

El manifiesto agile **está mal**



Agile se creó para gestionar
proyectos de software.

Por eso, se enfoca en la gestión de
entregables (historias de usuario,
features, etc...)

Si lo pensamos bien...

“Software funcionando”

No es lo mismo que

“Software con valor”

“El software funcionando es la principal medida de progreso”

Manifiesto Ágil



“El **software funcionando** es la principal medida de progreso”

Manifiesto Ágil

“Nuestra máxima prioridad es **satisfacer al cliente** a través de la entrega temprana y continua de **software con valor.**”

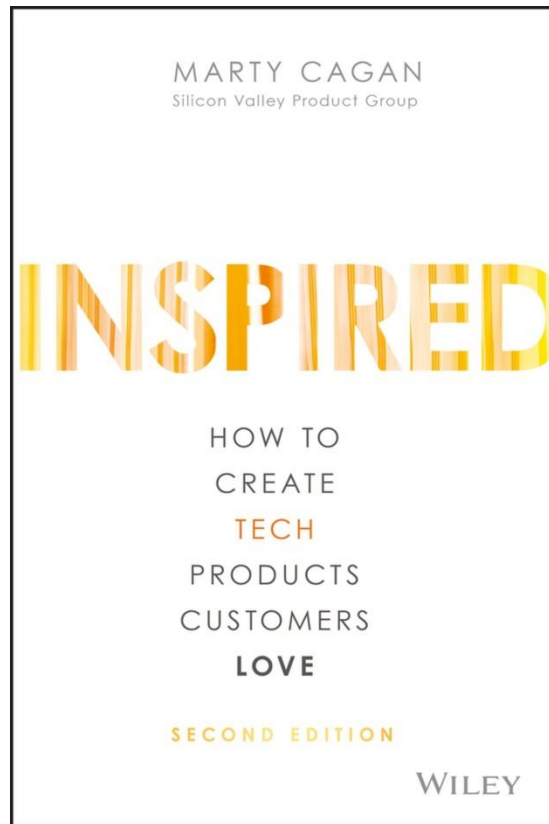
Agile Manifesto

“Hoy en día, los equipos con demasiada frecuencia son **fábricas de features**. Raras veces consideran si las *features* realmente resuelven problemas del negocio”

Marty Cagan,
Silicon Valley Product Group



Lectura recomendada



¿Qué es **valor**?



El valor se
mide **después**
de la entrega

Las historias de usuario
son experimentos



Si lo pensamos bien...

Estimar valor

No es lo mismo que

Entregar valor

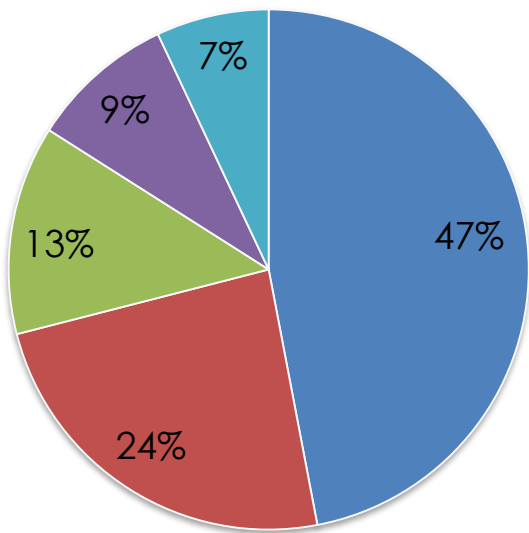
Comité de decisiones

Por favor, seleccione la opción que mejor describe cómo se decide en su organización qué productos se hacen

- ▶ El comité decide entre opciones potenciales
- ▶ Arquitectura financiera (p. ej. Optimización de costes)
- ▶ La opinión de la persona con más sueldo gana
- ▶ Aproximación basada en el portfolio de productos
- ▶ No hay una forma sistematizada

Comité de decisiones

Por favor, seleccione la opción que mejor describe cómo se decide en su organización qué productos se hacen

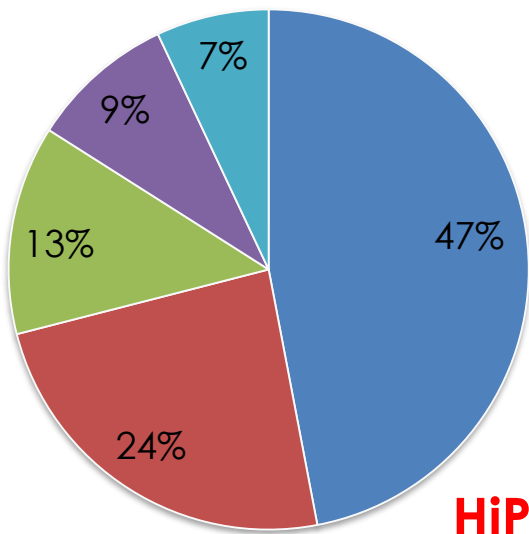


- El comité decide entre opciones potenciales
- Arquitectura financiera (p. ej. Optimización de costes)
- La opinión de la persona con más sueldo gana
- Aproximación basada en el portfolio de productos
- No hay una forma sistematizada

Comité de decisiones

Por favor, seleccione la opción que mejor describe cómo se decide en su organización qué productos se hacen

OPINIONES PERSONALES



HIPPO

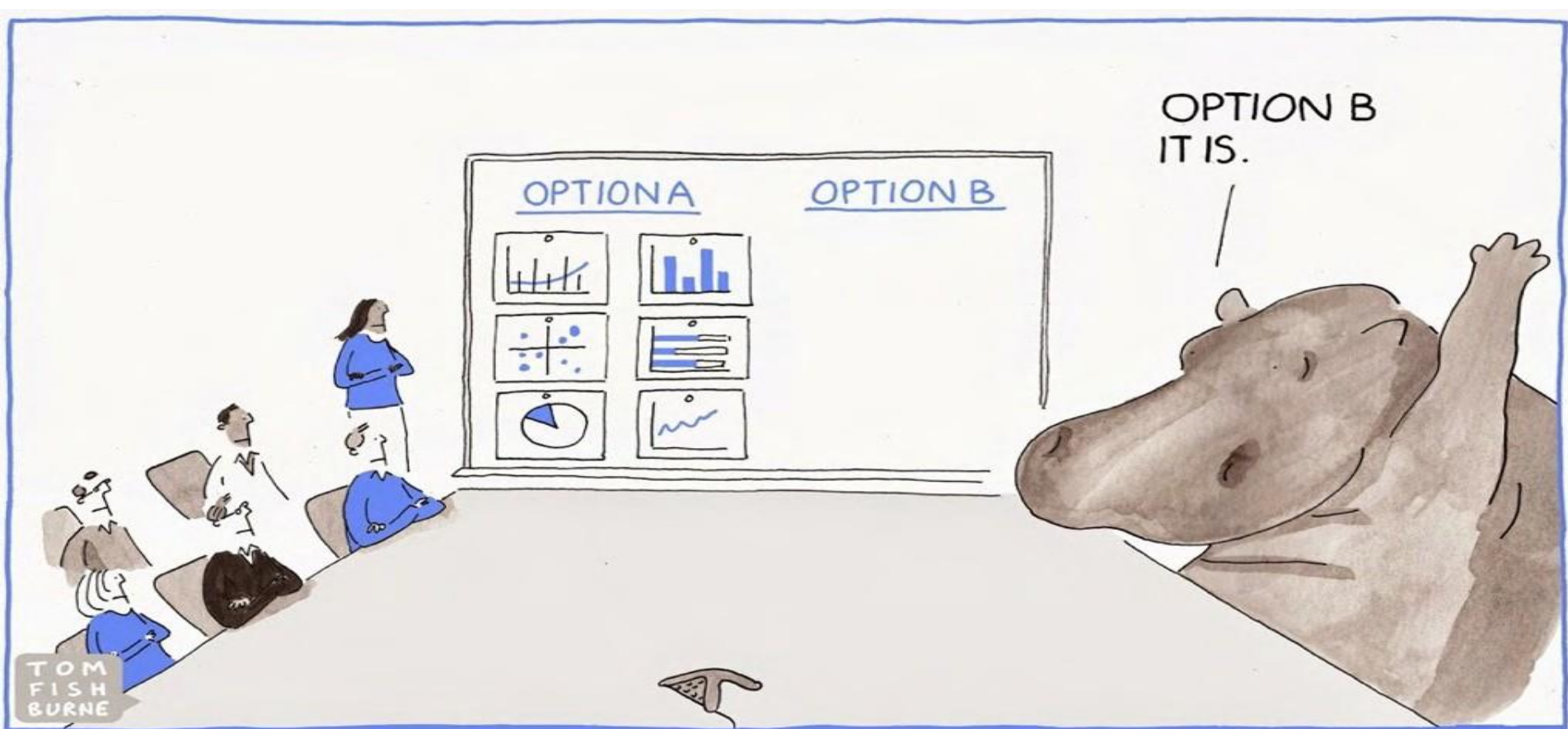
■ El comité decide entre opciones potenciales

■ Arquitectura financiera (p. ej. Optimización de costes)

■ La opinión de la persona con más sueldo gana

■ Aproximación basada en el portfolio de productos

■ No hay una forma sistematizada



Let data drive decisions, not the Highest Paid Person's Opinion.

Ron Kohavi

Microsoft: General Manager,
Analysis & Experimentation

Amazon: Ex-Director, Data Mining
& Personalization



“Estadísticas de la humildad”

Solo 1/3 de las ideas
crea un **cambio
positivo** significativo
estadísticamente.



“Estadísticas de la humildad”

1/3 no produce **ningún**
cambio significativo.



“Estadísticas de la humildad”

1/3 Crea un **impacto negativo** estadísticamente significativo.



“Estadísticas de la humildad”

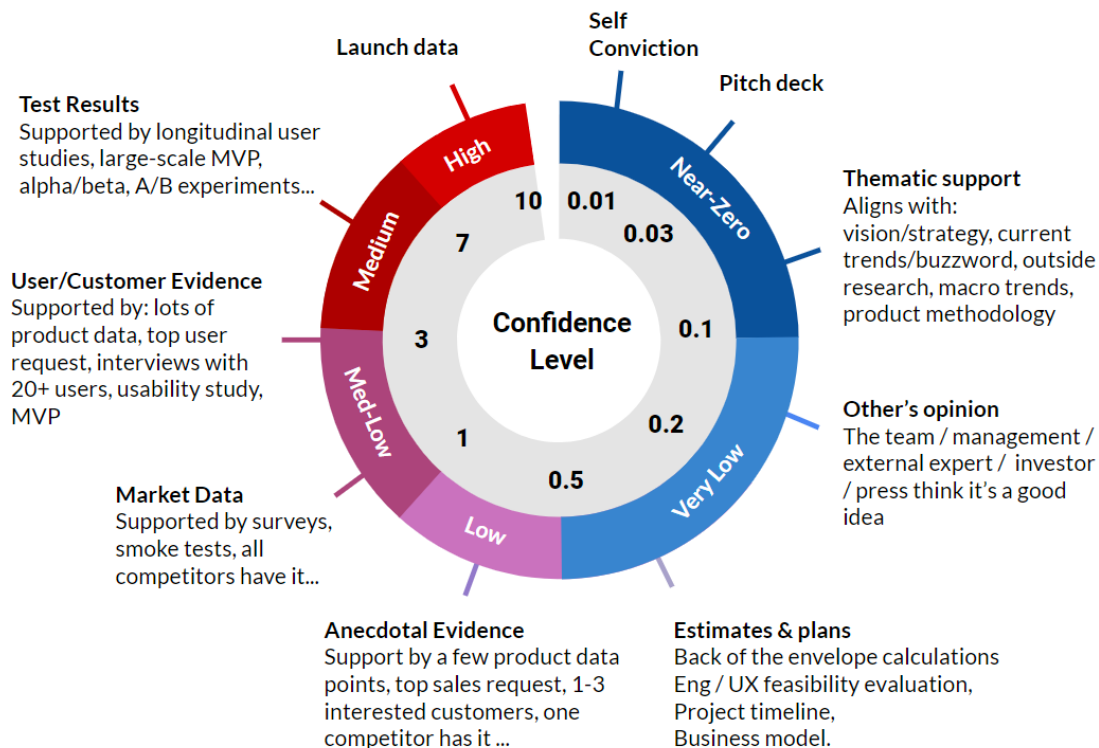
En general, entre el 60% y el 90% de las ideas **no mejora** las métricas deseadas.



Las historias de usuario
son experimentos...

...Con una tasa de éxito
muy baja

Fiabilidad de las ideas



¿Dónde está el **empirismo**
cuando hablamos de valor?

Necesitamos pasar de la
estimación de valor a la
medición de valor.

¡Es hora de
evolucionar!

