**Tema 2: Negociación y Priorización de Requisitos**

**Dos grupos de conflictos:** (Hay más, pero la profe los destaca en 2 grupos)

-Contradicciones, cosas por aclarar, etc.

- “Todo no cabe”, hay más requisitos que tiempo y dinero pactado.

**Prácticas efectivas para la Negociación de Requisitos, 3 fundamentales, que hay que hacer siempre:**

* Seleccionar los skh principales.
* Viabilidad del producto (Sale rentable realizar un requisito).
* Registrar los atributos de los requisitos.
* Mantener actualiza la lista de requisitos.

Preguntas examen Negociación VS Priorización:

**Concepto de negociación**: Practica cuyo propósito es llegar a acuerdos sobre el proyecto y el producto.

**Concepto de priorización**: técnica que ayuda a la negociación. Ayuda a decir que es lo importante para así sea más sencillo decidir a la hora de negociar.

**Aspectos de la Priorización, Hay 6:**

* **Importancia**: Requisitos más importantes para el producto, dando valoración del 1-10.
* **Perdidas**: Qué se pierde si no se satisface el requisito.
* **Coste**: cuantas horas va a conllevar el desarrollo del requisito.
* **Tiempo de entrega**:
* **Riesgo**: Cual probable es y el impacto. Son dos conceptos que hay que tener en cuenta para definir un riego.
* **Volatilidad**: Los requisitos son cambiantes. Si un requisito tiene una volatilidad alta es a veces mejor prescindir de él.

**Técnicas de priorización:**

* **AHP (Jerarquía analítica):** comprueba todos los pares posibles de requisitos clasificados jerárquicamente, para determinar cuál tiene mayor prioridad y en qué medida. Problema: Cuanto mayor número de requisitos, las posibilidades aumentan exponencialmente.
* **Técnica de los 100€:** Repartes 100€ o los que sean entre todos los requisitos. El requisito que más dinero tenga es el de mayor prioridad. Inconveniente: 1 skh pone los 100€ a un mismo requisito, por lo que una solución es poner un mínimo de requisitos a los que repartir el dinero.
* **Top-Ten**: Se selección los 10 fundamentales y el resto se aplica otras técnicas. No hay ordenación entre las 10 primeras.
* **Ranking**: Ordenar los diferentes requisitos por medio de la escala ordinal, siendo el 1 el más Importante. Difícil alinear opiniones de múltiples skh.
* **Agrupamiento**: Agrupar los requisitos en grupos por prioridades (crítico, estándar, opcional). Los requisitos de cada grupo tienen la misma prioridad. Problema: los skh tienden a pensar que todo es crítico.