

# Equipos

# Grupo 1

1. ALDECO, Nicolas Ariel
2. ALFANO, Franco
3. ALVAREZ, Rodrigo Matias
4. GUEVARA ZANGRANDI, Andrés Joaquín
5. RICCI LARA, Juan José
6. SCALCO, Marìa Valentina
7. MOSQUEIRA, Martin Omar

# Grupo 2

1. CERCASI, Javier Agustín
2. MAROTTA, Alejandro Adrián
3. PERSIA GRAS, Gianluca
4. SANTANDER, Franco Javier
5. SORIA GAVA, Lucas Damian
6. SORIA, Federico Andrés

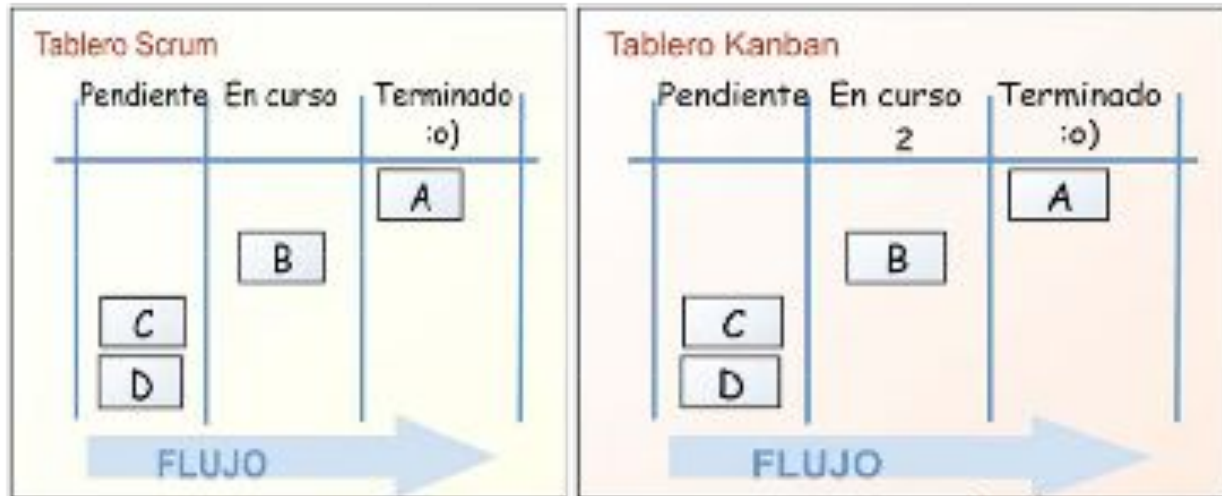
# Grupo 3

1. CARRILLO, Gustavo Ignacio
2. COLMAN, Mariano Manuel
3. FARAZ, Valentín
4. HERNANDEZ, Joaquin Jesus
5. VON KESSELSTATT, Philippe Lorenzo

# Kanban

La palabra Kanban viene del japonés y traducida literalmente quiere decir *tarjeta con signos o señal visual*

# Controlar el WIP



# Scrum

Métodos Ágiles

“La vida es demasiado  
corta para construir  
algo que nadie quiere”

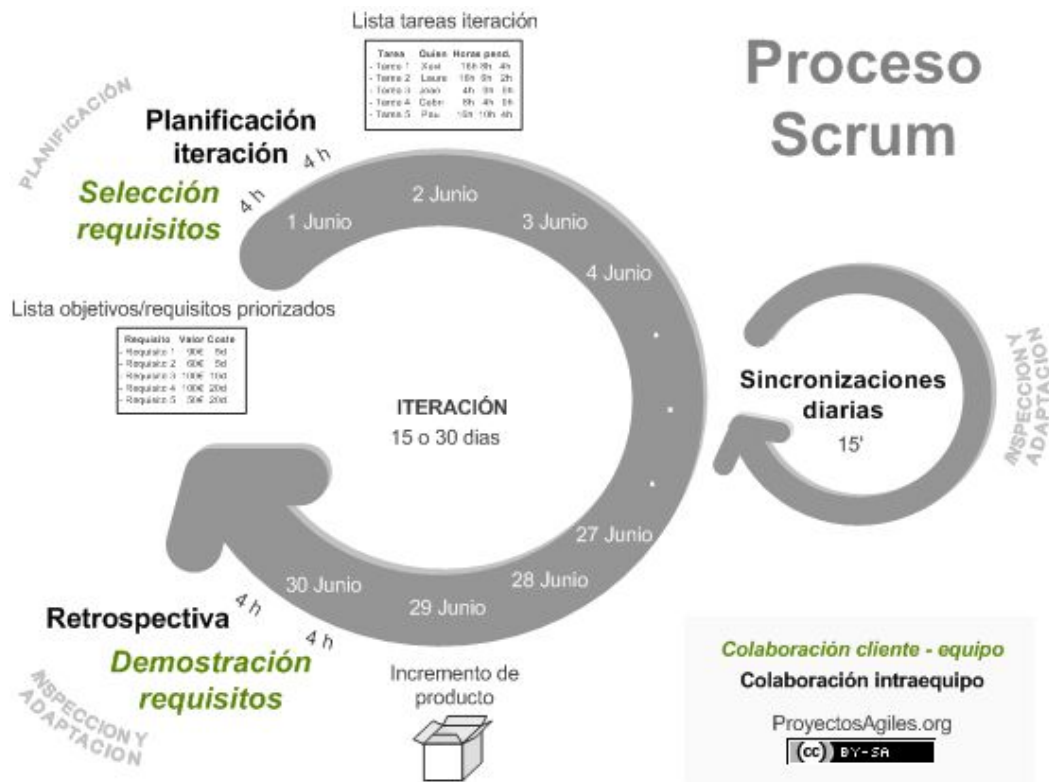
- Ash Maurya, Running Lean



@iElenaR



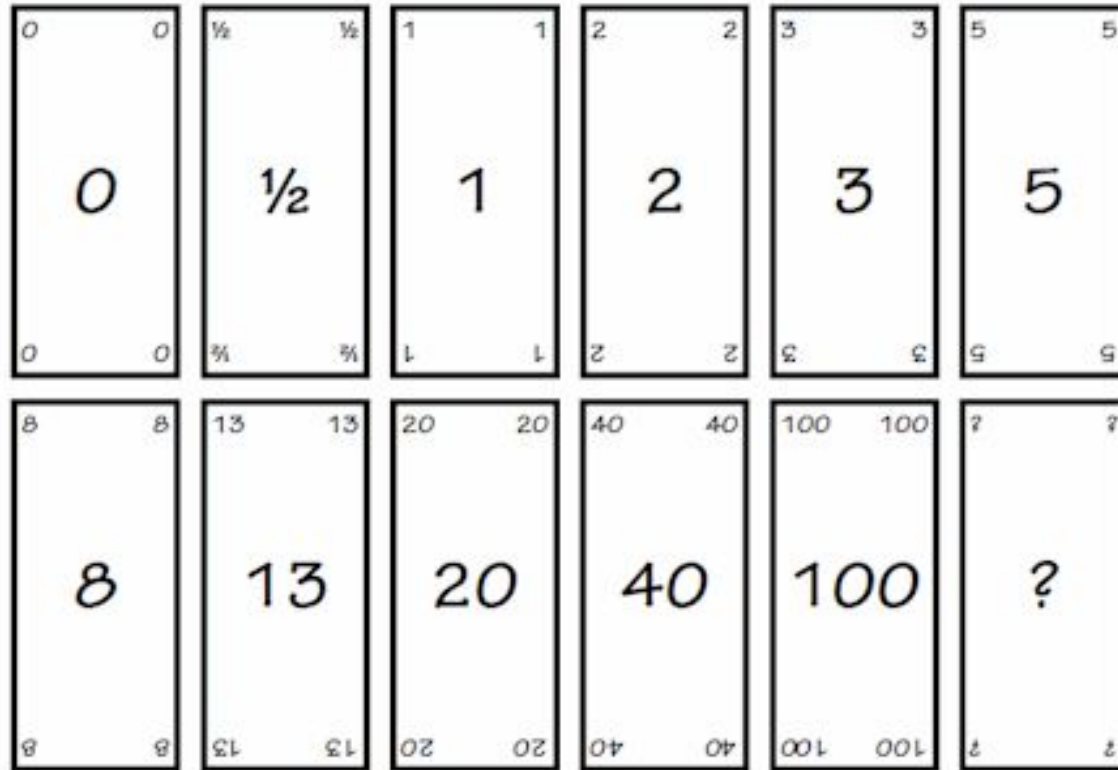
# Proceso Scrum



# Backlog del Producto

ID	Nombre	Importancia	Estimación Inicial	Cómo probarlo	Notas
1	Identificase en el sistema	10	5	Ingresar con un usuario y clave válidos, el sistema muestra la página principal	
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					

# Planning Poker - Cartas



# Planning Poker

## **Pasos:**

1. El dueño de producto o el desarrollador con más experiencia describe el requerimiento. El equipo hace preguntas para aclarar supuestos y riesgos.
2. Cada persona coloca una carta boca abajo, que representa su estimación
3. Se dan vuelta todas las cartas a la vez
4. Se toma a las personas con estimaciones mínimas y máximas para que las justifiquen.
5. Se repite el proceso de estimación hasta llegar a un consenso.

# Para hacerlo online

<https://www.planningpoker.com/>

# SCRUM con JIRA

<https://www.atlassian.com/es/agile/tutorials/how-to-do-scrum-with-jira-software>

# Contrato Agil

Alistair Cockburn y Jeff Sutherland

# Pasos

## ***Alcance***

1. Descripción general del alcance (visión, topic y epic)
2. Detallar las especificaciones para una muestra
3. Taller de alcance total

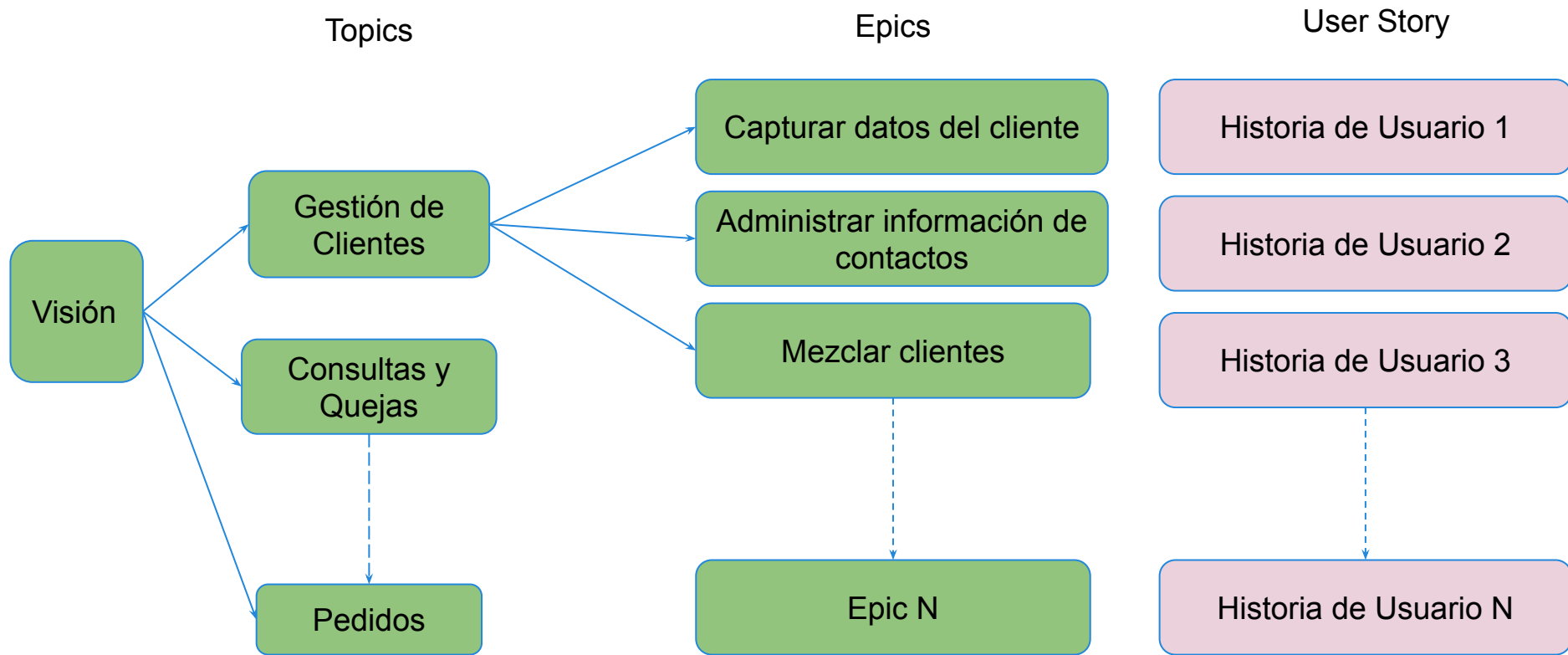
## ***Procesos***

4. Riesgo compartido
5. Acuerdo sobre la gobernanza del alcance
6. Incentivos



# Paso 1 - Sistema CRM

Siempre  
a nivel de  
negocio



# Taller de alcance total

1. Se estiman todos los epics
2. Se solucionan los supuestos
3. Se revisa el valor de negocio de cada epic para el cliente
4. Se transparentan los riesgos en común
5. Revisión de las estimaciones (puntos de historia)
6. Traducir los puntos de historia a dinero

# Taller de alcance total

## Definición del margen de seguridad

- Complejidad del tema
- Conocimiento del cliente
- Experiencia por parte del proveedor
- Calidad requerida (¿sin errores?)

## 4- Riesgo compartido

¿qué pasa si el valor se pasa de lo planeado?

**Modelo tradicional:** el cliente dice que la responsabilidad es del proveedor, el proveedor no hace cosas que nos estén específicamente en el contrato.

**Modelo ágil:** definir un rango en el que el cliente pagará los adicionales 30 al 70% del costo extra.

# Fase de control

- Ambas partes evalúan el estado
- Ambas partes pueden salirse del proyecto
- Se paga el trabajo realizado al proveedor y se entrega el incremento al cliente.
- Duración 3-5 sprints

# Definir un punto de salida

El primero será luego de la fase de control.

Los próximos deberán de avisarse con x sprint de anticipación.

# 5- Gobernanza del alcance

Roles (definirlos en el contrato):

- Dueño del producto y Scrum Master
- Grupo de control de alcance con miembros de ambas partes (se reúne cada 2 o 3 semanas)
- Grupo independiente (más de 2 meses)

Tiene que estar definido cómo se manejan los alcances

## 6- Incentivos

Si terminamos antes ¿qué ganamos?

1. Compartir ahorros: el proveedor recibe parte del ahorro.

El proveedor tiene que estar motivado a incrementar siempre su velocidad. Si esto no pasa significa que otro proveedor podría hacer lo mismo en el mismo tiempo.