



Roles – El Product Owner

Dentro de la distribución de los *roles*, hoy os presentamos la figura del **Product Owner**. Este es quien representa al cliente que ha encargado el proyecto. Su función es la de velar para que el resultado final del trabajo realizado por el *team* cumpla con las expectativas del cliente.

Debe ser alguien de la parte del cliente. En el caso de que esto no fuera posible, dado que se le exige una gran dedicación al proyecto, alguien de nuestro equipo deberá asumir este rol. **Es una figura imprescindible.**

Sus atribuciones más destacadas son:

- Definir las funcionalidades del producto o servicio.
- Decidir sobre fechas y contenidos de las distintas fases (*sprints* y *releases*).
- Ajustar funcionalidades y prioridades según se vaya avanzando.
- Aprobar las modificaciones de alcance o aceptar alternativas sobre lo previsto.

¡Y todo ello siempre desde la perspectiva de las necesidades del cliente!

Respecto de la gestión tradicional, diremos que equivale a la figura del cliente (lo veáis venir, ¿no?). **El cliente en la gestión de proyectos clásica es el que define la necesidad a cubrir** y a menudo también las funcionalidades del producto o servicio a obtener. Con él validamos que estamos avanzando en la dirección correcta y también las variaciones que se vayan incorporando. Se pretende que esté involucrado a lo largo del avance del proyecto, y para ello participa en las distintas reuniones de hitos que se hayan previsto. Estas reuniones se producen cada 3 o 4 semanas, como pronto.

Esta “distancia” supone que el cliente viva el proyecto de forma pasiva y alejado de las dinámicas reales de avance, pero a la vez sienta la responsabilidad final del resultado, de hecho la tiene ante sus superiores. Esta dualidad pone al cliente en una situación complicada que suele generar tensiones entre las partes –no vamos a hablar de nerviosismo y pánico, pues podría parecer que exageramos, y eso no estaría bien... -.

Por el contrario, **en la gestión LPM al Product Owner se le requiere que participe de forma intensa en el avance de proyecto**, con su preceptiva asistencia a los *daily meetings* (reuniones express de frecuencia diaria), así como al resto de reuniones de seguimiento. Y se le requiere también su contribución en la confección de los distintos *backlog* (priorización de las tareas a acometer en cada hito).

En conclusión, el **Product Owner tiene una visión privilegiada de cómo se está desarrollando el proyecto**, de los impedimentos que este pueda sufrir, de la dificultad real de las tareas... Y siempre tiene la última palabra en las decisiones de avance que se van tomando, punto este clave en el caso de proyectos de innovación, puesto que la misma incertidumbre que conllevan hace necesaria una intervención muy próxima e implicada del cliente.

Comprenderéis que esta figura suponga un ansiolítico inestimable para el *TEAM*. Lo dicho, imprescindible!