

Tabla Comparativa de la Triple Restricción (Alcance, Tiempo y Presupuesto) y su Compatibilidad para Contratos Ágiles

Elaborada por @jorge_abad - www.lecciones-aprendidas.info
v-2019-12-30.01

Alcance	Tiempo	Presupuesto	Afinidad con Ágil	Ejemplo Pequeño	Ejemplo Grande	Recomendación para Ejecución Ágil	Riesgos	Notas Generales
fijo	fijo	fijo	baja	Alcance= 70 funcionalidades Tiempo= 3 meses Presupuesto= 100.000 dólares	Alcance= 2000 funcionalidades Tiempo= 18 meses Presupuesto= 3.000.000 dólares	- Realizar contratos pequeños (reducen riesgos de estimación y de insatisfacción del cliente) - Contratar por tiempos máximos de 3 meses, ojalá menos. - Lograr software funcionando y probado en el ambiente más cercano a producción en cada contrato - Priorice* las funcionalidades al momento de construir las.	Es muy probable que la estimación este mal hecha y no se logre a construir las funcionalidades pactadas, en el tiempo y presupuesto determinado. Entre más grande el proyecto o iniciativa peor será este impacto.	- Un alcance fijo no es buena práctica en un mundo VUCA. - Si el alcance es fijo, es poco o nada compatible con ágil, debido a que no está abierto al cambio.
fijo	fijo	variable	media-baja	Alcance= 70 funcionalidades Tiempo= 3 meses Presupuesto= lo que cueste	Alcance= 2000 funcionalidades Tiempo= 18 meses Presupuesto= lo que cueste	- Realizar contratos pequeños (reducen riesgos de estimación y de insatisfacción del cliente) - Contratar por tiempos máximos de 3 meses, ojalá menos. - Lograr software funcionando y probado en el ambiente más cercano a producción en cada contrato - Priorice* las funcionalidades al momento de construir las.	Es muy probable que la estimación este mal hecha y no se logre a construir las funcionalidades pactadas, tiempo determinado Entre más grande el proyecto o iniciativa peor será este impacto	- Un alcance fijo no es buena práctica en un mundo VUCA. - Si el alcance es fijo, es poco o nada compatible con ágil, debido a que no está abierto al cambio. - Es posible que por contar con presupuesto ilimitado trate de cerrarse el proyecto o iniciativa por fuerza bruta, pero es probable que "ni todo el dinero del mundo" ni los recursos alcancen a cerrarlo en la fecha pactada
fijo	variable	fijo	media-baja	Alcance= 70 funcionalidades Tiempo= lo que se demore Presupuesto= 100.000 dólares	Alcance= 2000 funcionalidades Tiempo= lo que se demore Presupuesto= 3.000.000 dólares	- Realizar contratos pequeños (reducen riesgos de estimación y de insatisfacción del cliente) - Contratar por tiempos máximos de 3 meses, ojalá menos. - Lograr software funcionando y probado en el ambiente más cercano a producción en cada contrato - Priorice* las funcionalidades al momento de construir las.	Es muy probable que la estimación este mal hecha y no se logre a construir las funcionalidades pactadas, en el presupuesto pactado. Entre más grande el proyecto o iniciativa peor será este impacto	- Un alcance fijo no es buena práctica en un mundo VUCA. - Si el alcance es fijo, es poco o nada compatible con ágil, debido a que no está abierto al cambio.
fijo	variable	variable	media-alta	Alcance= 70 funcionalidades Tiempo= lo que se demore Presupuesto= lo que cueste	Alcance= 2000 funcionalidades Tiempo= lo que se demore Presupuesto= lo que cueste	- Pacte releases de software funcionando. - Ojalá esos releases sean máximo cada tres meses - Lograr software funcionando y probado en el ambiente más cercano a producción en release. - Priorice* las funcionalidades al momento de construir las.	- Posiblemente no se logre resolver el problema pues el alcance fijo no garantiza que se construya lo que resuelve el problema	- Un alcance fijo no es buena práctica en un mundo VUCA. - Si el alcance es fijo, es poco o nada compatible con ágil, debido a que no está abierto al cambio.
variable	fijo	fijo	alta-baja	Alcance= lo de mayor valor - Lo que resuelva el problema de negocio Tiempo= 3 meses Presupuesto= 100.000 dólares	Alcance= lo de mayor valor - Lo que resuelva el problema de negocio Tiempo= 18 meses Presupuesto= 3.000.000 dólares	- Se requiere involucramiento del área usuaria o del cliente que va a usar la solución para que valide constantemente la construcción del alcance. - Tenga una versión temprana del producto (MVP-Mínimo Producto Viable), con la mínima cantidad de alcance, lo antes posible que valide si vale la pena seguir construyendo el producto - Pacte releases de software funcionando. - Ojalá esos releases sean máximo cada tres meses - Lograr software funcionando y probado en el ambiente más cercano a producción en release - Priorice* las funcionalidades al momento de construir las, de forma que si se acaba el tiempo o el presupuesto, construya lo de mayor valor.	- Posiblemente no se logre resolver el problema con esas dos restricciones	- La priorización por valor y las entregas tempranas permitirán reducir el riesgo del producto por parte de los usuarios - Se sugiere tener mentalidad de inversionista y no de gestión de costos en este enfoque, de forma que se pueda finalizar o continuar invirtiendo en función de la generación de ROI
variable	variable	fijo	alta-media	Alcance= lo de mayor valor - Lo que resuelva el problema de negocio Tiempo= lo que se demore Presupuesto= 100.000 dólares	Alcance= lo de mayor valor - Lo que resuelva el problema de negocio Tiempo= lo que se demore Presupuesto= 3.000.000 dólares	- Se requiere involucramiento del área usuaria o del cliente que va a usar la solución para que valide constantemente la construcción del alcance. - Tenga una versión temprana del producto (MVP-Mínimo Producto Viable), con la mínima cantidad de alcance, lo antes posible que valide si vale la pena seguir construyendo el producto - Pacte releases de software funcionando. - Ojalá esos releases sean máximo cada tres meses - Lograr software funcionando y probado en el ambiente más cercano a producción en release - Priorice* las funcionalidades al momento de construir las, de forma que si se acaba el presupuesto, construya lo de mayor valor.	- Es posible que no se logre resolver el problema con esa restricción	- La priorización por valor y las entregas tempranas permitirán reducir el riesgo del producto por parte de los usuarios. - Se sugiere tener mentalidad de inversionista y no de gestión de costos en este enfoque, de forma que se pueda finalizar o continuar invirtiendo en función de la generación de ROI
variable	fijo	variable	alta-media	Alcance= lo de mayor valor - Lo que resuelva el problema de negocio Tiempo= 3 meses Presupuesto= lo que cueste	Alcance= lo de mayor valor - Lo que resuelva el problema de negocio Tiempo= 18 meses Presupuesto= lo que cueste	- Se requiere involucramiento del área usuaria o del cliente que va a usar la solución para que valide constantemente la construcción del alcance. - Tenga una versión temprana del producto (MVP-Mínimo Producto Viable), con la mínima cantidad de alcance, lo antes posible que valide si vale la pena seguir construyendo el producto - Pacte releases de software funcionando. - Ojalá esos releases sean máximo cada tres meses - Lograr software funcionando y probado en el ambiente más cercano a producción en release - Priorice* las funcionalidades al momento de construir las, de forma que si se acaba el tiempo, construya lo de mayor valor.	- Es posible que no se logre resolver el problema con esa restricción. Es posible que como se cuentan con presupuesto sin restricciones, se trate de cerrar el proyecto o iniciativa en la fecha pactada, pero ni aun así se logre el objetivo	- La priorización por valor y las entregas tempranas permitirán reducir el riesgo del producto por parte de los usuarios. - Se sugiere tener mentalidad de inversionista y no de gestión de costos en este enfoque, de forma que se pueda finalizar o continuar invirtiendo en función de la generación de ROI
variable	variable	variable	alta-alta	Alcance= lo de mayor valor - Lo que resuelva el problema de negocio Tiempo= lo que se demore Presupuesto= lo que cueste	Alcance= lo de mayor valor - Lo que resuelva el problema de negocio Tiempo= lo que se demore Presupuesto= lo que cueste	- Se requiere involucramiento del área usuaria o del cliente que va a usar la solución para que valide constantemente la construcción del alcance. - Tenga una versión temprana del producto (MVP-Mínimo Producto Viable), con la mínima cantidad de alcance, lo antes posible que valide si vale la pena seguir construyendo el producto - Pacte releases de software funcionando. - Ojalá esos releases sean máximo cada tres meses - Lograr software funcionando y probado en el ambiente más cercano a producción en release - Priorice* constantemente las funcionalidades al momento de construir las, que se priorice el mayor impacto.	- No realizar una ejecución ágil del proyecto o iniciativa	- La priorización por valor y las entregas tempranas permitirán reducir el riesgo del producto por parte de los usuarios. - Se sugiere tener mentalidad de inversionista y no de gestión de costos en este enfoque, de forma que se pueda finalizar o continuar invirtiendo en función de la generación de ROI

* Se sugiere emplear la técnica de WSJF - weighted shortest job first

Elaborada por @jorge_abad
www.lecciones-aprendidas.info