

Projeto de conclusão do curso - Passo inicial

Transcrição

[00:00] Neste último vídeo da aula 2, falaremos do primeiro passo do seu Projeto de Conclusão do Curso e faremos um apanhado geral de conceitos que vimos até aqui.

[00:12] No primeiro passo do seu projeto, identifique algum produto ou serviço, real ou hipotético, que você deseja oferecer ao mercado. Por exemplo, o nosso amigo Sidervan desenvolveu um jogo eletrônico e deseja colocá-lo em clubes noturnos na forma de bartops. Um bartop é um gabinete semelhante a esse que você está vendo na figura. Ele criou o jogo, vai embarcá-lo nesse gabinete e colocá-lo para ser locado em clubes noturnos.

[00:48] Sidervan cuidou de um registro da marca, do nome do jogo e outros aspectos cabíveis de direito autoral, e sabe que vai precisar agora elaborar um contrato para a locação desses jogos, desses bartops nas casas noturnas. Esse é o desafio.

[01:08] Mas, como primeiro passo do seu projeto de conclusão, não pense ainda no contrato. Pense apenas no produto ou serviço que será objeto do mesmo.

[01:17] Relembrando os conceitos fundamentais que vimos nos vídeos da aula 2, vimos o conceito de produtos repetíveis e previsíveis. São aqueles cujo escopo pode ser detalhadamente definido a priori e cuja produção pode se dar através de um processo na forma de uma receita, de um processo definido.

[01:39] Vimos que há produtos ditos complexos, cujo escopo detalhado não pode ser definido a priori e a produção é melhor feita com o uso de um processo incremental iterativo e empírico. Exemplo de produto complexo: software. A diferenciação das características desses dois tipos de produto é importante na contratação do desenvolvimento dos mesmos.

[02:09] Vimos a importância do escopo, dos processos de validação do escopo e controle de escopo. Lembrando que a validação consiste em verificar se aquilo que foi entregue está de acordo com o escopo estipulado e o controle de escopo, por sua vez, tem mais a ver com lidarmos com mudanças que são inevitáveis em qualquer tipo de produto.

[02:31] Muito importante também a definição de critérios de qualidade para o desenvolvimento de produtos, para que não fique uma discussão puramente subjetiva se tem qualidade ou não tem qualidade. Critérios mais objetivos devem ser definidos e colocados no contrato.

[02:50] Lidando com as mudanças, vimos que deve se ter definido um processo para um sistema de gestão de mudanças que mostra qual é o fluxo que uma mudança deve seguir, desde a sua identificação até a sua implementação. Nesse contexto, existe o comitê de controle de mudanças, que é o órgão, ou o patrocinador ou as pessoas que vão deliberar quanto às mudanças que vão aprovar e rejeitar, que vão surgindo. E o documento para isso é a Change Request, a solicitação de mudança.

[03:27] Por fim, nós vimos um ponto de atenção relevante, que é a chamada armadilha do escopo, prazo e custo fixos. Para produtos complexos, a contratação do desenvolvimento de produtos com esse enfoque de escopo, prazo e custo fixos é extremamente perigosa, por mais que se tenha um sistema de gestão de mudanças bem definido, porque para produtos complexos, o escopo vai sendo descoberto.

[04:00] Portanto, as mudanças não são uma exceção, elas são muito mais frequentes e numa situação como essa ficar apresentando e cobrando uma quantidade muito grande de mudanças vai desgastar a relação e tornar o processo de

fornecimento do produto algo inviável.

[04:24] Existe uma forma melhor para tratar do desenvolvimento de produtos complexos, que não é a fixação de escopo, prazo e custos fixos. Estamos falando de métodos ágeis que acomodam, de maneira muito melhor, as mudanças.

[04:44] Na próxima aula, que será a aula 3, nós veremos a parte de serviços, a entrega de serviços e contratação associada a esse tipo de trabalho.