento dónde el proveedor tiene un conocimiento también del negocio, se puede pasar directamente a la definición de requisitos.
- Se confía en que el proveedor puede definir cuáles características de su sistema pueden cumplir con los BUC.

Investigar el trabajo → Construcción

- Este disparador sería el más extremo. Tiene que existir un vínculo y entendimiento fuerte con el proveedor.
- Por lo general son relaciones comerciales de larga duración, donde hay conocimiento mutuo y confianza. Existe documentación previa y suficiente conocimiento del negocio de ambas partes.
- A partir del BUC, se le transfiere al proveedor que implemente o proponga diferentes productos que cumplan las necesidades del negocio.

Estrategias: Iterativa



- En este tipo de esquema, el producto se construye mediante pequeños incrementos.
- En cada iteración se liberan funcionalidades que agregan valor. Y tienen feedback rápidamente, por lo qué, si hay algo que corregir se puede hacer a menor costo.

Estrategias:

- Cada organización, de acuerdo a sus necesidades puede tener su versión de este proceso.
- Lo que hay que quiero remarcar es; en un ambiente donde se produce y/o utiliza software empresarial esto existe. Lo tenga documentado o no.

- EJ; Certificaciones como la ISO 20.000, lo que certifican es que tengas un proceso y luego buscan evidencia de que lo cumplas.

Rol del Analista de Negocios

- Antiguamente el rol era visto como; entrevista a los usuarios y escribí todo lo que te digan.
- Era una rol muy pasivo.
- Sabemos que los requerimientos mal relevados es motivo de fallas en más de la mitad de proyectos y sistemas!
 - El énfasis hoy está en entender el verdadero problema a resolver, la necesidad.
 - Las preguntas en vez de ¿Qué quieren? Deben ir más en sintonía con ¿Qué es lo que hacen?
 - Enfocarse primero en la necesidad y no tanto en la solución (el cliente muchas veces ya viene con una solución, hay que ayudarlos a entender el problema).

Documentación de Requerimientos

- Si hacemos todo el análisis y especificación de manera correcta, pero, termina en un documento de 1000 páginas, lo que termina pasando es que nadie lo lee.
- Nada más frustrante para ambas partes, BA y Dev, poner algo en producción donde se pasa por alto un ítem crucial o de alto impacto.
- Cómo mitigarlo y enfocar energía en lo necesario? Especificar menos. Cuánto menos? Priorizar los BUC y empezar tener los más relevantes.
 - Depende del contexto y la estrategia que se utilice.