



Certamen 1

Marcelo Paz
Ingeniería de Software

17 de septiembre de 2024



Versión: 1.0.2

1. Recopilación de información

1. Entrevistas.
2. Grupos focales.
3. Talleres facilitados.
4. Técnicas grupales de creatividad.
5. Técnicas grupales de toma de decisiones.
6. Cuestionarios y encuestas.
7. Observación.
8. Prototipos.
9. Estudios comparativos.
10. Diagramas de contexto.
11. Análisis de documentos.

1.1. Entrevista

Es una **manera formal o informal de obtener información** de los interesados, a través de un **diálogo directo** con ellos. Se lleva a cabo habitualmente **realizando preguntas (preparadas o espontáneas) registrando las respuestas**. Se recomienda entrevistar a participantes con experiencia en el proyecto, a patrocinadores y otros ejecutivos, así como a expertos en la materia.

■ Ventajas:

- Permite obtener información detallada/confidencial.
- Preguntas espontáneas permiten obtener información adicional no prevista.

■ Desventajas:

- Necesario alguien habilidoso y buen orador.
- Puede ser subjetivo y sesgado.
- Difícil de analizar.



1.2. Grupos focales

Reúnen a interesados y expertos en la materia, previamente seleccionados, a fin de conocer sus expectativas y actitudes con respecto a un producto, servicio o resultado propuesto. Un moderador capacitado guía al grupo a través de una discusión interactiva diseñada para ser más coloquial que una entrevista individual.

- **Ventajas:**

- Permite obtener una mayor cantidad de información en un tiempo más corto.

- **Desventajas:**

- Igual que la entrevista, se necesita a alguien habilidoso y buen orador, puede ser subjetivo y sesgado.
- Además de que al ser un grupo, dificulta la obtención completa de información.

1.3. Talleres facilitados

Son **sesiones focalizadas** que reúnen a los interesados clave para **definir requisitos del producto**.

1.4. Técnicas grupales de creatividad

Son **actividades en grupo que permiten identificar los requisitos del proyecto y del producto**.

- **Tormenta de ideas:**
- **Técnicas de grupo nominal:**
- **Mapa conceptual/mental:**
- **Diagrama de afinidad:**
- **Análisis de decisiones con múltiples criterios:**

1.5. Técnicas grupales de toma de decisiones

Es un proceso de evaluación que maneja múltiples alternativas, con un resultado esperado en forma de acciones futuras. Estas técnicas se pueden utilizar para generar, clasificar y asignar prioridades a los requisitos del producto.

- **Unanimidad:**
- **Mayoría:**
- **Pluralidad:**
- **Dictador:**



1.6. Cuestionarios y encuestas

Conjunto de preguntas escritas, diseñadas para recoger información rápidamente de un gran número de encuestados.

■ Ventajas:

- Puede ser anónimo.
- Fácil de analizar.
- Puede ser enviado a un gran número de personas.

■ Desventajas:

- Necesario alguien habilidoso en la redacción de preguntas.

1.7. Observación

Proporcionan una manera directa de ver a las personas en su ambiente, y el modo en que realizan sus trabajos o tareas y ejecutan los procesos.

■ Ventajas:

- Útil para entender procesos detallados.

■ Desventajas:

- Necesario alguien habilidoso en la observación.

1.8. Prototipos

Método para obtener una realimentación rápida en relación con los requisitos, mientras proporciona un modelo operativo del producto esperado antes de construirlo.

■ Ventajas:

- Rápida realimentación de requisitos.
- Permite a los interesados ver y sentir el producto.

■ Desventajas:

- Costoso.
- Es necesario tener al cliente/interesado presente.

1.9. Estudios comparativos

Implica cotejar las prácticas reales o planificadas, tales como procesos y operaciones, con las de aquellas organizaciones comparables a fin de identificar las mejores prácticas, generar ideas de mejora y proporcionar una base para medir el desempeño.



1.10. Diagramas de contexto

Ejemplo de un modelo de alcance. El diagrama representa visualmente las entradas de negocio, actores que proporcionana entradas y las salidas del sistema de negocio y los actores que reciben las salidas.

1.11. Análisis de documentos

Se utiliza para obtener requisitos mediante el examen de la documentación existente y la identificación de la información relevante para los requisitos. Algunos ejemplos de documentos son:

- Planes de negocio.
- Literatura de mercadeo.
- Acuerdos.
- Solicitudes de propuesta.
- Flujo de procesos actuales.
- Modelo lógico de datos.
- Repositorio de reglas de negocio.
- Documentación de software de la aplicación.
- Registros de problemas/indicientes.
- Políticas.
- Procedimientos.
- Documentación normativa (leyes, códigos u ordenanzas, etc.).