



Universidad de Oviedo

# *Tema 3*

## *Técnicas de obtención de requisitos*

1

Jorge Álvarez Fidalgo

# Introducción

La **obtención** abarca las actividades relativas al **descubrimiento** de requisitos:

- **Identificar** los tipos de **usuarios** y otros **stakeholders**.
- Entender las **tareas** y **objetivos** de los **usuarios** y los objetivos de negocio relacionados.
- Comunicación con los usuarios tipo para obtener sus **necesidades** y **expectativas**.
- Comprender el **contexto** del producto.

# Tipos de stakeholders

Podemos clasificar los **stakeholders** en 3 niveles:

- **Externos** a la organización desarrolladora.
  - *Usuarios, cliente, contratista, equipo legal, agencias gub., consultores, proveedores...*
- **Organización** desarrolladora.
  - *Director de desarrollo, márketing; equipos de ventas, producción, soporte, infraestructuras...*
- **Equipo** del proyecto.
  - *Jefe de proyecto, analistas, director de producto, arquitectos, QA, diseñadores, desarrolladores, administradores de BD, dueño del producto (PO).*

# Tipos de usuarios

Podemos clasificar de forma general a los **usuarios** en:

- Usuarios **deseados**. Aquellos mejor alineados con los objetivos de negocio.
- Usuarios **no deseados**. Aquellos que no deberían usar el producto por cuestiones legales o de seguridad.
  - Medidas a tomar: seguridad de accesos, roles de usuario, logs, antimalware.
- Usuarios **ignorados**. Pueden usar el producto, pero no son el objetivo.
- Usuarios **indirectos**. No usan el producto, pero acceden a sus datos o servicios a través de informes u otros medios.

# (Sub)Tipos de usuarios

Debemos realizar una identificación más precisa de los tipos de usuarios.

- ¿Quién espera el **cliente** que use el sistema?
- Identificar todos los tipos de usuario posibles.
  - Acorde a las **tareas** que realizan.
  - A partir de **casos de uso** e **historias de usuario**.
  - A partir de diagramas **organizativos**.
  - A partir de los ya identificados.
  - *Nota: los usuarios pueden ser no humanos.*
- **Condensar grupos** de usuarios con necesidades similares.

[Gottesdiener 2002]

# Técnicas de obtención de requisitos

Las técnicas que estudiaremos son las siguientes:

- Entrevistas.
- Talleres.
- Grupos focales.
- Observaciones.
- Cuestionarios.
- Análisis de interfaces.
- Análisis de documentación.

# Entrevistas

- Técnica más **habitual**.
- **Individuales** o en pequeños **grupos**.
- Particularmente útiles en **dominios desconocidos**.
- Suele haber mayor **confianza** entre interlocutores.
- Puede ser:
  - **Estructurada**. Contenidos preparados con antelación; tratan temas concretos.
  - **No estructurada**. Interacción improvisada, al principio del proceso de obtención. Sin profundizar.

# Entrevistas: consejos

- Establecer una **relación**.
- Mantenerse **fieles** al tema.
- Tener **preguntas preparadas** de antemano.
- **Sugerir ideas** a los interlocutores.
- **Escuchar** activamente.