



¡Felicitaciones!

Si estás leyendo esto, es porque llegaste a una etapa muy importante de nuestro proceso de selección.

Te invitamos a desarrollar nuestro Challenge Técnico para la posición de **SSr QA Manual**.

¿Por qué esta etapa es importante?

Porque nos ayuda a realizar la próxima etapa (entrevista técnica) con mayor objetividad, pero principalmente nos aporta información muy valiosa sobre tus hard skills.

¿Cuánto tiempo tengo para realizar el Challenge?

Tienes 5 días corridos para realizarlo. Está pensado para invertir una hora al día, considerando que también tienes otras responsabilidades laborales como personales.

¿Qué sucede si no realizo el Challenge?

Lamentablemente, no podremos continuar con el proceso, ya que se trata de una instancia de las más importantes y definitorias.

Mucho éxito!

Challenge:

Nuestra empresa desea tener un CRM con los contactos de los clientes (personas naturales y personas jurídicas) con las cuales podrá hacer negocios en el futuro. El criterio para adicionar un nuevo prospecto es que pase una serie de validaciones que permitan estar seguros que es una persona confiable y apta para el negocio.

En un principio la persona natural es agregada a un directorio temporal denominado prospectos donde se especifican sus datos personales (tipo de identificación, número de documento, fecha de expedición, fecha de nacimiento, edad, dirección, teléfonos (celular, laboral, hogar). Para las



personas jurídicas se realiza el mismo proceso, teniendo en cuenta que para estas se adiciona además la siguiente información (representante legal, dirección, sucursales)

Luego para que estas personas puedan ingresar y ser contactos formales, se procede a ejecutar un proceso de verificación de referencias, donde se validan los siguientes criterios:

- La persona (natural/jurídica) existe en el sistema de identificación y sus datos coinciden con las respuestas que arroja el sistema externo consultado.
- La persona (natural/jurídica) no tiene antecedentes judiciales.
- La persona (natural/jurídica) tiene un buen puntaje en el sistema de calificación financiero por buen manejo de sus finanzas.

Las 2 primeras validaciones se ejecutan en paralelo y la tercera utiliza las respuestas de las 2 primeras validaciones para enviar una petición a nuestro sistema de calificación de prospectos.

El sistema de calificación de prospectos es una función, donde se responde con un puntaje entre 0 y 2. El prospecto se adiciona al sistema de contactos cuando su puntaje es superior a 0.6.

Documentación solicitada:

- Definir el plan de pruebas.
- Definir la estrategia de pruebas.
- Elaborar los escenarios de prueba.
- Diseñar los casos de prueba.
- Incluir la prioridad de las actividades de pruebas definidas en el equipo de QA.
- Documentar bugs, asignando prioridad y severidad.
- Documentar reporte de pruebas.

Responder:

- ¿Cuáles son los puntos a considerar para elaborar un plan pruebas?
- ¿Qué es severidad y prioridad en los defectos?
- Menciona los diferentes tipos de pruebas de performance
- En que nos basamos para verificar la usabilidad
- ¿Qué es una Api?
- ¿Cuál es la diferencia entre pruebas de UX y UI?