

# 2

## Versión gratuita on-line.

Apoya este trabajo, compra la copia impresa:

<http://infoq.com/minibooks/scrum-xp-from-the-trenches>

## Como hacemos Pilas de Producto

La pila de producto es el corazón de Scrum. Es donde empieza todo. La Pila de Producto es, básicamente, una lista priorizada de requisitos, o historias, o funcionalidades, o lo que sea. Cosas que el cliente quiere, descritas usando la terminología del cliente. Llamamos a esto *historias*, o a veces simplemente *elementos de la Pila*.

Nuestras historias incluyen los siguientes campos:

- **ID** – un identificador único, simplemente un número auto-incremental. Esto nos permite no perder la pista a las historias cuando cambiamos su nombre.
- **Nombre** – una descripción corta de la historia. Por ejemplo, “Ver tu historial de transacciones”. Suficientemente claro como para que el Dueño de Producto comprenda aproximadamente de qué estamos hablando, y suficientemente clara como para distinguirla de las otras historias. Normalmente, 2 a 10 palabras.
- **Importancia** – el ratio de importancia que el Dueño de Producto da a esta historia. Por ejemplo, 10. O 150. Más alto = más importante. Suelo evitar el término “prioridad” porque típicamente “1” se considera la “máxima prioridad, lo que es muy incómodo si posteriormente decides que algo es más importante. ¿Qué prioridad le daríamos a ese nuevo elemento? ¿Prioridad 0? ¿Prioridad -1?
- **Estimación inicial** – la valoración inicial del Equipo acerca de cuanto trabajo es necesario para implementar la historia, comparada con otras historias. La unidad son “puntos de historia” y usualmente corresponde a “días-persona ideales”. Pregunta al Equipo: “si tuvierais el número óptimo de personas para esta historia (ni muchos ni pocos, típicamente 2) y os encerraseis en una habitación con cantidad de comida, y trabajaseis sin distracciones, ¿en cuantos días saldríais con una implementación terminada, demostrable, testeada y liberable?”. Si la respuesta es “con 3 tíos encerrados en una habitación nos llevaría 4 días”, entonces la estimación inicial son 12 puntos. Lo importante no es que las estimaciones absolutas sean correctas (es decir, que una historia de 2 puntos deba durar 2 días), lo importante es que las estimaciones *relativas* sean correctas (es decir, que una historia de 2 puntos debería durar la mitad que una historia de 4 puntos).
- **Como probarlo** – una descripción a alto nivel de como se demostrará esta historia en la Demo al final del Sprint. Se trata, esencialmente, de una simple especificación de un test: “Haz esto, entonces haz lo otro, y entonces debería ocurrir aquello”. Si practicáis TDD (Test-Driven Development, desarrollo orientado a test) esta descripción puede usarse como pseudo-código para vuestro test de aceptación.

- **Notas** – cualquier otra información, clarificación, referencia a otras fuentes de información, etc. Normalmente muy breve.

Pila de Producto (ejemplo)					
ID	Nombre	Imp.	Est.	Como probarlo	Notas
1	Depósito	30	5	Entrar, abrir página de depósito, depositar 10€, ir a página de balance y comprobar que se ha incrementado en 10€	Necesita un diagrama UML. No preocuparse por encriptación aun
2	Ver tu historial de transacciones	10	8	Entrar, ver transacciones. Realizar un depósito de 10€. Ir a transacciones y comprobar que se ha actualizado con el nuevo depósito	Utilizar paginación para no hacer consultas muy grandes a la BB.DD. Diseño similar a la página de usuario.

Hemos experimentado con muchos otros campos, pero al final estos seis campos son los únicos que realmente se usaban Sprint tras Sprint.

Mantenemos esta tabla en un documento Excel con “compartir” habilitado (es decir, muchos usuarios pueden editar simultáneamente la hoja). Oficialmente, el Dueño de Producto es el propietario del documento, pero no queremos dejar al resto de usuarios fuera. Muchas veces un desarrollador necesita abrir el documento para clarificar algo o cambiar una estimación.

Por la misma razón, no colocamos este documento en el repositorio de control de versiones; en vez de eso, lo almacenamos en una unidad de red compartida. Esta ha demostrado ser la manera más simple de permitir múltiples editores diferentes sin causar problemas de bloqueo o fusión de documentos.

Sin embargo, casi todos los demás artefactos se colocan en el repositorio de control de versiones.

## Campos de historia adicionales

A veces usamos campos adicionales en la Pila de Producto, fundamentalmente como comodidad para el Dueño de Producto a la hora de decidir sus prioridades.

- **Categoría** – una categorización básica de la historia, por ejemplo “backoffice” o “optimización”. Así, el dueño de producto puede filtrar fácilmente “optimización” y cambiar todas las prioridades de este tipo a “baja”, etc.
- **Componentes** - usualmente implementado en la forma de “checkboxes” en el documento Excel, por ejemplo “base de datos, servidor, cliente”. Aquí, el Dueño de Producto puede identificar qué componentes técnicos estarán involucrados en la implementación de la historia. Esto es útil

cuando tienes varios equipos Scrum, por ejemplo un equipo de backoffice y otro equipo de cliente, y quieres que sea fácil para cada equipo saber a qué historias deben dedicarse.

- **Solicitante** – el Dueño de Producto puede querer mantener un historial acerca de qué cliente o persona interesada pidió originalmente la historia, para poder así ofrecerle información actualizada sobre el progreso de la misma.
- **Bug tracking ID** – si tienes un sistema de bug *tracking* (seguimiento de errores) aparte, como hacemos nosotros con Jira, es útil mantener un historial de cualquier correspondencia directa entre una historia y uno o más errores reportados.

## Como mantenemos la Pila de Producto a nivel de negocio

---

Si el Dueño de Producto tiene una formación técnica, puede que añada historias del tipo “añadir índices a la tabla de eventos”. ¿Por qué quiere algo así? El auténtico objetivo subyacente probablemente será algo como “aligerar el formulario de búsqueda de eventos en el backoffice”.

Puede ocurrir que los índices no fueran el cuello de botella que hiciera al formulario ir lento. Puede que fuera algo completamente diferente. El equipo está normalmente mejor capacitado para averiguar como resolver algo, así que el Dueño de Producto debería concentrarse en los objetivos de negocio.

Cuando veo historias con orientación técnica como esta, normalmente hago al Dueño de Producto una serie de preguntas tipo “pero ¿Por qué?” hasta que encuentro el objetivo subyacente. Entonces, reformulo la historia en términos del objetivo subyacente (“aligerar el formulario de búsqueda de eventos del backoffice”). La descripción técnica original acaba siendo una nota (“indexar la tabla de eventos podría resolver esto”).