

DOSSIER DE PRENSA

Publicaciones 2021

leda_{mc}

Publicaciones 2021

1. **COMPUTING.** ANUARIO 2021. La Unión Europea recomienda el uso del método de ahorros de coste propuesto por LedaMC. 16 Enero 2021.
2. **ERP-LATINO.** La Unión Europea recomienda el uso del método de ahorros de coste propuesto por LedaMC . 11 Febrero 2021.
3. **Capital radio.** Entrevista a Julian Gómez en AfterWorks. 11 Febrero 2020
4. **El ECONOMISTA.** La Unión Europea recomienda el uso del método de ahorros de coste propuesto por LedaMC. 26 Febrero 2021.
5. **El ECONOMISTA.** Clientes de LedaMC debaten acerca de la gestión, los proveedores y el Gobierno del Desarrollo de Software. 26 Febrero 2021.
6. **INVERTIA/EL ESPAÑOL.** Era postcovid: la diferencia estará entre los que usen apps y los que sigan usando Excel. 1 Marzo 2021.
7. **IT LATINO. Consultor-IT,com.** Era postcovid: la diferencia estará entre los que usen apps y los que sigan usando Excel.. 2 Marzo 2021.
8. **Revista BYTE.** Era Postcovid: usar Apps en lugar de Excel 11 Marzo 2021.
9. **COMPUTING.** Gestión de proveedores y el gobierno del desarrollo de software, a debate. 11 Marzo 2021
10. **COMUNICACIONES HOY.** Los grandes clientes de LedaMC debaten acerca de la gestión de proveedores y el gobierno del desarrollo de software. 15 Marzo 2021
11. **ERP-LATINO.** Gestión de Proveedores y el Gobierno del Desarrollo de Software en Vodafone, Orange, Repsol, Grupo Red Eléctrica o Correos. 17 Marzo 2021

Publicaciones 2021

12. **Revista BYTE.** “Por cada euro invertido en LedaMC nuestros clientes obtienen entre 9 y 25€”. 1 Abril 2021.
13. **Digital 4.0 | Factoría&Tecnología, de EL ECONOMISTA.** “Era Postcovid: la diferencia estará entre los que usen ‘Apps’ y los que sigan usando Excel”. Abril 2021.
14. **EL ECONOMISTA.** Era Postcovid: la diferencia estará entre los que usen Apps y los que sigan usando Excel. 14 Mayo 2021
15. **DATACENTERMARKET.** Era Postcovid: la diferencia estará entre los que usen Apps y los que sigan usando Excel. 14 Mayo 2021
16. **EL ECONOMISTA.** Comunicación, trabajo remoto, problemas y... una solución. 4 Junio 2021
17. **EL ECONOMISTA.** "Afinar la agilidad": el nuevo reto de la transformación digital. 6 Junio 2021
18. **Revista BYTE.** "Afinar la agilidad": el nuevo reto de la transformación digital. 8 Junio 2021
19. **COMPUTING.** "Afinar la agilidad": el nuevo reto de la transformación digital. 8 Junio 2021
20. **Diarioabierto.es.** El gran reto de la transformación a la agilidad es saber cuánto cuesta satisfacer al usuario. 9 Junio 2021
21. **Director TIC.** . Comunicación, trabajo remoto, problemas... y... una solución. 5 Julio 2021
22. **Director TIC.** .Newsletter. Comunicación, trabajo remoto, problemas... y... una solución. 20 Julio 2021
23. **ERP-LATINO.** Afinar la agilidad: el nuevo reto de la transformación digital. 7 Julio 2021
24. **INVERTIA/EL ESPAÑOL.** ¿Pagarías por una escultura que no puedes ver ni tocar? 31 Julio 2021.
25. **COMPUTING.** ¿Pagarías por una escultura que no puedes ver ni tocar?. 16 Septiembre 2021

Publicaciones 2021

26. **DATACENTERMARKET.** ¿Pagarías por una escultura que no puedes ver ni tocar?. 16 Septiembre 2021
27. **El ECONOMISTA.** ¿Pagarías por una escultura que no puedes ver ni tocar?. 29 Septiembre 2021
28. **Diarioabierto.es.** Por qué en las estadísticas de fallecidos por covid-19 los mayores de 99 años eran niños. 23 Septiembre 2021
29. **COMPUTING.** El alto coste en software de quedarte en la fotografía y no en la radiografía. 4 Noviembre 2021
30. **Revista BYTE.** ". El alto coste en software de quedarte en la fotografía y no en la radiografía. 6 Noviembre
31. **Diario informático.** El alto coste en software de quedarte en la fotografía y no en la radiografía. 14 Noviembre
32. **Digital 4.0 | Factoría&Tecnología, de EL ECONOMISTA.** El alto coste en software de quedarte en la fotografía y no en la radiografía. Noviembre 2021
33. **El ECONOMISTA.** El alto coste en software de quedarte en la fotografía y no en la radiografía. 26 Noviembre 2021
34. **ERP-LATINO.** ¿Pagarías por una escultura que no puedes ver y que no puedes tocar?. 20 Noviembre 2021
35. **El ECONOMISTA** Las prácticas ágiles como Scrum han muerto, larga vida a Agile 2. 21 Diciembre 2021
36. **Director TIC.** El alto coste en software de quedarte en la fotografía y no en la radiografía.. 22 Diciembre 2021
37. **ERP-LATINO.** El alto coste en software de quedarte en la fotografía y no en la radiografía.. 22 Diciembre 2021
38. **Revista BYTE.** LedaMC: "Ya han salido voces en contra de Scrum". 28 diciembre 2021

DOSSIER DE PRENSA

Publicaciones 2021

SEGURIDAD INTELIGENTE

Adelántese a los ataques ante la amenaza digital



Ver



NOTICIAS ► MUNDO DIGITAL

Anuario Computing 2020: una foto de la evolución TI actual

BPS edita la edición 2020 de la única publicación de estas características del mercado que abarca tendencias, informes, opiniones y artículos a fondo en torno a lo acaecido en 2019 y su proyección para el próximo ejercicio.

FOR REDACCIÓN COMPUTING | 16 enero 2020

GUÍA TIC

“La Unión Europea recomienda el uso del método de ahorro de costes de TI propuesto por LedaMC”

LedaMC será el asesor del Grupo Enel en eficiencia de los procesos TI para la optimización de costes.

viendo el resultado de la última licitación del grupo Enel para el suministro de competencias de eficiencia en Coste T1, de la que el resultado primera adjudicatario la UTE liderada por SENER, podemos decir que su experiencia en consultoría está dando resultados en un año tan complicado. ¿Se debe al buen hacer de sus servicios?

...siendo un año fácil para nadie y lo que nos preocupa sobre la salud. Después de la salud, lo que tratamos es de ayudar a nuestros clientes a que sus compañías sean lo más eficientes que ellos entienden, como lo entiende el grupo Enel, que para nosotros hoy que invertir en cuidar nuestra eficiencia. Nosotros hacemos gala de lo que predicamos, de optimizar y de maximizar el valor que entregamos a nuestros clientes, de ayudarlos en sus desarrollos de TI, de ahí la cifra de ROI que hasta ahora se sitúa en un 500% o, de otra forma, por cada euro que entra en nuestros clientes obtenemos entre 5 y 25 euros.

Después de muchos años de experiencia en la utilización de los servicios de optimización de costes en el sector de TI, ¿cómo percibe la noticia de que la Unión Europea los recomienda para sus licitaciones de desarrollo de software?

...entonces, sobre todo porque el paso que ha dado la Unión Europea es un hecho asombroso. Desde 2006 venimos trabajando en ese sentido, ya que nos permiten conseguir grandes ahorros en las tarifas aéreas, como han publicado Vodafone, Orange o Telefónica. Entonces hemos visto cómo cada vez más países se incorporando en sus procesos de licitación: Brasil, Italia, España, entre otros, y ahora la Unión Europea.

...estamos convencidos de que pueden suponer una amenaza para la Unión Europea, así como para cualquier empresa que opere en competencia en un escenario de incertidumbre que vivimos actualmente.

¿Aplica la Unión Europea estos métodos para ahorrar costes? Según su experiencia, ¿difiere en algo a cómo lo hacen los clientes en la gestión de proveedores?

La muestra es bastante amplia para poder obtener el máximo de información que recoge muchas de las mejores prácticas que se utilizarán en el futuro. El estudio que se mostrará de forma breve a continuación.

En las primeras compañías en utilizar la medida se puede observar que los costes de los desarrollos de nuevos productos para nuevos clientes y ese es uno de los puntos que la mayoría de ellas resalta. Ellos lo prescriben tanto en la fase de desarrollo de los desarrollos como en la determinación de la estrategia, tratando de eliminar las incertidumbres de los costos.

Dávid Castelo
CEO de LendME

Otro de los campos en el que fuimos pioneros, y nos alegra que la comunidad europea siga nuestros pasos, es en la optimización del coste de la mala calidad. A través de los puntos función (medida del producto/software), se puede calcular el esfuerzo de testware necesario para un proyecto de desarrollo software. ¿Hay alguna forma mejor que la propia funcionalidad a probar para determinar el esfuerzo necesario para llevarlo a cabo? Anusando diferentes perímetros, podemos normalizar los valores para meter en contexto nuestros desarrollos. Calidad, plazo de entrega, coste por punto función y esfuerzo nos dan una visión 360 de cómo se encuentran nuestros desarrollos para así poder tomar importantes decisiones de negocio. Podemos incluso compararlos con lo que está sucediendo el mercado, ya que los puntos función son una medida estándar.

Otras aplicaciones algo más usuales de obtener ventajas de los puntos fundición que adoptan tanto la UE como nuestros clientes son: establecer un ranking de proveedores para ver qué proveedor es el óptimo para realizar un desarrollo determinado (teniendo en cuenta la tecnología, metodología, etc.) y como mencionábamos anteriormente, centrarnos en el producto entregado a la hora de contrastar un desarrollo, en vez de solo tener en cuenta las tarifas de los distintos proveedores. Este valor del producto entregado, al estar basado en una medida estándar, puede compararse con el mercado y así obtener presupuestos más objetivos y transparentes. ■

La Unión Europea recomienda el uso del método de ahorro de Costes de TI propuesto por LedaMC

LedaMC será el asesor del Grupo Enel en eficiencia de los procesos TI para la optimización de costes

Por Redacción ERP-Spain.com

Actualizado el 11 de febrero, 2021 - 20.24hs.

Disminuir tamaño de letra *Aumentar tamaño de letra*

A la vista del resultado de la última licitación del grupo Enel para su centro de competencias de eficiencia en Coste TI, de la que ha resultado primera adjudicataria la UTE liderada por LedaMC, podemos decir que su experiencia en consultoría está dando resultados en un año tan complicado.

¿Se debe al ROI tan bueno de sus servicios?

No está siendo un año fácil para nadie y lo que nos preocupa sobre todo es la salud. Después de la salud, lo que tratamos es de ayudar a nuestros clientes a que sus compañías sean lo más eficientes posibles y ellos entienden, como lo entiende el grupo Enel, que para reducir costes hay que invertir en cuidar nuestra eficiencia. Nosotros siempre hacemos gala de lo que

predicamos, de optimizar y de maximizar el valor que entregamos a nuestros clientes, de ayudarles a cuidar de sus desarrollos de TI, de ahí la cifra de ROI que hasta el momento se sitúa en un 500% o de otra forma por cada euro invertido en Leda nuestros clientes obtienen entre 9€ y 25€.

Llevan muchos años de experiencia en la utilización de los métodos de optimización de costes en el sector de TI, ¿cómo han recibido la noticia de que la Unión Europea los recomienda ahora en sus licitaciones de desarrollo de software?

Muy contentos, sobre todo porque el paso que ha dado la Unión Europea no es un hecho aislado. Desde 2006 venimos trabajando en estos métodos ya que nos permiten conseguir grandes ahorros para nuestros clientes como han publicado Vodafone, Orange o Mapfre; y desde entonces hemos visto como cada vez más países lo han ido incorporando en sus procesos de licitación: Brasil, Italia, México, Francia entre otros y ahora la Unión Europea.

Nosotros estamos convencidos de que pueden suponer

una ventaja para la Unión Europea, así como para cualquier empresa que quiera ser más competitiva en un escenario de incertidumbre como el que vivimos actualmente.

¿Cómo aplica la Unión Europea estos métodos para ahorrar costes en TI? Según su experiencia ¿difiere en algo a cómo lo aplican sus clientes en la gestión de proveedores?

Lo aplica de una forma bastante amplia para poder obtener el máximo, y podemos decir que recoge muchas de las mejores prácticas de la industria que mostraré de forma breve a continuación.

Fuimos una de las primeras compañías en utilizar la medida del producto para poder optimizar los costes de los desarrollos ágiles para nuestros clientes y ese es uno de los puntos que la Unión Europea recomienda ahora. Ellos lo prescriben tanto en la presupuestación de los desarrollos como en la determinación del coste final del proyecto, tratando de eliminar las incertidumbres propias de estos entornos.

alegra que la comunidad europea siga nuestros pasos, es la optimización del coste de la mala calidad. A través de los puntos función (medida del producto software), se puede calcular el esfuerzo de testware necesario para un proyecto de desarrollo software. ¿Hay alguna forma mejor que la propia funcionalidad a probar para determinar el esfuerzo necesario para llevarlo a cabo? Aunando diferentes parámetros, podemos normalizar los valores para meter en contexto nuestros desarrollos. Calidad, plazo de entrega, coste por punto función y esfuerzo nos dan una visión 360 de cómo se encuentran nuestros desarrollos para así poder tomar importantes decisiones de negocio. Podemos incluso compararlos con lo que está haciendo el mercado, ya que los puntos función son una medida estándar.

Otras aplicaciones algo más usuales de obtener ventajas de los puntos función que adoptan tanto la UE como nuestros clientes son: establecer un ranking de proveedores para ver qué proveedor es el óptimo para realizar un desarrollo determinado (teniendo en cuenta la

anteriormente, centrarnos en el producto entregado a la hora de contratar un desarrollo en vez de sólo tener en cuenta las tarifas de los distintos proveedores. Este valor del producto entregado, al estar basado en una medida estándar, puede compararse con el mercado y así obtener presupuestos más objetivos y transparentes.

Dácil Castelo, CEO de LedaMC

After Work

Con Edu Castillo

Martes a Jueves de 19:00 a 20:00

Programa diario dedicado a las pymes, profesionales, autónomos y emprendedores. Hablamos de Big Data y de crowdfunding, de management y coaching, de exportar e importar, de pedir créditos a los bancos y de empresas fintech. Los especialistas comparten sus experiencias, sus casos de éxito y sus fracasos. Todo en un tono propio de un Afterwork, en el que podrás hacer un poco de networking y hacer negocios más allá de la oficina.

 687 050 600 912 833 333

La Unión Europea recomienda el uso del método de ahorro de Costes de TI propuesto por LedaMC

LedaMC será el asesor del Grupo Enel en eficiencia de los procesos TI para la optimización de costes, por ello, entrevistamos a Dácil Castelo, CEO de la compañía.

A la vista del resultado de la última licitación del grupo Enel para su centro de competencias de eficiencia en Coste TI, de la que ha resultado primera adjudicataria la UTE liderada por LedaMC, podemos decir que su experiencia en consultoría está dando resultados en un año tan complicado ¿Se debe al ROI tan bueno de sus servicios?

No está siendo un año fácil para nadie y lo que nos preocupa sobre todo es la salud. Después de la salud, lo que tratamos es de ayudar a nuestros clientes a que sus compañías sean lo más eficientes posibles y ellos entienden, como lo entiende el grupo Enel, que para reducir costes hay que invertir en cuidar nuestra.

eficiencia. Nosotros siempre hacemos gala de lo que predicamos, de optimizar y de maximizar el valor que entregamos a nuestros clientes, de ayudarles a cuidar de sus desarrollos de TI, de ahí la cifra de ROI que hasta el momento se sitúa en un 500% o de otra forma por cada euro invertido en Leda nuestros clientes obtienen entre 9€ y 25€

Llevan muchos años de experiencia en la utilización de los métodos de optimización de costes en el sector de TI, ¿cómo han recibido la noticia de que la Unión Europea los recomienda ahora en sus licitaciones de desarrollo de software?

Muy contentos, sobre todo porque el paso que ha dado la Unión Europea no es un hecho aislado. Desde 2006 venimos trabajando en estos métodos ya que nos permiten conseguir grandes ahorros para nuestros clientes como han publicado Vodafone, Orange o Mapfre; y desde entonces hemos visto como cada vez más países lo han ido incorporando en sus procesos de licitación: Brasil, Italia, México, Francia entre otros y ahora la Unión Europea.

Nosotros estamos convencidos de que pueden suponer una ventaja para la Unión Europea, así como para cualquier empresa que quiera ser más competitiva en un escenario de incertidumbre como el que vivimos actualmente.

¿Cómo aplica la Unión Europea estos métodos para ahorrar costes en TI? Según su experiencia ¿difiere en algo a cómo lo aplican sus clientes en la gestión de proveedores?

Lo aplica de una forma bastante amplia para poder obtener el máximo, y podemos decir que recoge muchas de las mejores prácticas de la industria que mostraré de forma breve a continuación.

Fuimos una de las primeras compañías en utilizar la medida del producto para poder optimizar los costes de los desarrollos ágiles para nuestros clientes y ese es uno de los puntos que la Unión Europea recomienda ahora. Ellos lo prescriben tanto en la presupuestación de los desarrollos como en la determinación del coste final del proyecto, tratando de eliminar las incertidumbres propias de estos entornos.

Otro de los campos en los que fuimos pioneros, y nos alegra que la comunidad europea siga nuestros pasos, es la optimización del coste de la mala calidad. A través de los puntos función (medida del producto software), se puede calcular el esfuerzo de testware necesario para un proyecto de desarrollo software.

¿Hay alguna forma mejor que la propia funcionalidad a probar para determinar el esfuerzo necesario para llevarlo a cabo? Aunando diferentes parámetros, podemos normalizar los valores para meter en contexto nuestros desarrollos. Calidad, plazo de entrega, coste por punto función y esfuerzo nos dan una visión 360 de cómo se encuentran nuestros desarrollos para así poder tomar importantes decisiones de negocio. Podemos incluso compararlos con lo que está haciendo el mercado, ya que los puntos función son una medida estándar.

Otras aplicaciones algo más usuales de obtener ventajas de los puntos función que adoptan tanto la UE como nuestros clientes son: establecer un ranking de proveedores para ver qué proveedor es el óptimo para realizar un desarrollo determinado

(teniendo en cuenta la tecnología, metodología, etc) y como mencionaba anteriormente, centrarnos en el producto entregado a la hora de contratar un desarrollo en vez de sólo tener en cuenta las tarifas de los distintos proveedores. Este valor del producto entregado, al estar basado en una medida estándar, puede compararse con el mercado y así obtener presupuestos más objetivos y transparentes.

Cientes de LedaMC debaten acerca de la gestión, los proveedores y el Gobierno del Desarrollo de Software



El pasado día 11 de febrero LedaMC organizó un encuentro entre sus clientes con el objetivo de intercambiar puntos de vista, intereses y opiniones sobre temas tan críticos para todos como son la Gestión y el gobierno del desarrollo de software y la gestión de proveedores de desarrollo.

Cientes como Vodafone España, Orange España, Simyo, Oficina de Patentes y Marcas, Repsol, Enel, Grupo Red Eléctrica, Correos y Orange Bélgica, recogieron el testigo lanzado por LedaMC y debatieron ampliamente sobre si se tiene en cuenta el nivel de madurez de los equipos agile a la hora de aplicar una mejora de la eficiencia conforme van aumentando su aprendizaje.

Luis María Martínez, responsable de la Oficina de Productividad de Orange España, apuntó que para ellos la madurez de los equipos agile la define el momento en el que se les puede medir la eficiencia, ya que antes necesitan desarrollar unas capacidades previas. Una vez alcanzado este punto, ya sí se puede empezar a mejorar la eficiencia haciendo un seguimiento de cómo va variando. De este análisis, añade, "vamos a comenzar a revisar cómo influyen las rotaciones y los cambios

dentro de los equipos en las disminuciones de eficiencia".

Ricardo Cambra, responsable del área de Gestión del Porfolio Tecnológico y Programas de Correos recogió el testigo respondiendo a una cuestión relativa a cómo afectan las estimaciones en Puntos Función en tecnologías como SAP en la mejora del propio proceso de estimación. Cambra indicó que "dentro de la compañía, los resultados de las estimaciones en Puntos Función en entornos SAP han sido los mejor aceptados". Lo consideran como un caso de éxito, pues les "ha permitido pasar de un método anterior de estimación "etéreo" a una estimación objetiva y razonable a través de los Puntos Función".

En este punto coincidió también José Antonio Paso, responsable de Gestión de Servicios AM y de Automatización Inteligente de Grupo Red Eléctrica, indicando que "uno de los beneficios de las estimaciones en Puntos Función es el poder disponer de un método objetivo que, además permite cerrar el coste final del proyecto en una horquilla entre el 10% o 15% de la estimado". Para terminar esta cuestión, Patricia Marín IT Productivity Office

Responsable de Vodafone Spain, añadió que "otro de los beneficios es la consecución de ahorros es las estimaciones tras la revisión que se hace de las mismas".

Pedro Lotersztain, gerente TI Calidad, Modernización y Simplificación de Repsol puso sobre la mesa una cuestión con cierta polémica en la que expresaba su inquietud acerca de si el método de estimación y medición de la productividad interrumpe a los equipos agile durante el desarrollo. Tanto Patricia Marín de Vodafone Spain como Luis María Martínez de Orange España, respondieron que "superado un primer periodo de aprendizaje, y con ayuda de unas herramientas y plantillas simplificadas, se ha asumido como algo más en los equipos y están involucrados con las mismas".

Otra pregunta planteada, y no menos polémica en los ambientes ágiles, fue si utilizar, o no, los puntos de historia dentro de los equipos ágiles. Todos los participantes expresaron la poca o nula utilidad de los puntos historia para ayudar a mejorar la eficiencia de los equipos. "Se pueden obtener correlaciones entre ellos y el esfuerzo, pero son muy arbitrarios y subjetivos de los equipos", apuntó Luis María Martínez de

dentro de los equipos en las disminuciones de eficiencia".

Ricardo Cambra, responsable del área de Gestión del Porfolio Tecnológico y Programas de Correos recogió el testigo respondiendo a una cuestión relativa a cómo afectan las estimaciones en Puntos Función en tecnologías como SAP en la mejora del propio proceso de estimación. Cambra indicó que "dentro de la compañía, los resultados de las estimaciones en Puntos Función en entornos SAP han sido los mejor aceptados". Lo consideran como un caso de éxito, pues les "ha permitido pasar de un método anterior de estimación "etéreo" a una estimación objetiva y razonable a través de los Puntos Función".

En este punto coincidió también José Antonio Paso, responsable de Gestión de Servicios AM y de Automatización Inteligente de Grupo Red Eléctrica, indicando que "uno de los beneficios de las estimaciones en Puntos Función es el poder disponer de un método objetivo que, además permite cerrar el coste final del proyecto en una horquilla entre el 10% o 15% de la estimado". Para terminar esta cuestión, Patricia Marín IT Productivity Office

Responsable de Vodafone Spain, añadió que "otro de los beneficios es la consecución de ahorros es las estimaciones tras la revisión que se hace de las mismas".

Pedro Lotersztain, gerente TI Calidad, Modernización y Simplificación de Repsol puso sobre la mesa una cuestión con cierta polémica en la que expresaba su inquietud acerca de si el método de estimación y medición de la productividad interrumpe a los equipos agile durante el desarrollo. Tanto Patricia Marín de Vodafone Spain como Luis María Martínez de Orange España, respondieron que "superado un primer periodo de aprendizaje, y con ayuda de unas herramientas y plantillas simplificadas, se ha asumido como algo más en los equipos y están involucrados con las mismas".

Otra pregunta planteada, y no menos polémica en los ambientes ágiles, fue si utilizar, o no, los puntos de historia dentro de los equipos ágiles. Todos los participantes expresaron la poca o nula utilidad de los puntos historia para ayudar a mejorar la eficiencia de los equipos. "Se pueden obtener correlaciones entre ellos y el esfuerzo, pero son muy arbitrarios

y subjetivos de los equipos", apuntó Luis María Martínez de Orange España. Realmente no se tienen en cuenta para la obtención de medidas de productividad, argumentó Patricia Marín de Vodafone, añadiendo "únicamente son usados internamente por los equipos para el seguimiento interno de los sprints de desarrollo".

El evento se cerró respondiendo a una de las preguntas más interesantes: ¿Se tiene en cuenta el valor que aportan las posibles iniciativas de cada compañía a la hora de seleccionarlas?

Ana Arredondo, Directora División de Tecnologías de la Información de la Oficina Española de Patentes y Marcas, fue la primera en recoger el guante indicando que en su escenario particular siempre cuenta con más iniciativas que las que pueden realmente acometer por lo que fijarse en el valor que aportan cada una de ellas en relación con el coste se convierte en una palanca importante.

Miguel Mesa, Head of Contract Management de Enel Iberia,

apuntó que desde su compañía cuentan con un comité que se encarga de priorizar las iniciativas en función de ese valor y coste que aportan a la compañía.

Luis María Martínez (Orange España) añadió que en IFPUG (organización internacional sin ánimo de lucro que fomenta el uso de los Puntos Punción) incluía en el último número de su revista MetricViews un artículo al respecto de cómo seleccionar funcionalidades siguiendo un criterio objetivo.

Era postcovid: la diferencia estará entre los que usen apps y los que sigan usando Excel

Julián Gómez Bejarano



Si te digo que en esta época la Covid-19 nos ha trastocado los esquemas, no te estoy diciendo nada nuevo. Empresas que no se planteaban el trabajo a distancia, el teletrabajo, han tenido

que implantarlo de forma forzosa y forzada. No había otra, había que sobrevivir. **Y cuando surtan efecto las vacunas ¿qué pasará? ¿Seguiremos con el teletrabajo o volveremos atrás?**

Muchas de ellas nos lo están mostrando ya, están haciendo que sus empleados vuelvan a las oficinas como si no hubiera pasado nada y no me refiero a empresas que necesitan que lo hagan por propia operativa, sino que son empresas cuyos empleados han demostrado que son capaces de trabajar en remoto están volviendo a lo que hacían antes, están volviendo a hacer las cosas como las hacían antes, pero ¿no se dan cuenta que esto

No, no es posible. El mundo postcovid no será el mismo mundo y las empresas no podrán volver al modelo que tenían antes sin arriesgarse a perderlo todo. Las empresas no podrán volver a usar Excel en un mundo gobernado por apps y no lo podrán hacer porque supone una ventaja competitiva que deben saber ver y si no lo ves déjame mostrárselo.

Casos de Covid perdidos por Excel

Hace unos meses, el Gobierno del Reino Unido reconocía que había olvidado contar por error 15.841 positivos de Covid-19 y, por tanto, había unas 50.000 personas que deberían haber sido informadas de su contacto con infectados que no lo fueron.

¿Por qué?

Todo fue debido a la utilización de Excel en lugar de una app especializada. Aunque para el caso del seguimiento de la Covid-19 desarrollaron software, para la parte de los datos seguían manteniendo la compatibilidad con Excel y una limitación en el número máximo de filas de éste hizo que todos los casos que

excedían ese número fueron desestimados.

Un error que una app habría solucionado, pero no es el único error achacable al uso de Excel.

Cuando Excel pudo haber destruido la economía de Occidente No es que pretenda ser sensacionalista, sino que he utilizado uno de los titulares de los periódicos de la época que informaban de otro clamoroso fallo de utilización de Excel.

A comienzos de 2010, Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, ambos economistas de Harvard publicaron un artículo titulado Growth in a time of debt (Crecimiento en una época de endeudamiento) donde decían identificar un umbral crítico para la deuda pública; umbral que una vez rebasado hacía que el crecimiento económico del país cayera en picado. El umbral que detectaron era el 90%.

Ambos contaban con gran credibilidad de trabajos anteriores, así que grandes medios de comunicación empezaron a alertar de lo cerca que estaban algunas economías de ese 90%. Hasta

que otras voces, empezaron a mostrar que los resultados no se reproducían, investigaron, rebuscaron la hoja Excel original y allí estaba el error, de nuevo el Excel les había conducido a una solución errónea. ¿Qué habría pasado si hubieran podido contar con una app?

No es la excepción, sino la regla

Lejos de que nos pueda parecer una excepción, la realidad se encarga de demostrarnos que es la regla y que el mal uso y abuso de Excel nos lleva a cometer errores que se pagan con una porción importante del presupuesto.

El 2018, el Gobierno de Costa Rica presentó un plan basado en un gran ahorro calculado a través de la reducción de las pensiones de lujo. Tras una investigación posterior se vio que la cifra estaba triplicada por error, error al manipular el Excel.

Antes en 2008 un asociado de Cleary Gottlieb Steen & Hamilton representando a Barclays Capital Inc. en un acuerdo para la compra de activos incluyó por error 179 contratos que debían ser excluidos del acuerdo. El error vino al exportar desde Excel

a PDF ciertas filas ocultas en el primero. Otro error más manipulando Excel.

La época postcovid es una época de apps

Vivimos en una época de apps, que por suerte o por desgracia la Covid-19 ha traído de una forma tan trágica a nuestras compañías. El peor error que podemos hacer es volver a lo que hacíamos antes y no aprovecharlo.

En nuestro día a día con empresas de desarrollo de software vemos como se desperdicia el presupuesto tirándolo en errores de Excel como los descritos anteriormente. Errores intencionados o no, que pueden ser evitados con una buena App y contamos con muchas opciones en el mercado para ello como Quanter y algunas más.

Es una época de optimizar el coste y para ello debemos pasar de usar el costoso Excel para usar una App que nos cuantifique y reduzca el precio cuanto sea debido.

Bienvenido a la época de las aplicaciones, abrázalas y obtén lo mejor de ellas.

***** Julián Gómez Bejarano es Chief Digital Officer de LedaMC**

Era Postcovid: la diferencia estará entre los que usen Apps y los que sigan usando Excel



Si digo que en esta época la COVID-19 nos ha trastocado los esquemas, no afirmo nada nuevo. Empresas que no se planteaban el trabajo a distancia, el teletrabajo, han tenido que implantarlo de forma forzosa y forzada. No había otra, había que sobrevivir. Y cuando surtan efecto las vacunas ¿qué pasará? ¿Seguiremos con el teletrabajo o volveremos atrás?

Muchas de ellas nos lo están mostrando ya, están haciendo que sus empleados vuelvan a las oficinas como si no hubiera pasado nada y no me refiero a empresas que necesitan que lo hagan por propia operativa, sino que son Empresas cuyos empleados han demostrado que son capaces de trabajar en remoto están volviendo a lo que hacían antes, están volviendo a hacer las cosas como las hacían antes, pero ¿no se dan cuenta que esto ya no es posible?

No, no es posible. El mundo postcovid no será el mismo mundo y las empresas no podrán volver al modelo que tenían antes sin arriesgarse a perderlo todo. Las empresas no podrán volver a usar Excel en un mundo gobernado por Apps y no lo podrán

hacer porque supone una ventaja competitiva que deben saber ver y si no lo ves déjame mostrárselo.

Casos de COVID perdidos por Excel

Hace unos meses el Gobierno del Reino Unido reconocía que había olvidado contar por error 15.841 positivos de COVID y, por tanto, había unas 50.000 personas que deberían haber sido informadas de su contacto con infectados que no lo fueron. ¿Por qué?

Todo fue debido a la utilización de Excel en lugar de una App especializada. Aunque para el caso del seguimiento de la COVID-19 desarrollaron software, para la parte de los datos seguían manteniendo la compatibilidad con Excel y una limitación en el número máximo de filas de éste hizo que todos los casos que excedían ese número fueron desestimados.

Un error que una App habría solucionado, pero no es el único error achacable al uso de Excel.

Cuando Excel pudo haber destruido por completo la economía

de Occidente

No es que pretenda ser sensacionalista, sino que he utilizado uno de los titulares de los periódicos de la época que informaban de otro clamoroso fallo de utilización de Excel.

A comienzos de 2010, Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, ambos economistas de Harvard publicaron un artículo titulado Growth in a time of debt (Crecimiento en una época de endeudamiento) donde decían identificar un umbral crítico para la deuda pública; umbral que una vez rebasado hacía que el crecimiento económico del país cayera en picado. El umbral que detectaron era el 90%.

Las empresas no podrán volver a usar Excel en un mundo gobernado por Apps

Ambos contaban con gran credibilidad de trabajos anteriores, así que grandes medios de comunicación empezaron a alertar de lo cerca que estaban algunas economías de ese 90%. Hasta que otras voces, empezaron a mostrar que los resultados no se reproducían, investigaron, rebuscaron la hoja Excel original y allí estaba el error, de nuevo el Excel les había conducido a una

solución errónea. ¿Qué habría pasado si hubieran podido contar con una App?

No es la excepción, sino la regla

Lejos de que nos pueda parecer una excepción, la realidad se encarga de demostrarnos que es la regla y que el mal uso y abuso de Excel nos lleva a cometer errores que se pagan con una porción importante del presupuesto.

El 2018 el Gobierno de Costa Rica presentó un plan basado en un gran ahorro calculado a través de la reducción de las pensiones de lujo. Tras una investigación posterior se vio que la cifra estaba triplicada por error, error al manipular el Excel.

Antes en 2008 un asociado de Cleary Gottlieb Steen & Hamilton representando a Barclays Capital Inc. en un acuerdo para la compra de activos incluyó por error 179 contratos que debían ser excluidos del acuerdo. El error vino al exportar desde Excel a PDF ciertas filas ocultas en el primero. Otro error más manipulando Excel.

La época postcovid es una época de Apps, usa Apps
Vivimos en una época de Apps, que por suerte o por desgracia la COVID-19 ha traído de una forma tan trágica a nuestras compañías. El peor error que podemos hacer es volver a lo que hacíamos antes y no aprovecharlo.

En nuestro día a día con empresas de desarrollo de software vemos como se desperdicia el presupuesto tirándolo en errores de Excel como los descritos anteriormente. Errores intencionados o no, que pueden ser evitados con una buena App y contamos con muchas opciones en el mercado para ello como Quanter y algunas más.

Es una época de optimizar el coste y para ello debemos pasar de usar el costoso Excel para usar una App que nos cuantifique y reduzca el precio cuanto sea debido.

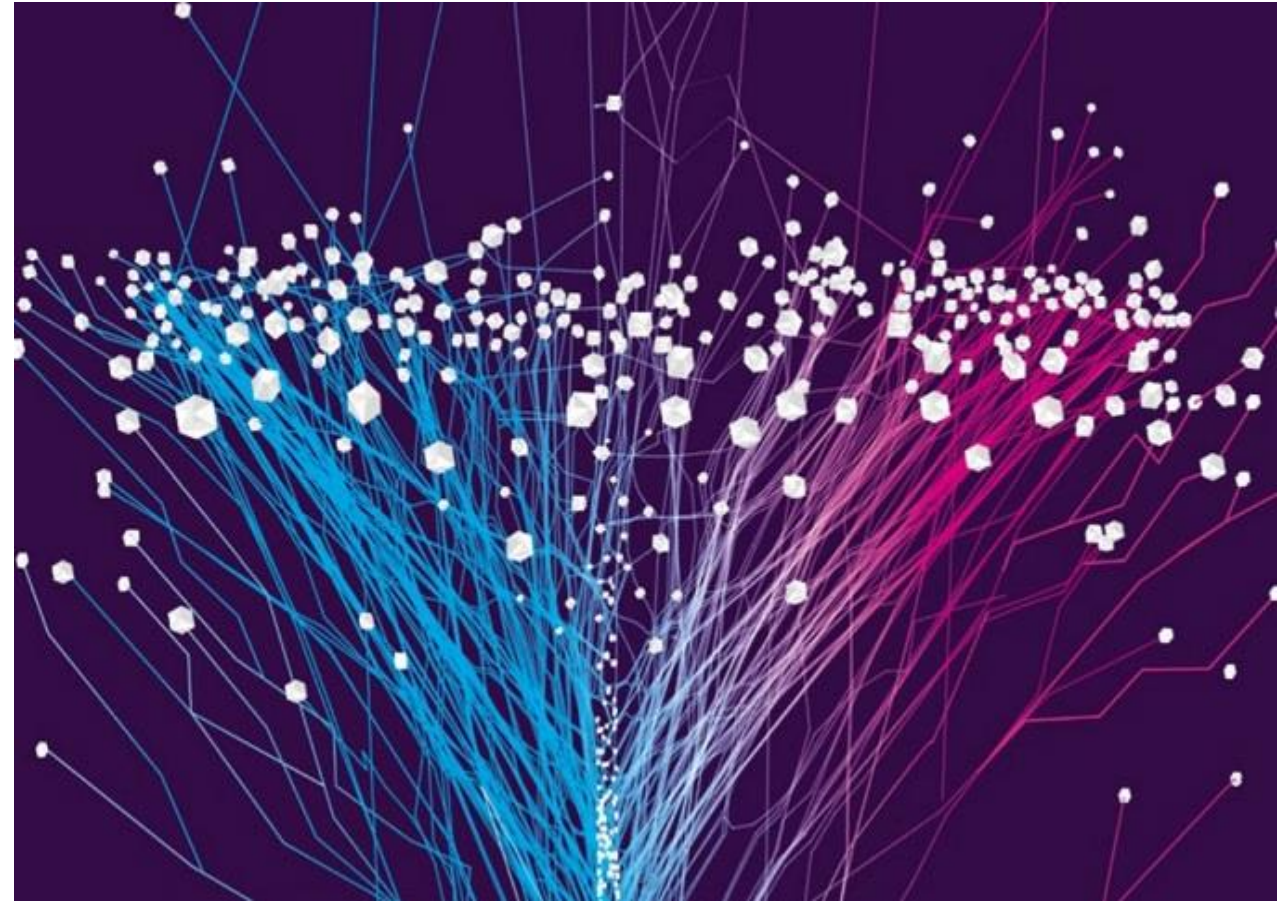
Bienvenido a la época de las Aplicaciones, abrázalas y obtén lo mejor de ellas.

Julián Gómez Bejarano, Chief Digital Officer LedaMC

Gestión de proveedores y el gobierno del desarrollo de software, a debate

LedaMC reúne a Vodafone, Orange, Simyo, Oficina de Patentes y Marcas, Repsol, Enel, Grupo Red Eléctrica, Correos y Orange Bélgica.

El pasado febrero [LedaMC](#) organizó un encuentro entre sus **clientes** con el objetivo de intercambiar puntos de vista, intereses y opiniones sobre temas tan críticos para todos como son la **gestión y el gobierno del desarrollo de software** y la **gestión de proveedores de desarrollo**.



Cientes como Vodafone España, Orange España, Simyo, Oficina de Patentes y Marcas, Repsol, Enel, Grupo Red Eléctrica, Correos y Orange Bélgica, recogieron el testigo lanzado por LedaMC y debatieron ampliamente sobre si se tiene en cuenta el nivel de madurez de los equipos agile a la hora de aplicar una mejora de la eficiencia conforme van aumentando su aprendizaje.

Luis María Martínez, responsable de la Oficina de Productividad de Orange España, apuntó que para ellos **la madurez de los equipos agile la define el momento en el que se les puede medir la eficiencia**, ya que antes necesitan desarrollar unas capacidades previas. Una vez alcanzado este punto, ya sí se puede empezar a mejorar la eficiencia haciendo un seguimiento de cómo va variando. De este análisis, añade, *“vamos a comenzar a revisar cómo influyen las rotaciones y los cambios dentro de los equipos en las disminuciones de eficiencia”*.

Ricardo Cambra, responsable del área de Gestión del Porfolio Tecnológico y Programas de Correos, recogió el testigo respondiendo a una cuestión relativa a cómo afectan las estimaciones en Puntos Función en tecnologías como SAP en la

mejora del propio proceso de estimación. Cambra indicó que *“dentro de la compañía, los resultados de las estimaciones en Puntos Función en entornos SAP han sido los mejor aceptados”*.

Lo consideran como un caso de éxito, pues les *“ha permitido pasar de un método anterior de estimación “etéreo” a una estimación objetiva y razonable a través de los Puntos Función”*.

En este punto coincidió también José Antonio Paso, responsable de Gestión de Servicios AM y de Automatización Inteligente de Grupo Red Eléctrica, indicando que *“uno de los beneficios de las estimaciones en Puntos Función es el poder disponer de un método objetivo que, además permite cerrar el coste final del proyecto en una horquilla entre el 10% o 15% de la estimado”*. Para terminar esta cuestión, Patricia Marín IT Productivity Office Responsable de Vodafone Spain, añadió que *“otro de los beneficios es la consecución de ahorros es las estimaciones tras la revisión que se hace de las mismas”*.

Pedro Lotersztain, gerente TI Calidad, Modernización y Simplificación de Repsol, puso sobre la mesa una cuestión con cierta polémica en la que expresaba su inquietud acerca de si el método de estimación y medición de la productividad interrumpe a los equipos agile durante el desarrollo.

Tanto Patricia Marín de Vodafone Spain como Luis María Martínez de Orange España, respondieron que *“superado un primer periodo de aprendizaje, y con ayuda de unas herramientas y plantillas simplificadas, se ha asumido como algo más en los equipos y están involucrados con las mismas”*. Otra pregunta planteada, y no menos polémica en los ambientes ágiles, fue si utilizar, o no, los puntos de historia dentro de los equipos ágiles. Todos los participantes expresaron la **poca o nula utilidad de los puntos historia para ayudar a mejorar la eficiencia de los equipos**. *“Se pueden obtener correlaciones entre ellos y el esfuerzo, pero son muy arbitrarios y subjetivos de los equipos”*, apuntó Luis María Martínez de Orange España. Realmente no se tienen en cuenta para la obtención de medidas de productividad, argumentó Patricia Marín de Vodafone, añadiendo *“únicamente son usados internamente por los equipos para el seguimiento interno de los sprints de desarrollo”*.

El evento se cerró respondiendo a una de las preguntas más interesantes: ¿Se tiene en cuenta el valor que aportan las posibles iniciativas de cada compañía a la hora de seleccionarlas?

Ana Arredondo, Directora División de Tecnologías de la Información de la Oficina Española de Patentes y Marcas, fue la primera en recoger el guante indicando que en su escenario particular siempre cuenta con más iniciativas que las que pueden realmente acometer por lo que fijarse en el valor que aportan cada una de ellas en relación con el coste se convierte en una palanca importante.

Miguel Mesa, Head of Contract Management de Enel Iberia, apuntó que desde su compañía cuentan con un comité que se encarga de priorizar las iniciativas en función de ese valor y coste que aportan a la compañía.

Vodafone España, Orange España, Simyo, Oficina de Patentes y Marcas, Repsol, Enel, Grupo Red Eléctrica, Correos y Orange Bélgica

Los grandes clientes de LedaMC debaten acerca de la gestión de proveedores y el gobierno del desarrollo de software

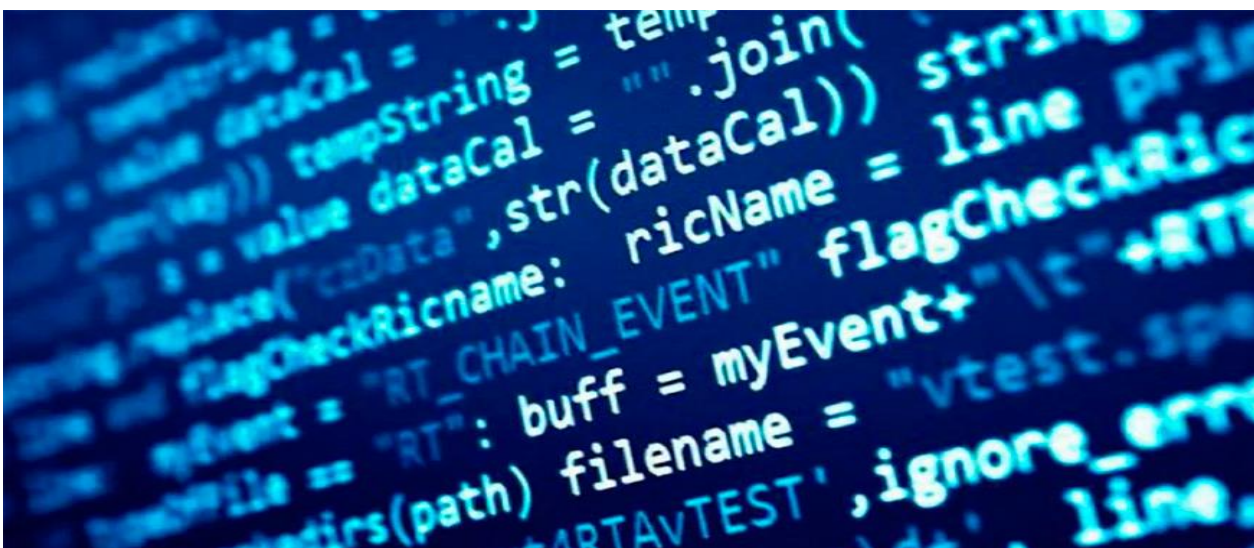
El pasado día 11 de febrero [LedaMC](#) organizó un encuentro entre sus clientes con el objetivo de intercambiar puntos de vista, intereses y opiniones sobre temas tan críticos para todos como son la gestión y el gobierno del desarrollo de software y la gestión de proveedores de desarrollo. Los sectores de las telecomunicaciones, la energía, la distribución y el bancario, de países tan diversos como Bélgica, España y México, coinciden por igual

en que la optimización del desarrollo de software es vital.

Clientes como Vodafone España, Orange España, Simyo, Oficina de Patentes y Marcas, Repsol, Enel, Grupo Red Eléctrica, Correos y Orange Bélgica, recogieron el testigo lanzado por LedaMC y debatieron ampliamente sobre si se tiene en cuenta el nivel de madurez de los equipos agile a la hora de aplicar una mejora de la eficiencia conforme van aumentando su aprendizaje.

Luis María Martínez, responsable de la Oficina de Productividad de Orange España, apuntó que para ellos la madurez de los equipos agile la define el momento en el que se les puede medir la eficiencia, ya que antes necesitan desarrollar unas capacidades previas. Una vez alcanzado este punto, ya sí se puede empezar a mejorar la eficiencia haciendo un seguimiento de cómo va variando. De este análisis, añade, “vamos a comenzar a revisar cómo influyen las rotaciones y los cambios dentro de los equipos en las disminuciones de eficiencia”.

Ricardo Cambra, responsable del área de Gestión del Porfolio Tecnológico y Programas de Correos recogió el testigo respondiendo a una cuestión relativa a cómo afectan las estimaciones en Puntos Función en tecnologías como SAP en la mejora del propio proceso de estimación. Cambra indicó que “dentro de la compañía, los resultados de las estimaciones en Puntos Función en entornos SAP han sido los mejor aceptados”. Lo consideran como un caso de éxito, pues les “ha permitido pasar de un método anterior de estimación “etéreo” a una estimación objetiva y razonable a través de los Puntos Función”.



En este punto coincidió también José Antonio Paso, responsable de Gestión de Servicios AM y de Automatización Inteligente de Grupo Red Eléctrica, indicando que “uno de los beneficios de las estimaciones en Puntos Función es el poder disponer de un método objetivo que, además permite cerrar el coste final del proyecto en una horquilla entre el 10% o 15% de la estimado”. Para terminar esta cuestión, Patricia Marín IT Productivity Office Responsable de Vodafone Spain, añadió que “otro de los beneficios es la consecución de ahorros es las estimaciones tras la revisión que se hace de las mismas”.

Pedro Lotersztain, gerente TI Calidad, Modernización y Simplificación de Repsol puso sobre la mesa una cuestión con cierta polémica en la que expresaba su inquietud acerca de si el método de estimación y medición de la productividad interrumpe a los equipos agile durante el desarrollo. Tanto Patricia Marín de Vodafone Spain como Luis María Martínez de Orange España, respondieron que “superado un primer periodo de aprendizaje, y con ayuda de unas

herramientas y plantillas simplificadas, se ha asumido como algo más en los equipos y están involucrados con las mismas”.

Otra pregunta planteada, y no menos polémica en los ambientes ágiles, fue si utilizar, o no, los puntos de historia dentro de los equipos ágiles. Todos los participantes expresaron la poca o nula utilidad de los puntos historia para ayudar a mejorar la eficiencia de los equipos. “Se pueden obtener correlaciones entre ellos y el esfuerzo, pero son muy arbitrarios y subjetivos de los equipos”, apuntó Luis María Martínez de Orange España. Realmente no se tienen en cuenta para la obtención de medidas de productividad, argumentó Patricia Marín de Vodafone, añadiendo “únicamente son usados internamente por los equipos para el seguimiento interno de los sprints de desarrollo”.

El evento se cerró respondiendo a una de las preguntas más interesantes: ¿Se tiene en cuenta el valor que aportan las posibles iniciativas de cada compañía a la hora de seleccionarlas?

Ana Arredondo, directora División de Tecnologías de la Información de la Oficina Española de Patentes y Marcas, fue la primera en recoger el guante indicando que en su escenario particular siempre cuenta con más iniciativas que las que pueden realmente acometer por lo que fijarse en el valor que aportan cada una de ellas en relación con el coste se convierte en una palanca importante.

Miguel Mesa, Head of Contract Management de Enel Iberia, apuntó que desde su compañía cuentan con un comité que se encarga de priorizar las iniciativas en función de ese valor y coste que aportan a la compañía. Por su parte, Luis María Martínez (Orange España) añadió que en IFPUG (organización internacional sin ánimo de lucro que fomenta el uso de los Puntos Punción) incluía en el último número de su revista MetricViews un artículo al respecto de cómo seleccionar funcionalidades siguiendo un criterio objetivo.

Gestión de Proveedores y el Gobierno del Desarrollo de Software en Vodafone, Orange, Repsol, Grupo Red Eléctrica o Correos

En Vodafone España, Orange España, Simyo, Oficina de Patentes y Marcas, Repsol, Enel, Grupo Red Eléctrica, Correos y Orange Bélgica

Los sectores de las telecomunicaciones, la energía, la distribución y el bancario, de países tan diversos como Bélgica, España y México, coinciden por igual en que la optimización del desarrollo de software es vital.

El pasado febrero **LedaMC** organizó un encuentro entre sus clientes con el objetivo de intercambiar puntos de vista, intereses y opiniones sobre temas tan críticos para todos como son la Gestión y el gobierno del desarrollo de software y la gestión de proveedores de desarrollo.

Clientes como **Vodafone España, Orange España,**

necesitan desarrollar unas capacidades previas. Una vez alcanzado este punto, ya sí se puede empezar a mejorar la eficiencia haciendo un seguimiento de cómo va variando. De este análisis, añade, “vamos a comenzar a revisar cómo influyen las rotaciones y los cambios dentro de los equipos en las disminuciones de eficiencia”.

Ricardo Cambra, responsable del área de Gestión del Porfolio Tecnológico y Programas de Correos recogió el testigo respondiendo a una cuestión relativa a cómo afectan las estimaciones en Puntos Función en tecnologías como SAP en la mejora del propio proceso de estimación. Cambra indicó que “dentro de la compañía, los resultados de las estimaciones en Puntos Función en entornos SAP han sido los mejor aceptados”. Lo consideran como un caso de éxito, pues les “ha permitido pasar de un método anterior de estimación “etéreo” a una estimación objetiva y razonable a través de los Puntos Función”.

En este punto coincidió también José Antonio Paso, responsable de Gestión de Servicios AM y de Automatización Inteligente de Grupo Red Eléctrica,

indicando que “uno de los beneficios de las estimaciones en Puntos Función es el poder disponer de un método objetivo que, además permite cerrar el coste final del proyecto en una horquilla entre el 10% o 15% de la estimado”. Para terminar esta cuestión, Patricia Marín IT Productivity Office Responsable de Vodafone Spain, añadió que “otro de los beneficios es la consecución de ahorros es las estimaciones tras la revisión que se hace de las mismas”.

Pedro Lotersztain, gerente TI Calidad, Modernización y Simplificación de Repsol puso sobre la mesa una cuestión con cierta polémica en la que expresaba su inquietud acerca de si el método de estimación y medición de la productividad interrumpe a los equipos agile durante el desarrollo. Tanto Patricia Marín de Vodafone Spain como Luis María Martínez de Orange España, respondieron que “superado un primer periodo de aprendizaje, y con ayuda de unas herramientas y plantillas simplificadas, se ha asumido como algo más en los equipos y están involucrados con las mismas”.

Otra pregunta planteada, y no menos polémica en los

ambientes ágiles, fue si utilizar, o no, los puntos de historia dentro de los equipos ágiles. Todos los participantes expresaron la poca o nula utilidad de los puntos historia para ayudar a mejorar la eficiencia de los equipos. “Se pueden obtener correlaciones entre ellos y el esfuerzo, pero son muy arbitrarios y subjetivos de los equipos”, apuntó Luis María Martínez de Orange España. Realmente no se tienen en cuenta para la obtención de medidas de productividad, argumentó Patricia Marín de Vodafone, añadiendo “únicamente son usados internamente por los equipos para el seguimiento interno de los sprints de desarrollo”.

El evento se cerró respondiendo a una de las preguntas más interesantes: ¿Se tiene en cuenta el valor que aportan las posibles iniciativas de cada compañía a la hora de seleccionarlas?

Ana Arredondo, Directora División de Tecnologías de la Información de la Oficina Española de Patentes y Marcas, fue la primera en recoger el guante indicando que en su escenario particular siempre cuenta con más iniciativas que las que pueden realmente acometer por lo que fijarse

en el valor que aportan cada una de ellas en relación con el coste se convierte en una palanca importante.

Miguel Mesa, Head of Contract Management de Enel Iberia, apuntó que desde su compañía cuentan con un comité que se encarga de priorizar las iniciativas en función de ese valor y coste que aportan a la compañía.

Luis María Martínez (Orange España) añadió que en IFPUG (organización internacional sin ánimo de lucro que fomenta el uso de los Puntos Punción) incluía en el último número de su revista MetricViews un artículo al respecto de cómo seleccionar funcionalidades siguiendo un criterio objetivo.

“Por cada euro invertido en LedaMC nuestros clientes obtienen entre 9 y 25€”



La Unión Europea acaba de recomendar el uso del método de ahorro de Costes de TI propuesto por LedaMC. Además, la firma será el asesor del Grupo Enel en eficiencia de los procesos TI para la optimización de costes.

Hablamos con Dácil Castelo, CEO de LedaMC sobre todos estos aspectos

A la vista del resultado de la última licitación del grupo Enel para su centro de competencias de eficiencia en Coste TI, de la que ha resultado primera adjudicataria la UTE liderada por LedaMC, podemos decir que su experiencia en consultoría está dando resultados en un año tan complicado ¿Se debe al ROI tan bueno de sus servicios?

No está siendo un año fácil para nadie y lo que nos preocupa sobre todo es la salud. Después de la salud, lo que tratamos es de ayudar a nuestros clientes a que sus compañías sean lo más eficientes posibles y ellos entienden, como lo entiende el grupo Enel, que para reducir costes hay que invertir en cuidar nuestra eficiencia. Nosotros siempre hacemos gala de lo que predicamos, de optimizar y de maximizar el valor que

entregamos a nuestros clientes, de ayudarles a cuidar de sus desarrollos de TI, de ahí la cifra de ROI que hasta el momento se sitúa en un 500% o de otra forma por cada euro invertido en LedaMC nuestros clientes obtienen entre 9€ y 25€.

Llevan muchos años de experiencia en la utilización de los métodos de optimización de costes en el sector de TI, ¿cómo han recibido la noticia de que la Unión Europea los recomienda ahora en sus licitaciones de desarrollo de software?

Muy contentos, sobre todo porque el paso que ha dado la Unión Europea no es un hecho aislado. Desde 2006 venimos trabajando en estos métodos ya que nos permiten conseguir grandes ahorros para nuestros clientes como han publicado Vodafone, Orange o Mapfre; y desde entonces hemos visto como cada vez más países lo han ido incorporando en sus procesos de licitación: Brasil, Italia, México, Francia entre otros y ahora la Unión Europea.

Nosotros estamos convencidos de que pueden suponer una ventaja para la Unión Europea, así como para cualquier empresa que quiera ser más competitiva en un escenario de

incertidumbre como el que vivimos actualmente.

¿Cómo aplica la Unión Europea estos métodos para ahorrar costes en TI? Según su experiencia ¿difiere en algo a cómo lo aplican sus clientes en la gestión de proveedores?

Lo aplica de una forma bastante amplia para poder obtener el máximo, y podemos decir que recoge muchas de las mejores prácticas de la industria que mostraré de forma breve a continuación.

Fuimos una de las primeras compañías en utilizar la medida de producto para poder optimizar los costes de los desarrollos ágiles para nuestros clientes y ese es uno de los puntos que la Unión Europea recomienda ahora. Ellos lo prescriben tanto en presupuestación de los desarrollos como en la determinación del coste final del proyecto, tratando de eliminar las incertidumbres propias de estos entornos.

Otro de los campos en los que fuimos pioneros, y nos alegra que la Unión Europea siga nuestros pasos, es la optimización del coste de la mala calidad. A través de los puntos función (medic

del producto software), se puede calcular el esfuerzo de testware necesario para un proyecto de desarrollo software. ¿Hay alguna forma mejor que la propia funcionalidad a probar para determinar el esfuerzo necesario para llevarlo a cabo? Aunando diferentes parámetros, podemos normalizar los valores para meter en contexto nuestros desarrollos. Calidad, plazo de entrega, coste por punto función y esfuerzo nos dan una visión 360 de cómo se encuentran nuestros desarrollos para así poder tomar importantes decisiones de negocio. Podemos incluso compararlos con lo que está haciendo el mercado, ya que los puntos función son una medida estándar.

Otras aplicaciones algo más usuales de obtener ventajas de los puntos función que adoptan tanto la UE como nuestros clientes son: establecer un ranking de proveedores para ver qué proveedor es el óptimo para realizar un desarrollo determinado (teniendo en cuenta la tecnología, metodología, etc) y como mencionaba anteriormente, centrarnos en el producto entregado a la hora de contratar un desarrollo en vez de sólo tener en cuenta las tarifas de los distintos proveedores. Este valor del producto entregado, al estar basado en una medida

estándar, puede compararse con el mercado y así obtener presupuestos más objetivos y transparentes.

Era Postcovid: la diferencia estará entre los que usen Apps y los que sigan usando Excel



Julián Gómez Bejarano, Chief Digital Officer LedaMC

Si te digo que en esta época la COVID-19 nos ha trastocado los esquemas, no te estoy diciendo nada nuevo. Empresas que no se planteaban el trabajo a distancia, el teletrabajo, han tenido que implantarlo de forma forzosa y forzada. No había otra, había que sobrevivir. Y cuando surtan efecto las vacunas ¿Qué pasará? ¿Seguiremos con el teletrabajo o volveremos atrás?

Muchas de ellas nos lo están mostrando ya, están haciendo que sus empleados vuelvan a las oficinas como si no hubiera pasado nada y no me refiero a empresas que necesitan que lo hagan por propia operativa, sino que son Empresas cuyos empleados han demostrado que son capaces de trabajar en remoto están volviendo a lo que hacían antes, están volviendo a hacer las cosas como las hacían antes, pero ¿no se dan cuenta que esto ya no es posible?

No, no es posible. El mundo postcovid no será el mismo mundo y las empresas no podrán volver al modelo que tenían antes sin arriesgarse a perderlo todo. Las empresas no podrán volver a usar Excel en un mundo gobernado por Apps y no lo podrán

hacer porque supone una ventaja competitiva que deben saber ver y si no lo ves déjame mostrárselo.

Casos de COVID perdidos por Excel

Hace unos meses el Gobierno del Reino Unido reconocía que había olvidado contar por error 15.841 positivos de COVID y, por tanto, había unas 50.000 personas que deberían haber sido informadas de su contacto con infectados que no lo fueron.

¿Por qué?

Todo fue debido a la utilización de Excel en lugar de una App especializada. Aunque para el caso del seguimiento de la COVID-19 desarrollaron software, para la parte de los datos seguían manteniendo la compatibilidad con Excel y una limitación en el número máximo de filas de éste hizo que todos los casos que excedían ese número fueron desestimados.

Un error que una App habría solucionado, pero no es el único error achacable al uso de Excel.

Cuando Excel pudo haber destruido por completo la economía de Occidente

No es que pretenda ser sensacionalista, sino que he utilizado uno de los titulares de los periódicos de la época que informaban de otro clamoroso fallo de utilización de Excel.

A comienzos de 2010, Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, ambos economistas de Harvard publicaron un artículo titulado Growth in a time of debt (Crecimiento en una época de endeudamiento) donde decían identificar un umbral crítico para la deuda pública; umbral que una vez rebasado hacía que el crecimiento económico del país cayera en picado. El umbral que detectaron era el 90%.

Ambos contaban con gran credibilidad de trabajos anteriores, así que grandes medios de comunicación empezaron a alertar de lo cerca que estaban algunas economías de ese 90%. Hasta que otras voces, empezaron a mostrar que los resultados no se reproducían, investigaron, rebuscaron la hoja Excel original y allí estaba el error, de nuevo el Excel les había

conducido a una solución errónea. ¿Qué habría pasado si hubieran podido contar con una App?

No es la excepción, sino la regla

Lejos de que nos pueda parecer una excepción, la realidad se encarga de demostrarnos que es la regla y que el mal uso y abuso de Excel nos lleva a cometer errores que se pagan con una porción importante del presupuesto.

El 2018 el Gobierno de Costa Rica presentó un plan basado en un gran ahorro calculado a través de la reducción de las pensiones de lujo. Tras una investigación posterior se vio que la cifra estaba triplicada por error, error al manipular el Excel.

Antes en 2008 un asociado de Cleary Gottlieb Steen & Hamilton representando a Barclays Capital Inc. en un acuerdo para la compra de activos incluyó por error 179 contratos que debían ser excluidos del acuerdo. El error vino al exportar desde Excel a PDF ciertas filas ocultas en el primero. Otro error más manipulando Excel.

La época postcovid es una época de Apps, usa Apps. Vivimos en una época de Apps, que por suerte o por desgracia la COVID-19 ha traído de una forma tan trágica a nuestras compañías. El peor error que podemos hacer es volver a lo que hacíamos antes y no aprovecharlo.

En nuestro día a día con empresas de desarrollo de software vemos como se desperdicia el presupuesto tirándolo en errores de Excel como los descritos anteriormente. Errores intencionados o no, que pueden ser evitados con una buena App y contamos con muchas opciones en el mercado para ello como Quanter y algunas más.

Es una época de optimizar el coste y para ello debemos pasar de usar el costoso Excel para usar una App que nos cuantifique y reduzca el precio cuanto sea debido.

Bienvenido a la época de las Aplicaciones, abrázalas y obtén lo mejor de ellas.

OPINIÓN

Era Postcovid: la diferencia estará entre los que usen Apps y los que sigan usando Excel



POR JULIÁN GÓMEZ BEJARANO
CHIEF DIGITAL OFFICER LEDAMC

Si te digo que en esta época la COVID-19 nos ha trastocado los esquemas, no te estoy diciendo nada nuevo. **Empresas que no se planteaban el trabajo a distancia, el teletrabajo, han tenido que implantarlo de forma forzosa y forzada.** No había otra, había que sobrevivir. Y cuando surtan efecto las vacunas ¿qué pasará? ¿Seguiremos con el teletrabajo o volveremos atrás?

Muchas de ellas nos lo están mostrando ya, **están haciendo que sus empleados vuelvan a las oficinas como si no hubiera pasado nada** y no me refiero a empresas que necesitan que lo hagan por

podrán volver a usar Excel en un mundo gobernado por Apps y no lo podrán hacer porque supone una ventaja competitiva que deben saber ver y si no lo ves déjame mostrárselo.

Casos de COVID perdidos por Excel

Hace unos meses el Gobierno del Reino Unido reconocía que había olvidado contar por error 15.841 positivos de COVID y, por tanto, había unas 50.000 personas que deberían haber sido informadas de su contacto con infectados que no lo fueron. ¿Por qué?

Todo fue debido a la utilización de Excel en lugar de una App especializada. Aunque para el caso del seguimiento de la COVID-19 desarrollaron software, para la parte de los datos seguían manteniendo la compatibilidad con Excel y una limitación en el número máximo de filas de éste hizo que todos los casos que excedían ese número fueron desestimados.

Un error que una App habría solucionado, pero no

es el único error achacable al uso de Excel.

El mundo postcovid no será el mismo mundo y las empresas no podrán volver al modelo que tenían antes sin arriesgarse a perderlo todo.

Cuando Excel pudo haber destruido por completo la economía de Occidente

No es que pretenda ser sensacionalista, sino que he utilizado uno de los titulares de los periódicos de la época que informaban de otro clamoroso fallo de utilización de Excel.

A comienzos de 2010, Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, ambos economistas de Harvard publicaron un artículo titulado Growth in a time of debt (Crecimiento en una época de endeudamiento) donde decían identificar un umbral crítico para la deuda pública; umbral que una vez rebasado hacía que el crecimiento económico del país cayera en

podido contar con una App?

No es la excepción, sino la regla

Lejos de que nos pueda parecer una excepción, la realidad se encarga de demostrarnos que es la regla y que **el mal uso y abuso de Excel nos lleva a cometer errores que se pagan con una porción importante del presupuesto.**

El 2018 el Gobierno de Costa Rica presentó un plan basado en un gran ahorro calculado a través de la reducción de las pensiones de lujo. Tras una investigación posterior se vio que la cifra estaba triplicada por error, error al manipular el Excel. Antes en 2008 un asociado de Cleary Gottlieb Steen & Hamilton representando a Barclays Capital Inc. en un acuerdo para la compra de activos incluyó por error 179 contratos que debían ser excluidos del acuerdo. El error vino al exportar desde Excel a PDF ciertas filas ocultas en el primero. Otro error más manipulando Excel.

La época postcovid es una época de Apps, usa Apps

Vivimos en una época de Apps, que por suerte o por desgracia la COVID-19 ha traído de una forma tan trágica a nuestras compañías. El peor error que podemos hacer es volver a lo que hacíamos antes y no aprovecharlo.

En nuestro día a día con empresas de desarrollo de software vemos como se desperdicia el presupuesto tirándolo en errores de Excel como los descritos anteriormente. **Errores intencionados o no, que pueden ser evitados con una buena App y contamos con muchas opciones en el mercado para ello como Quanter y algunas más.**

Es una época de optimizar el coste y para ello debemos pasar de usar el costoso Excel para usar una App que nos cuantifique y reduzca el precio cuanto sea debido.

Bienvenido a la época de las Aplicaciones, abrázalas y obtén lo mejor de ellas.

Comunicación, trabajo remoto, problemas y... una solución

• *Los retos de las empresas en 2021 son la conciliación y la comunicación fluida*



Julián Gómez Bejarano, Chief Digital Officer LedaMC

Cuentan que un hombre fue a buscar a un vecino para que le ayudara a mover un sofá que se encontraba atravesado en una puerta. Ambos se colocaron en un extremo del sofá y se afanaron en realizar la tarea. Lo intentaron, lo intentaron de nuevo, pero por más que se esforzaban no lograban mover el sofá de sitio, lo siguieron intentando hasta que agotados ambos soltaron el sofá y lo depositaron en el suelo. El hombre se dirigió a su vecino y le dijo:

- Déjalo, nunca lograremos meterlo.

A lo cual el vecino espetó:

- ¿Se trataba de meterlo?

Esta historia puede ser una leyenda urbana, o puede que no, pero lo que sí hace es describir perfectamente la situación en la que nos encontramos inmersos durante la pandemia. Necesidad de seguir trabajando como antes, en un mundo hiperconectado, pero infracomunicado. Vivimos dentro de una

infodemia, definida como la abundancia excesiva de información, tal abundancia, que la hace ser una epidemia más que una bendición. Tenemos mucha información, pero poca o nula comunicación. Los datos lo revelan por sí solos.

Según un estudio publicado por Sodexo, los principales retos de las empresas en 2021 son 54% la conciliación, 42% mantener una comunicación fluida que mantenga alineadas todas las áreas y 36% lidiar con la hiperconectividad. Es decir, de los tres retos más importantes dos son relativos a la comunicación.

Para tener una idea más clara del problema al que nos enfrentamos en nuestras empresas, en los años 70 se acuñó otro término muy descriptivo: infobesidad. El término fue acuñado por Alvin Toffler y describe un mal que no ataca solo al individuo, sino que ataca a la propia empresa como extensión del mismo.

Según un estudio elaborado por la Universidad Católica de Lovaina, en Bélgica, el 90% de las personas con responsabilidad en las empresas creen que el flujo de información que

gestionan es excesivo y el 70%, además, reconocen que están saturados por los datos que manejan.

Las conclusiones más importantes del estudio son que el exceso de emails y de información en general acarrea riesgos sociales y psíquicos para los empleados y empobrece a la empresa. Ante esto ¿Hay alguna solución? Interrumpir, versus estar disponible.

Otro de los puntos importantes son las interrupciones que sufrimos al realizar nuestro trabajo. En el caso de los emails, cada vez requieren más inmediatez en la respuesta e interrumpen el flujo normal del trabajo cortando otra actividad que se esté realizando, llegando a consumir un tiempo precioso de cada colaborador que puede llegar a emplear hasta un 30% de su jornada laboral en atender el correo. Todo ello sin contar el tiempo necesario para retomar la tarea por donde la dejamos una vez concluido el correo.

Es un coste neurológico que se va acumulando y algunas empresas ya han empezado a actuar sobre el mismo limitando

el correo sólo a la mañana, pero queda un amplio campo de mejora para limitar el número de correos que recibimos cada día. Porque, si logramos limitar el flujo y la cantidad de información con la que tienen que lidiar nuestros colaboradores lograremos un hito importante para solucionar los principales problemas. Pero, ¿Cómo lo conseguiremos? Las App, son la solución.

Las App que ponen a nuestra disposición la información cuando la necesitamos son un verdadero apoyo ya que, en lugar de interrumpir nuestro flujo de pensamiento, están habilitadas para que cuando las necesitemos nos conectemos a ellas y obtengamos la información necesaria. El cambio de paradigma, de interrumpir, a disponer de la información actualizada cuando se necesita, ayuda a llegar más lejos.

Por poner un ejemplo. En lugar de bombardear con correos por una estimación del coste de desarrollo de un proyecto de software, podemos tener una aplicación que permita informar del coste y se habilite con el estado de la estimación en cada momento.

A hand points towards a bright, glowing point of light. From this point, a wide, dynamic stream of numerous white icons flows outwards, filling the right side of the frame. The icons represent a vast array of concepts, including technology (laptops, tablets, Wi-Fi symbols), commerce (shopping carts, credit cards, gift boxes), industry (factories, gears, tools), healthcare (stethoscopes, pills, medical crosses), and general life and communication (music notes, speech bubbles, arrows, lightbulbs). The background is a deep, dark blue to black gradient, which makes the glowing point and the white icons stand out prominently. The overall effect is one of digital connectivity, innovation, and the multifaceted nature of modern business and technology.

operación de los modelos de Eficiencia y Calidad de desarrollos de software de LedaMC, Alfonso González. Y decimos orquestado porque de "Afinar la Agilidad" es de lo que trató el evento donde se explicaron las claves que hay que tener en cuenta para que la transformación a la agilidad de las empresas consiga sonar de forma melodiosa.

El ponente parte de un dato demoledor que da idea de la importancia de la "afinación", y es que, según su dilatada experiencia, se ha comprobado que, en entornos ágiles, el coste del producto es entre un 15% y un 20% más caro que en entornos tradicionales.

Pero ¿Es eso todo lo que importa? ¿Cuánto cuesta la satisfacción del usuario?

Partiendo del axioma de que la transformación Agile es obligada y, como concluyeron los expertos en este campo de compañías multinacionales en el último congreso anual celebrado por la

pueden hacer frente a la transformación digital flexible y eficaz sin iniciativas de transformación agile". Tanto el valor entregado al negocio como la adaptación al cambio van a adquirir especial relevancia en un mundo en el que las redes sociales, el comercio online y el teletrabajo, entre otros, son los grandes compositores de la sinfonía digital que estamos viviendo. Ahora bien, entendiendo el valor como producto entregado, ¿Sabemos cuánto valor estamos generando? ¿Sabemos cuánto valor nos ayudan a generar nuestros equipos de desarrollo? ¿Es mucho o poco? ¿A qué coste? Y en cuanto a la adaptación al cambio ¿Sabemos si estamos siendo "sólo flexibles" o "eficientemente flexibles"?

Para dar estas respuestas se fueron desgranando los ejes principales en los que un responsable ha de centrarse para liderar la transformación a la agilidad de una empresa:

1- La Estrategia: Tiene que entender el contexto de su organización, dónde está, qué necesidades tiene, qué plazos se ha marcado para llegar a un determinado objetivo... En definitiva, entender y asimilar su estrategia porque, no lo

olvidemos, la transformación sirve a la estrategia y no al revés.

2- Gobierno: Gobernar como sinónimo de dirigir, definiendo los objetivos que sirven a la estrategia y cuantificando estos objetivos con las medidas correctas de la forma adecuada, comprobando su camino, manteniendo equilibrados los costes asociados, detectando las debilidades... en definitiva, un gobierno integrador de la transformación.

3- Proceso: Es hora de ver si teoría y práctica van de la mano, cómo se está ejecutando la transformación, con qué modelo de trabajo... ¿Tiene pautado el quién, cuándo y cómo? ¿Puede extraer información homogénea desde la descentralización de sus equipos? Es, al fin y al cabo, corroborar el proceso de desarrollo en toda su extensión, desde la composición de un equipo hasta la explotación de sus datos.

4- Métricas: Esto es cómo está componiendo su melodía y si a las canciones compuestas le falta alguna nota. Dirijamos las métricas al gobierno de la estrategia, pero con sentido, desde una fuente fiable, completa y, sobre todo, homogénea.

5- Equipos: Son estos los que vertebran la entrega de valor, los que articulan lo que quiero en realidades, transforman nuestros deseos con forma de requerimientos (historias de usuario, épicas, etc.) en valor... en producto.

Es fundamental atribuir al equipo la importancia que merece, sin embargo, según Susan Wheelan, la profesora de psicología y directora del Centro de Formación y Desarrollo de la Universidad de Temple: "... solo el 17% de los equipos son de alto desempeño... y les toma entre seis y ocho meses para llegar a ser un equipo eficaz".

Basándose en su extensa experiencia ayudando en la transformación a la agilidad, Alfonso González ha podido comprobar que el dato se acerca bastante a la realidad y matiza que "podemos ser más generosos y subir hasta el 23% los equipos de alto desempeño, considerando como alto desempeño una alta productividad, un elevado nivel de responsabilidad, una gran flexibilidad y la confianza entre sus miembros". Pero sigue pareciendo increíble que ni siquiera uno de cada cuatro llegue a los niveles de excelencia y más aún sorprendente es ver cómo

tiene que pasar más de medio año hasta que un equipo en sí mismo logra ser eficaz y ofrecer niveles de desempeño aceptables.

"Los equipos son el activo de las compañías, son el instrumento que da valor en forma de producto al cliente, por eso hay que ayudarlos. Hay que contextualizar y medir sus problemas y así evidenciar un espacio de mejora que les haga ser cada vez más eficientes", puntualiza el ponente.

Pero la eficiencia no es lo único que cuenta. La calidad, la estabilidad, la cadencia, el compromiso o la responsabilidad son factores igualmente importantes.

Transparencia sobre la actividad de los equipos, objetividad a través de métricas estándares como eje de desempeño, flexibilidad, satisfacción fundamentada en la toma de decisiones basada en evidencias y el ahorro mediante el enfoque a producto, además de una visión 360 de tus desarrollos, es lo que en definitiva, marcará la rentabilidad y eficacia de tu transformación a la agilidad.

“Afinar la agilidad”: el nuevo reto de la transformación digital



El pasado 2 de junio tuvo lugar el evento interactivo orquestado por uno de los expertos en la definición, implantación y operación de los modelos de Eficiencia y Calidad de desarrollos de software de **LedaMC**, Alfonso González.

Y decimos orquestado porque de “Afinar la Agilidad” es de lo que trató el evento donde se explicaron las claves que hay que tener en cuenta para que la transformación a la agilidad de las empresas consiga sonar de forma melodiosa.

El ponente parte de un dato demoledor que da idea de la importancia de la “afinación”, y es que, según su dilatada experiencia, se ha comprobado que, en entornos ágiles, el coste del producto es entre un 15% y un 20% más caro que en entornos tradicionales.

Pero ¿Es eso todo lo que importa? ¿Cuánto cuesta la satisfacción del usuario?

Partiendo del axioma de que la transformación Agile es obligada y, como concluyeron los expertos en este campo de compañías multinacionales en el último congreso anual celebrado por la Business Agility Corporation, “las organizaciones de hoy no pueden hacer frente a la transformación digital flexible y eficaz sin iniciativas de transformación agile”.

Tanto el valor entregado al negocio como la adaptación al cambio van a adquirir especial relevancia en un mundo en el que las redes sociales, el comercio online y el teletrabajo, entre otros, son los grandes compositores de la sinfonía digital que estamos viviendo.

Afinar la Agilidad

Ahora bien, entendiendo el valor como producto entregado, ¿Sabemos cuánto valor estamos generando? ¿Sabemos cuánto valor nos ayudan a generar nuestros equipos de desarrollo? ¿Es mucho o poco? ¿A qué coste? Y en cuanto a la adaptación al cambio ¿Sabemos si estamos siendo “sólo flexibles” o “eficientemente flexibles”?

Para dar estas respuestas se fueron desgranando los ejes principales en los que un responsable ha de centrarse para liderar la transformación a la agilidad de una empresa:

La Estrategia: Tiene que entender el contexto de su organización, dónde está, qué necesidades tiene, qué plazos se ha marcado para llegar a un determinado objetivo... En definitiva, entender y asimilar su estrategia porque, no lo olvidemos, la transformación sirve a la estrategia y no al revés.

Gobierno: Gobernar como sinónimo de dirigir, definiendo los objetivos que sirven a la estrategia y cuantificando estos objetivos con las medidas correctas de la forma adecuada, comprobando su camino, manteniendo equilibrados los costes asociados, detectando las debilidades... en definitiva, un gobierno integrador de la transformación.

Proceso: Es hora de ver si teoría y práctica van de la mano, cómo se está ejecutando la transformación, con qué modelo de trabajo... ¿Tiene pautado el quién, cuándo y cómo? ¿Puede extraer información homogénea desde la descentralización de sus equipos? Es, al fin y al cabo, corroborar el proceso de desarrollo en toda su extensión, desde la composición de un

equipo hasta la explotación de sus datos.

Métricas: Esto es cómo está componiendo su melodía y si a las canciones compuestas le falta alguna nota. Dirijamos las métricas al gobierno de la estrategia, pero con sentido, desde una fuente fiable, completa y, sobre todo, homogénea.

Equipos: Son estos los que vertebran la entrega de valor, los que articulan lo que quiero en realidades, transforman nuestros deseos con forma de requerimientos (historias de usuario, épicas, etc.) en valor...en producto.

“Afinar la agilidad”: el nuevo reto de la transformación digital

“Afinar la agilidad”: el nuevo reto de la transformación digital
Es fundamental atribuir al equipo la importancia que merece, sin embargo, según Susan Wheelan, la profesora de psicología y directora del Centro de Formación y Desarrollo de la Universidad de Temple:

“... solo el 17% de los equipos son de alto desempeño.... y les toma entre seis y ocho meses para llegar a ser un equipo

eficaz.”

Basándose en su extensa experiencia ayudando en la transformación a la agilidad, Alfonso González ha podido comprobar que el dato se acerca bastante a la realidad y matiza que “podemos ser más generosos y subir hasta el 23% los equipos de alto desempeño, considerando como alto desempeño una alta productividad, un elevado nivel de responsabilidad, una gran flexibilidad y la confianza entre sus miembros”.

Pero sigue pareciendo increíble que ni siquiera uno de cada cuatro llegue a los niveles de excelencia y más aún sorprendente es ver cómo tiene que pasar más de medio año hasta que un equipo en sí mismo logra ser eficaz y ofrecer niveles de desempeño aceptables.

“Los equipos son el activo de las compañías, son el instrumento que da valor en forma de producto al cliente, por eso hay que ayudarlos. Hay que contextualizar y medir sus problemas y así evidenciar un espacio de mejora que les haga ser cada vez más eficientes”, puntualiza el ponente.

equipo hasta la explotación de sus datos.

Métricas: Esto es cómo está componiendo su melodía y si a las canciones compuestas le falta alguna nota. Dirijamos las métricas al gobierno de la estrategia, pero con sentido, desde una fuente fiable, completa y, sobre todo, homogénea.

Equipos: Son estos los que vertebran la entrega de valor, los que articulan lo que quiero en realidades, transforman nuestros deseos con forma de requerimientos (historias de usuario, épicas, etc.) en valor...en producto.

“Afinar la agilidad”: el nuevo reto de la transformación digital
Es fundamental atribuir al equipo la importancia que merece, sin embargo, según Susan Wheelan, la profesora de psicología y directora del Centro de Formación y Desarrollo de la Universidad de Temple:

“... solo el 17% de los equipos son de alto desempeño.... y les toma entre seis y ocho meses para llegar a ser un equipo eficaz.”

Basándose en su extensa experiencia ayudando en la transformación a la agilidad, Alfonso González ha podido

comprobar que el dato se acerca bastante a la realidad y matiza que “podemos ser más generosos y subir hasta el 23% los equipos de alto desempeño, considerando como alto desempeño una alta productividad, un elevado nivel de responsabilidad, una gran flexibilidad y la confianza entre sus miembros”.

Pero sigue pareciendo increíble que ni siquiera uno de cada cuatro llegue a los niveles de excelencia y más aún sorprendente es ver cómo tiene que pasar más de medio año hasta que un equipo en sí mismo logra ser eficaz y ofrecer niveles de desempeño aceptables.

“Los equipos son el activo de las compañías, son el instrumento que da valor en forma de producto al cliente, por eso hay que ayudarlos. Hay que contextualizar y medir sus problemas y así evidenciar un espacio de mejora que les haga ser cada vez más eficientes”, puntualiza el ponente.

Pero la eficiencia no es lo único que cuenta. La calidad, la estabilidad, la cadencia, el compromiso o la responsabilidad

son factores igualmente importantes.

Transparencia sobre la actividad de los equipos, objetividad a través de métricas estándares como eje de desempeño, flexibilidad, satisfacción fundamentada en la toma de decisiones basada en evidencias y el ahorro mediante el enfoque a producto, además de una visión 360 de tus desarrollos, es lo que, en definitiva, marcará la rentabilidad y eficacia de tu transformación a la agilidad.

Autor: IedaMC

Afinar la agilidad: el nuevo reto de la transformación digital

Un informe de LedaMC recoge que las organizaciones de hoy no pueden hacer frente a la transformación digital flexible y eficaz sin iniciativas de transformación agile.

El pasado 2 de junio tuvo lugar el evento interactivo orquestado por uno de los expertos en la definición, implantación y operación de los modelos de Eficiencia y Calidad de desarrollos de software de LedaMC, Alfonso González. Y decimos orquestado porque de 'Afinar la Agilidad' es de lo que trató el evento donde se explicaron las claves que hay que tener en cuenta para que la transformación a la agilidad de las empresas consiga sonar de forma melodiosa.

El ponente parte de un dato demoledor que da idea de la importancia de la 'afinación', y es que, según su dilatada experiencia, **se ha comprobado que, en entornos ágiles, el coste del producto es entre un 15% y un 20% más caro que en**

entornos tradicionales.

Pero ¿Es eso todo lo que importa? ¿Cuánto cuesta la satisfacción del usuario?



Partiendo del axioma de que la transformación Agile es obligada y, como concluyeron los expertos en este campo de compañías multinacionales en el último congreso anual celebrado por la Business Agility Corporation, ***“las organizaciones de hoy no pueden hacer frente a la transformación digital flexible y eficaz***

sin iniciativas de transformación agile". Tanto el valor entregado al negocio como la adaptación al cambio van a adquirir especial relevancia en un mundo en el que las redes sociales, el comercio online y el teletrabajo, entre otros, son los grandes compositores de la sinfonía digital que estamos viviendo. Ahora bien, entendiendo el valor como producto entregado, ¿Sabemos cuánto valor estamos generando? ¿Sabemos cuánto valor nos ayudan a generar nuestros equipos de desarrollo? ¿Es mucho o poco? ¿A qué coste? Y en cuanto a la adaptación al cambio ¿Sabemos si estamos siendo "solo flexibles" o "eficientemente flexibles"?

Para dar estas respuestas se fueron desgranando los ejes principales en los que un responsable ha de centrarse para liderar la transformación a la agilidad de una empresa:

1. **La Estrategia:** Tiene que entender el contexto de su organización, dónde está, qué necesidades tiene, qué plazos se ha marcado para llegar a un determinado objetivo...En definitiva, entender y asimilar su estrategia porque, no lo olvidemos, la transformación sirve a la estrategia y no al revés.
2. **Gobierno:** Gobernar como sinónimo de dirigir, definiendo los objetivos que sirven a la estrategia y cuantificando estos.

objetivos con las medidas correctas de la forma adecuada, comprobando su camino, manteniendo equilibrados los costes asociados, detectando las debilidades... en definitiva, un gobierno integrador de la transformación.

1. **Proceso:** Es hora de ver si teoría y práctica van de la mano, cómo se está ejecutando la transformación, con qué modelo de trabajo... ¿Tiene pautado el quién, cuándo y cómo? ¿Puede extraer información homogénea desde la descentralización de sus equipos? Es, al fin y al cabo, corroborar el proceso de desarrollo en toda su extensión, desde la composición de un equipo hasta la explotación de sus datos.
2. **Métricas:** Esto es cómo está componiendo su melodía y si a las canciones compuestas le falta alguna nota. Dirijamos las métricas al gobierno de la estrategia, pero con sentido, desde una fuente fiable, completa y, sobre todo, homogénea.
3. **Equipos:** Son estos los que vertebran la entrega de valor, los que articulan lo que quiero en realidades, transforman nuestros deseos con forma de requerimientos (historias de usuario, épicas etc.) en valor...en producto.

Es fundamental atribuir al equipo la importancia que merece, sin embargo, según Susan Wheelan, la profesora de psicología y directora del Centro de Formación y Desarrollo de la Universidad de Temple:

“... solo el 17% de los equipos son de alto desempeño.... y les toma entre seis y ocho meses para llegar a ser un equipo eficaz”.

Basándose en su experiencia ayudando en la transformación a la agilidad, Alfonso González ha podido comprobar que el dato se acerca bastante a la realidad y matiza que **“podemos ser más generosos y subir hasta el 23% los equipos de alto desempeño, considerando como alto desempeño una alta productividad, un elevado nivel de responsabilidad, una gran flexibilidad y la confianza entre sus miembros”**. Pero sigue pareciendo increíble que ni siquiera uno de cada cuatro llegue a los niveles de excelencia y más aún sorprendente es ver cómo tiene que pasar más de medio año hasta que un equipo en sí mismo logra ser eficaz y ofrecer niveles de desempeño aceptables.

“Los equipos son el activo de las compañías, son el instrumento



que da valor en forma de producto al cliente, por eso hay que ayudarlos. Hay que contextualizar y medir sus problemas y así evidenciar un espacio de mejora que les haga ser cada vez más eficientes”, puntualiza el ponente.

Pero la eficiencia no es lo único que cuenta. La calidad, la estabilidad, la cadencia, el compromiso o la responsabilidad son factores igualmente importantes.

Transparencia sobre la actividad de los equipos, objetividad a través de métricas estándares como eje de desempeño, flexibilidad, satisfacción fundamentada en la toma de decisiones basada en evidencias y el ahorro mediante el enfoque a producto, además de una visión 360 de tus desarrollos, es lo que, en definitiva, marcará la rentabilidad y eficacia de tu transformación a la agilidad.

Comunicación, trabajo remoto, problemas... y... una solución



Cuentan que un hombre fue a buscar a un vecino para que le ayudara a mover un sofá que se encontraba atravesado en una puerta. Ambos se colocaron en un extremo del sofá y se afanaron en realizar la tarea. Lo intentaron, lo intentaron de nuevo, pero por más que se esforzaban no

lograban mover el sofá de sitio, lo siguieron intentando hasta que agotados ambos soltaron el sofá y lo depositaron en el suelo. El hombre se dirigió a su vecino y le dijo:

- Déjalo, nunca lograremos meterlo.

A lo cual el vecino espetó:

- ¿Se trataba de meterlo?

Esta historia puede ser una leyenda urbana, o puede que no, pero lo que sí hace es describir perfectamente la situación en la que nos encontramos inmersos durante la pandemia. Necesidad de seguir trabajando como antes, en un mundo hiperconectado, pero infracomunicado.

Vivimos dentro de una *infodemia*, definida como la abundancia excesiva de información, tal abundancia, que la hace ser una epidemia más que una bendición. Tenemos mucha información, pero poca o nula comunicación. Los datos lo revelan por sí solos.

Según un estudio publicado por Sodexo, los principales retos de las empresas en 2021 son 54 % la conciliación, 42% mantener una comunicación fluida que mantenga alineadas todas las áreas y 36% lidiar con la hiperconectividad. Es decir, de los tres retos más

importantes dos son relativos a la comunicación. Para tener una idea más clara del problema al que nos enfrentamos en nuestras empresas, en los años 70 se acuñó otro término muy descriptivo: infobesidad. El término fue acuñado por Alvin Toffler y describe un mal que no ataca solo al individuo, sino que ataca a la propia empresa como extensión del mismo. Según un estudio elaborado por la Universidad Católica de Lovaina, en Bélgica, el 90 % de las personas con responsabilidad en las empresas creen que el flujo de información que gestionan es excesivo y el 70 %, además, reconocen que están saturados por los datos que manejan. Las conclusiones más importantes del estudio son que el exceso de emails y de información en general acarrea riesgos sociales y psíquicos para los empleados y empobrece a la empresa. Ante esto ¿Hay alguna solución? Interrumpir, versus estar disponible. Otro de los puntos importantes son las interrupciones que sufrimos al realizar nuestro trabajo. En el caso de los emails, cada vez requieren más inmediatez en la respuesta e interrumpen el flujo normal del trabajo cortando otra



actividad que se esté realizando, llegando a consumir un tiempo precioso de cada colaborador que puede llegar a emplear hasta un 30 % de su jornada laboral en atender el correo. Todo ello sin contar el tiempo necesario para retomar la tarea por donde la dejamos una vez concluido el correo.

Es un coste neurológico que se va acumulando y algunas empresas ya han empezado a actuar sobre el mismo limitando el correo sólo a la mañana, pero queda un amplio campo de mejora para limitar el número de correos que recibimos cada día. Porque, si logramos limitar el flujo y la cantidad de información con la que tienen que lidiar nuestros colaboradores lograremos un hito importante para solucionar los principales problemas. Pero, ¿cómo lo conseguiremos? Las app, son la solución. Las app que ponen a nuestra disposición la información

cuando la necesitamos son un verdadero apoyo ya que, en lugar de interrumpir nuestro flujo de pensamiento, están habilitadas para que cuando las necesitemos nos conectemos a ellas y obtengamos la información necesaria. El cambio de paradigma, de interrumpir, a disponer de la información actualizada cuando se necesita, ayuda a llegar más lejos.

Por poner un ejemplo. En lugar de bombardear con correos por una estimación del coste de desarrollo de un proyecto de software, podemos tener una aplicación que permita informar del coste y se habilite con el estado de la estimación en cada momento.

Con esto tan simple y tan sencillo, conseguiríamos que en lugar de ser una carga fuera una ayuda y que los profesionales de la compañía que estén encargados de llevarla a cabo tengan unas manos adicionales que les ayuden a realizar su tarea de una forma más eficiente y adecuada, mirando de camino por su capacidad personal.

Conviene seleccionar bien las app para los procesos de desarrollo de software. Apps que no sean intrusivas, Apps que puedan mejorar el proceso, dotarlos de un color y

unas herramientas que de verdad estén a favor de los gestores, de una experiencia de usuario cuidada y que no sean un impedimento adicional en su desarrollo.

Julián Gómez Bejarano
Chief Digital Officer [LedaMC](#)

Afinar la agilidad: el nuevo reto de la transformación digital

Por Alfonso González, de LedaMC

El pasado 2 de junio tuvo lugar el evento interactivo orquestado por uno de los expertos en la definición, implantación y operación de los modelos de Eficiencia y Calidad de desarrollos de software de LedaMC, Alfonso González.

Y decimos orquestado porque de “Afinar la Agilidad” es de lo que trató el evento donde se explicaron las claves que hay que tener en cuenta para que la transformación a la agilidad de las empresas consiga sonar de forma melodiosa.

El ponente parte de un dato demoledor que da idea de la importancia de la “afinación”, y es que, según su dilatada experiencia, se ha comprobado que, en entornos ágiles, **el coste del producto es entre un 15% y un 20% más caro que en entornos tradicionales.**

Pero ¿Es eso todo lo que importa? ¿Cuánto cuesta la

organizaciones de hoy no pueden hacer frente a la transformación digital flexible y eficaz sin iniciativas de transformación agile”. Tanto el valor entregado al negocio como la adaptación al cambio van a adquirir especial relevancia en un mundo en el que las redes sociales, el comercio online y el teletrabajo, entre otros, son los grandes compositores de la sinfonía digital que estamos viviendo. Ahora bien, entendiendo el valor como producto entregado, ¿Sabemos cuánto valor estamos generando? ¿**Sabemos cuánto valor nos ayudan a generar nuestros equipos de desarrollo?** ¿Es mucho o poco? ¿A qué coste? Y en cuanto a la adaptación al cambio ¿Sabemos si estamos siendo “sólo flexibles” o “eficientemente flexibles”?

Para dar estas respuestas se fueron desgranando los ejes principales en los que un responsable ha de centrarse para liderar la transformación a la agilidad de una empresa:

1- La **Estrategia**: Tiene que entender el contexto de su organización, dónde está, qué necesidades tiene, qué plazos se ha marcado para llegar a un determinado

objetivo...En definitiva, entender y asimilar su estrategia porque, no lo olvidemos, la transformación sirve a la estrategia y no al revés.

2- **Gobierno:** Gobernar como sinónimo de dirigir, definiendo los objetivos que sirven a la estrategia y cuantificando estos objetivos con las medidas correctas de la forma adecuada, comprobando su camino, manteniendo equilibrados los costes asociados, detectando las debilidades... en definitiva, un gobierno integrador de la transformación.

3- **Proceso:** Es hora de ver si teoría y práctica van de la mano, cómo se está ejecutando la transformación, con qué modelo de trabajo... ¿Tiene pautado el quién, cuándo y cómo? ¿Puede extraer información homogénea desde la descentralización de sus equipos? Es, al fin y al cabo, corroborar el proceso de desarrollo en toda su extensión, desde la composición de un equipo hasta la explotación de sus datos.

4- **Métricas:** Esto es cómo está componiendo su melodía y si a las canciones compuestas le falta alguna nota. Dirijamos las métricas al gobierno de la estrategia,

pero con sentido, desde una fuente fiable, completa y, sobre todo, homogénea.

5- **Equipos:** Son estos los que vertebran la entrega de valor, los que articulan lo que quiero en realidades, transforman nuestros deseos con forma de requerimientos (historias de usuario, épicas, etc.) en valor...en producto.

Es fundamental atribuir al equipo la importancia que merece, sin embargo, según Susan Wheelan, la profesora de psicología y directora del Centro de Formación y Desarrollo de la Universidad de Temple:

“... solo el 17% de los equipos son de alto desempeño.... y les toma entre seis y ocho meses para llegar a ser un equipo eficaz”

Basándose en su extensa experiencia ayudando en la transformación a la agilidad, Alfonso González ha podido comprobar que el dato se acerca bastante a la realidad y matiza que “podemos ser más generosos y subir hasta el 23% los equipos de alto desempeño, considerando como alto desempeño una alta productividad, un elevado nivel de responsabilidad, una gran flexibilidad y la confianza

entre sus miembros”. Pero sigue pareciendo increíble que ni siquiera uno de cada cuatro llegue a los niveles de excelencia y más aún sorprendente es ver cómo tiene que pasar más de medio año hasta que un equipo en sí mismo logra ser eficaz y ofrecer niveles de desempeño aceptables.

“Los equipos son el activo de las compañías, son el instrumento que da valor en forma de producto al cliente, por eso hay que ayudarlos. Hay que contextualizar y medir sus problemas y así evidenciar un espacio de mejora que les haga ser cada vez más eficientes”, puntualiza el ponente.

Pero **la eficiencia no es lo único que cuenta**. La calidad, la estabilidad, la cadencia, el compromiso o la responsabilidad son factores igualmente importantes.

Transparencia sobre la actividad de los equipos, **objetividad** a través de métricas estándares como eje de desempeño, **flexibilidad**, **satisfacción** fundamentada en la toma de decisiones basada en evidencias y el **ahorro mediante el enfoque a producto**, además de una visión

360 de tus desarrollos, es lo que, en definitiva, marcará la **rentabilidad y eficacia de tu transformación a la agilidad**.

¿Pagarías por una escultura que no puedes ver ni tocar?

Julián Gómez Bejarano

Salvatore Garau es italiano nacido en Cerdeña y desde 1977 se dedica a ser un artista visual. Una de sus últimas creaciones ha alcanzado cierta fama y no lo ha sido por sus dimensiones que, según el artista, son de 150 x 150 cm para lo cual recomienda colocarla en una sala amplia. Tampoco lo es por el nombre lo sono (Yo Soy, en español), ya que bien sabida es la tendencia ególatra de los artistas. Tampoco lo ha sido por el precio que ha alcanzado en subasta. La casa de subastas de arte, Art Rite, la ha vendido por 15.000€. La fama la ha alcanzado porque la escultura es invisible e intocable.

Según el artista la escultura existe y hay que fiarse del principio de incertidumbre de Heisenberg según el cual “el vacío no es más que un espacio lleno de energía, incluso si lo vaciamos y no queda nada, la nada tiene un peso”.

No contento con su argumentación, el artista entrega un sobre donde incluye un certificado de garantía de la obra, técnicamente es lo único que recibirá el comprador, ya que si el arte siempre ha sido intangible en este caso lo supera con creces.

¿Compraría un software que no puedes ver ni tocar?

El software, como el arte, es un intangible, pero el significado que le damos es otro bien diferente. Hay algunas personas, desarrolladores, sobre todo, que tratan de hacer del desarrollo de software una labor artesanal como si fueran artistas, pero en ese sentido nos encontraríamos con un Salvatore Garay del desarrollo.

Porque si bien es difícil encontrar software que exista en un plano diferente, las estimaciones de cuanto costará desarrollarlo son prácticamente todas invisibles, inaudibles e intocables.

Puede que estés tan acostumbrado a utilizarlas que no te des cuenta de que has caído en una trampa para pagar más. Seguro que no, a ti es imposible, tú revisas todo a conciencia, ¿seguro?

Te propongo un acertijo muy sencillo. Tu próximo proyecto va a costar desarrollarlo los mismos días que tardó Jesucristo en resucitar. Piénsalo bien. ¿Cuántos días tardó Jesucristo? Y al ... resucitó. ¿Cuántos días?

Piénsalo. No quiero que tomes la decisión a la ligera, estamos hablando de dinero.

Correcto, exacto, perfecto, al tercer día resucitó, tres días. Bueno, pues ya sabes que estás pagando un día de más. ¿Cómo? ¿Un día de más? Claro, porque Jesucristo resucitó al tercer día, pero murió el viernes por la noche y resucitó el domingo por la mañana luego son dos días no tres.

Si en algo tan claro que lleva 2.000 años entre nosotros hay errores, imagínate en las estimaciones de tus proyectos y el error está en fijarse en el esfuerzo, en el número de días y no

en el producto, en la cantidad de producto software que quiero conseguir.

Vivimos en la época del producto, y las medidas de coste de nuestro proyecto deben estar enfocadas al producto que vamos a construir no al esfuerzo que costará. El esfuerzo, como hemos visto, puede conducir a muchos errores, a muchos fallos, a percepciones incorrectas. Si una aplicación debe tener una pantalla, un informe o dos está claro y bien definido.

Pero lo mismo no estás de acuerdo y consideras que una escultura invisible es mejor que una real.

El cuadro invisible

Hace 110 años la gente acudía en masa, hacía cola para entrar en el museo del Louvre de París e ir a una sala donde residía un cuadro. Ninguna de las personas que hacían cola vieron realmente el cuadro para el cual hicieron religiosamente cola. Ya que el cuadro había sido sustraído, era la Mona Lisa de Leonardo da Vinci. De hecho, la gente hacía cola para ver el hueco del cuadro, para ver un espacio vacío.

Ahora puedes hacer como todos ellos y seguir mirando la valoración vacía de tu proyecto de desarrollo de software, puedes seguir comprando esa estatua de Salvatore Garau o, en cambio, puedes abrir los ojos y comenzar a pedir estimaciones en un método que mida la cantidad de producto software que te permitirá saber realmente lo que estás pagando porque, la buena noticia es que esto ya existe.

Tú decides, hacer el avestruz o saber. La diferencia entre reducir coste o gastarlo sin control.

*** **Julián Gómez Bejarano** es Chief Digital Officer (CDO) de LedaMC.

¿Pagarías por una escultura que no puedes ver y que no puedes tocar?

Julián Gómez Bejarano, Chief Digital Officer LedaMC.



Salvatore Garau es italiano nacido en Cerdeña y desde 1977 se dedica a ser un artista visual. Una de sus últimas creaciones ha alcanzado cierta fama y no lo ha sido por sus dimensiones, que según el artista son de 150 x 150 cm, para lo cual recomienda colocarla en una sala amplia. Tampoco lo es por el nombre ‘

lo sono’, ‘Yo Soy’ en español, ya que bien sabida es la tendencia ególatra de los artistas. Tampoco lo ha sido por el precio que ha alcanzado en subasta. La casa de subastas de arte, Art Rite, la ha vendido por 15.000 euros. **La fama la ha alcanzado porque la escultura es invisible e intocable.**

Según el artista, la escultura existe y hay que fiarse del principio de incertidumbre de Heisenberg según el cual “el vacío no es más que un espacio lleno de energía, incluso si lo vaciamos y no queda nada, la nada tiene un peso”.

No contento con su argumentación, el artista entrega un sobre donde incluye un certificado de garantía de la obra, técnicamente es lo único que recibirá el comprador, ya que si el arte siempre ha sido intangible en este caso lo supera con creces.

¿Compraría un software que no puedes ver ni tocar?

El software, como el arte, es un intangible, pero el significado que le damos es otro bien diferente. Hay algunas personas, desarrolladores, sobre todo, que tratan de hacer del desarrollo de software una labor artesanal como si fueran artistas, pero en ese sentido nos encontraríamos con un Salvatore Garay del desarrollo.



Porque si bien es difícil encontrar software que exista en un plano diferente, **las estimaciones de cuánto costará desarrollarlo son prácticamente todas invisibles, inaudibles e intocables.**

Puede que estés tan acostumbrado a utilizarlas que no te des ni cuenta de que has caído en una trampa para pagar más. Seguro que no, a ti es imposible, tu revisas todo a conciencia, ¿seguro? Te propongo un acertijo muy sencillo. Tu próximo proyecto va a costar desarrollarlo los mismos días que tardó Jesucristo en

resucitar. Piénsalo bien, ¿Cuántos días tardó Jesucristo? Y al ... resucitó. ¿Cuántos días?

Piénsalo, no quiero que tomes la decisión a la ligera estamos hablando de dinero.

Correcto, exacto, perfecto, al tercer día resucitó, tres días.

Bueno pues ya sabes que estás pagando un día de más. ¿Cómo? ¿un día de más? Claro, porque **Jesucristo resucitó al tercer día, pero murió el viernes por la noche y resucitó el domingo por la mañana luego son dos días no tres.**

“

Puedes abrir los ojos y comenzar a pedir estimaciones en un método que mida la cantidad de producto software que te permitirá saber realmente lo que estás pagando

”

Si en algo tan claro que lleva 2.000 años entre nosotros hay errores imagínate en las estimaciones de tus proyectos y el error está en fijarse en el esfuerzo, en el número de días y no en el producto, en la cantidad de producto software que quiero conseguir.

Vivimos en la época del producto, y las medidas de coste de

nuestro proyecto deben estar enfocadas al producto que vamos a construir no al esfuerzo que costará. El esfuerzo como hemos visto puede conducir a muchos errores, a muchos fallos, a percepciones incorrectas. Si una aplicación debe tener una pantalla, un informe o dos está claro y bien definido. Pero lo mismo no estás de acuerdo y consideras que una escultura invisible es mejor que una real.

El cuadro invisible

Hace 110 años la gente acudía en masa, hacía cola para entrar en el museo del Louvre de París e ir a una sala donde residía un cuadro. Ninguna de las personas que hacían cola vieron realmente el cuadro para el cual hicieron religiosamente cola. Ya que el cuadro había sido sustraído, era la Mona Lisa de Leonardo Da Vinci. De hecho, **la gente hacía cola para ver el hueco del cuadro, para ver un espacio vacío.**

Ahora puedes hacer como todos ellos y seguir mirando la valoración vacía de tu proyecto de desarrollo de software, puedes seguir comprando esa estatua de Salvatore Garau o en cambio puedes abrir los ojos y comenzar a pedir estimaciones en un método que mida la cantidad de producto software que te permitirá saber realmente lo que estás pagando porque, la

buena noticia es que esto ya existe.

Tú decides, hacer el avestruz o saber. La diferencia entre reducir coste o gastarlo sin control.

¿Pagarías por una escultura que no puedes ver y que no puedes tocar?



POR JULIÁN GÓMEZ BEJARANO
CHIEF DIGITAL OFFICER LEDAMC

Salvatore Garau es italiano nacido en Cerdeña y desde 1977 se dedica a ser un artista visual. Una de sus últimas creaciones ha alcanzado cierta fama y no lo ha sido por sus dimensiones que según el artista son de 150x 150 cm para lo cual recomienda colocarla en una sala amplia. Tampoco lo es por el nombre 'Lo Sono', 'Yo Soy' en español, ya que bien sabida es la tendencia ególatra de los artistas. Tampoco lo ha sido por el precio que ha alcanzado en subasta. La casa de subastas de arte, Art Rite, la ha vendido por 15.000€. La fama la ha alcanzado porque la escultura es invisible e intocable. Según el artista la escultura existe y hay que fiarse del principio de incertidumbre de Heisenberg

según el cual “el vacío no es más que un espacio lleno de energía, incluso si lo vaciamos y no queda nada, la nada tiene un peso”. No contento con su argumentación, el artista entrega un sobre donde incluye un certificado de garantía de la obra, técnicamente es lo único que recibirá el comprador, ya que si el arte siempre ha sido intangible en este caso lo supera con creces.

El software, como el arte, es un intangible, pero el significado que le damos es otro bien diferente

¿Compraría un software que no puedes ver ni tocar?

El software, como el arte, es un intangible, pero

el significado que le damos es otro bien diferente. Hay algunas personas, desarrolladores, sobre todo, que tratan de hacer del desarrollo de software una labor artesanal como si fueran artistas, pero en ese sentido nos encontraríamos con un Salvatore Garay del desarrollo. Porque si bien es difícil encontrar

software que exista en un plano diferente, las estimaciones de cuanto costará desarrollarlo son prácticamente todas invisibles, inaudibles e intocables.

Puede que estés tan acostumbrado a utilizarlas que no te des ni cuenta de que has caído en una trampa para pagar más. Seguro que no, a ti es imposible, tu revisas todo a conciencia, ¿seguro?

Te propongo un acertijo muy sencillo. Tu próximo proyecto va a costar desarrollarlo los mismos días que tardó Jesucristo en resucitar. Piénsalo bien, ¿Cuántos días tardó Jesucristo? Y al ... resucitó. ¿Cuántos días?

Piénsalo, no quiero que tomes la decisión a la ligera, estamos hablando de dinero.

Las estimaciones de cuanto costará desarrollarlo son prácticamente todas invisibles, inaudibles e intocables

Correcto, exacto, perfecto, al tercer día resucitó, tres días. Bueno pues ya sabes que estás pagando un día de más.

¿Cómo? ¿un día de más? Claro, porque Jesucristo resucitó al tercer día, pero murió el viernes por la noche y resucitó el domingo por la mañana luego son dos días no tres.

Si en algo tan claro que lleva 2.000 años entre nosotros hay errores imagínate en las estimaciones de tus proyectos y el error está en fijarse en el esfuerzo, en el número de días y no en el producto, en la cantidad de producto software que quiero conseguir.

Vivimos en la época del producto, y las medidas de coste de nuestro proyecto deben estar enfocadas al producto que vamos a construir no al esfuerzo que costará. El esfuerzo como hemos visto puede conducir a muchos errores a muchos fallos a percepciones incorrectas. Si una aplicación debe tener una pantalla, un informe o dos está claro y bien definido.

Pero lo mismo no estás de acuerdo y consideras que una escultura invisible es mejor que una real.

El cuadro invisible

Hace 110 años la gente acudía en masa, hacía cola para entrar en el museo del Louvre de París e ir a una sala donde residía un cuadro. Ninguna de las personas que hacían cola vieron realmente el cuadro para el cual hicieron religiosamente cola. Ya que el cuadro había sido sustraído, era la Mona Lisa de Leonardo Da Vinci. De hecho, la gente hacía cola para ver el hueco del cuadro, para ver un espacio vacío.

Ahora puedes hacer como todos ellos y seguir mirando la valoración vacía de tu proyecto de desarrollo de software, puedes seguir comprando esa estatua de Salvatore Garau o en cambio puedes abrir los ojos y comenzar a pedir estimaciones en un método que mida la cantidad de producto software que te permitirá saber realmente lo que estás pagando porque, la buena noticia es que esto ya existe.

Tú decides, hacer el avestruz o saber. La diferencia entre reducir coste o gastarlo sin control.

¿Pagarías por una escultura que no puedes ver y que no puedes tocar?



Julián Gómez Bejarano, Chief Digital Officer LedaMC

Salvatore Garau es italiano nacido en Cerdeña y desde 1977 se dedica a ser un artista visual. Una de sus últimas creaciones ha alcanzado cierta fama y no lo ha sido por sus dimensiones que según el artista son de 150x150 cm para lo cual recomienda colocarla en una sala amplia. Tampoco lo es por el nombre lo sono, Yo Soy en español, ya que bien sabida es la tendencia ególatra de los artistas. Tampoco lo ha sido por el precio que ha alcanzado en subasta. La casa de subastas de arte, Art Rite, la ha vendido por 15.000 euros. La fama la ha alcanzado porque la escultura es invisible e intocable.

Según el artista la escultura existe y hay que fiarse del principio de incertidumbre de Heisenberg según el cual "el vacío no es más que un espacio lleno de energía, incluso si lo vaciamos y no queda nada, la nada tiene un peso".

No contento con su argumentación el artista entrega un sobre donde incluye un certificado de garantía de la obra, técnicamente es lo único que recibirá el comprador, ya que si el arte siempre ha sido intangible en este caso lo supera con

creces.

¿Compraría un software que no puedes ver ni tocar?

El software, como el arte, es un intangible, pero el significado que le damos es otro bien diferente. Hay algunas personas, desarrolladores, sobre todo, que tratan de hacer del desarrollo de software una labor artesanal como si fueran artistas, pero en ese sentido nos encontraríamos con un Salvatore Garay del desarrollo.

Porque si bien es difícil encontrar software que exista en un plano diferente, las estimaciones de cuanto costará desarrollarlo son prácticamente todas invisibles, inaudibles e intocables.

Puede que estés tan acostumbrado a utilizarlas que no te des ni cuenta de que has caído en una trampa para pagar más. Seguro que no, a ti es imposible, tu revisas todo a conciencia, ¿seguro?

Te propongo un acertijo muy sencillo. Tu próximo proyecto va a costar desarrollarlo los mismos días que tardó Jesucristo en creces.

¿Compraría un software que no puedes ver ni tocar?

El software, como el arte, es un intangible, pero el significado que le damos es otro bien diferente. Hay algunas personas, desarrolladores, sobre todo, que tratan de hacer del desarrollo de software una labor artesanal como si fueran artistas, pero en ese sentido nos encontraríamos con un Salvatore Garay del desarrollo.

Porque si bien es difícil encontrar software que exista en un plano diferente, las estimaciones de cuanto costará desarrollarlo son prácticamente todas invisibles, inaudibles e intocables.

Puede que estés tan acostumbrado a utilizarlas que no te des ni cuenta de que has caído en una trampa para pagar más. Seguro que no, a ti es imposible, tu revisas todo a conciencia, ¿seguro?

Te propongo un acertijo muy sencillo. Tu próximo proyecto va a costar desarrollarlo los mismos días que tardó Jesucristo en resucitar. Piénsalo bien, ¿Cuántos días tardó Jesucristo? Y al ... resucitó. ¿Cuántos días?

Piénsalo no quiero que tomes la decisión a la ligera estamos hablando de dinero.

Correcto, exacto, perfecto, al tercer día resucitó, tres días. Bueno pues ya sabes que estás pagando un día de más. ¿Cómo? ¿un día de más? Claro, porque Jesucristo resucitó al tercer día, pero murió el viernes por la noche y resucitó el domingo por la mañana luego son dos días no tres.

Si en algo tan claro que lleva 2.000 años entre nosotros hay errores imagínate en las estimaciones de tus proyectos y el error está en fijarse en el esfuerzo, en el número de días y no en el producto, en la cantidad de producto software que quiero conseguir.

Vivimos en la época del producto, y las medidas de coste de

nuestro proyecto deben estar enfocadas al producto que vamos a construir no al esfuerzo que costará. El esfuerzo como hemos visto puede conducir a muchos errores a muchos fallos a percepciones incorrectas. Si una aplicación debe tener una pantalla, un informe o dos está claro y bien definido.

Pero lo mismo no estás de acuerdo y consideras que una escultura invisible es mejor que una real.

El cuadro invisible

Hace 110 años la gente acudía en masa, hacía cola para entrar en el museo del Louvre de París e ir a una sala donde residía un cuadro. Ninguna de las personas que hacían cola vieron realmente el cuadro para el cual hicieron religiosamente cola. Ya que el cuadro había sido sustraído, era la Mona Lisa de Leonardo Da Vinci. De hecho, la gente hacía cola para ver el hueco del cuadro, para ver un espacio vacío.

Ahora puedes hacer como todos ellos y seguir mirando la valoración vacía de tu proyecto de desarrollo de software, puedes seguir comprando esa estatua de Salvatore Garau o en

cambio puedes abrir los ojos y comenzar a pedir estimaciones en un método que mida la cantidad de producto software que te permitirá saber realmente lo que estás pagando porque, la buena noticia es que esto ya existe.

Tú decides, hacer el avestruz o saber. La diferencia entre reducir coste o gastarlo sin control.

Por qué en las estadísticas de fallecidos por covid-19 los mayores de 99 años eran niños

Julián Gómez Bejarano, de LedaMC

Aprender de los errores ayuda a pagar lo justo por el 'software'.

Soya es un hombre de 50 años de la prefectura japonesa de Ibaraki. Es motero y un día decide crearse una cuenta en Twitter. Sube fotos frecuentemente, pero no tiene mucho éxito, apenas unos pocos “me gusta” y algún que otro mensaje de respuesta. Sin embargo, de pronto cambia su estrategia y empieza a recibir muchos “me gusta” en cada una de las fotos que sube: se ha convertido en *influencer*.

Podríamos decir que, hasta ahí, nada anormal, nada que no hayamos visto en este mundo de las redes sociales y la hiperconexión, salvo que las fotos que le alzaron al estrellato eran de mujer, de él mismo aplicándose un filtro que lo convertía en mujer.

Así se encargó de descubrirlo el programa de televisión japonés ***Getsuyou Kara Yofukashi*** (*Sitting Up Late From*

Monday) cuando mostraba las fotos de Soya y de [@azusagakuyuki](#) con las mismas poses, el mismo pelo, pero distinta cara. Y ese es el precio que tenemos que pagar hoy día por quedarnos en la fotografía y no profundizar en la radiografía, ese es el alto coste que tienes que pagar en los desarrollos de *software* que tu empresa tiene que realizar: las apariencias engañan cada vez más.

¿Todavía crees que el coste no es muy alto? Déjame darte otro ejemplo. En marzo de este año se notificó un suceso extraño. Las muertes por covid-19 entre la población infantil en España estaban en unos valores alarmantes. Mucho más cuando se comparaban esos valores con los valores del resto de países europeos, con los que compartimos muchas de las características de vida normal. La gente se preguntaba ¿qué pasa en España? Y no lo decía alguien cualquiera, sino que lo decía la revista *The Lancet*, la más influyente dentro de la medicina, por lo que la situación empezó a preocupar.



Algunos pediatras españoles indicaron en Twitter que esos datos, los datos que proporcionaban las comunidades autónomas, tenían errores y que ellos disponían de otras fuentes de datos más fiables que esas. Se siguió profundizando en la cuestión y la explicación más verosímil parecía ser que la culpa, cómo no, del informático.

Los sistemas que recogían los datos y los compartían no permitían indicar en el campo “edad del fallecido” más de dos dígitos, por lo cual, los fallecidos mayores de 99 años

se convertían por arte de magia en niños de corta edad, provocando que el porcentaje de mortalidad de esa franja de edad pasara a tener un porcentaje mucho mayor. El problema con los datos no es que pareciera que murieran más niños de los que realmente lo hacían, sino que se tomaran decisiones para prevenir esas muertes cuando realmente el dato era falso. Se tomaron decisiones importantes para los niños basándonos en un dato totalmente falso.

¿Y si ocurriera en tu empresa?

Eso, una catástrofe. Eso es lo que sucede en los desarrollos de *software* de una compañía si nos dejamos llevar por la fotografía sin entrar en la radiografía. Pero, por suerte, en estos mismos ejemplos tenemos la solución:

- ♦ Lo primero es contar con un método unificado para obtener la información basada en el producto (funcionalidad del *software*), para que todos podamos entenderlo y nadie nos pueda engañar.
- ♦ Lo segundo es que ese método nos permita comparar los valores de calidad y de eficiencia de ese *software* de

forma absoluta para que así se pueda saber si el dato, comparado contra el resto, es bueno o no. Como en el caso de la covid-19 en España, al comparar con el resto de los países del entorno, el error saltará a la luz y permitirá corregirlo. En el caso de la empresa, será posible comparar los datos con los del mercado, para ver si se está haciendo mejor o peor.

♦ Y lo tercero sería utilizar una aplicación que posibilite centralizar el proceso de gestión de estimaciones del *software* para evitar errores manuales, errores de interpretación, errores que, al fin y a la postre, se traducirán en un coste adicional e innecesario para la compañía.

Hay que aprender de los *influencers* y de los errores de la recopilación de datos. De esta forma, los desarrollos de *software* te costarán lo que deben costar.

Julián Gómez Bejarano (en Twitter, [@fjuliangomez](#)) es director de estrategia digital de **LedaMC** ([@leda_MC](#)), consultora independiente para gestión de proveedores de IT, especializada en métricas de *software* de pruebas y de productividad. LedaMC ofrece **Quanter**, una herramienta que permite obtener una estimación rigurosa del presupuesto de un proyecto de desarrollo de *software* y con ello un importante ahorro de costes. Gómez Bejarano es autor del libro **El juego de tronos de los proyectos** ([@JuegoTronosProy](#))

El alto coste en software de quedarte en la fotografía y no en la radiografía

Julián Gómez Bejarano, Chief Digital Officer LedaMC.



Soya es un hombre de 50 años de la prefectura japonesa de Ibaraki. Es motero y un día decide crearse una cuenta en Twitter. Sube fotos frecuentemente, pero no tiene mucho éxito, apenas unos pocos me gusta y algún que otro mensaje de respuesta. Sin embargo, **de pronto cambia su estrategia y empieza a recibir muchos me gusta en cada una de las fotos que sube: se ha convertido en influencer.**

Podríamos decir que, hasta ahí, nada anormal, nada que no hayamos visto en este mundo de las redes sociales y la hiperconexión, **salvo que las fotos que le alzaron al estrellato eran de mujer, de él mismo aplicándose un filtro que le convertía en mujer.**

Así se encargó de descubrirlo el programa de televisión japonés Getsuyou Kara Yofukashi (Sitting Up Late From Monday) cuando mostraba las fotos de Soya y de @azusagakuyuki con las mismas poses, el mismo pelo, pero distinta cara.

Y ese es el precio que tenemos que pagar hoy en día por quedarnos en la fotografía y no profundizar en la radiografía, ese es el alto coste que tienes que pagar en los desarrollos de software que tu empresa tiene que realizar: las apariencias engañan cada vez más. ¿Que no es muy alto? Déjame darte otro ejemplo.

En marzo de este año se notificó un suceso extraño. **Las muertes por COVID-19 entre la población infantil en España estaban en unos valores alarmantes.** Mucho más cuando se comparaban esos valores con los valores del resto de países europeos con los que compartimos muchas de las características de vida normal. La gente se preguntaba ¿qué

pasa en España? Y no lo decía alguien cualquiera, sino que lo decía la revista The Lancet, la más influyente dentro de la medicina, por lo que la situación empezó a preocupar.



Algunos pediatras españoles indicaron en Twitter que esos datos, los datos que proporcionaban las comunidades autónomas, tenían errores y que ellos disponían de otras

fuentes de datos más fiables que esas.

Se siguió profundizando en la cuestión y la explicación más verosímil parecía ser que la culpa, cómo no, del informático. Los sistemas que recogían los datos y los compartían no permitían indicar en el campo “edad del fallecido” más de 2 dígitos, por lo cual, los fallecidos mayores de 99 años se convertían por arte de magia en niños de corta edad provocando que el porcentaje de mortalidad de esa franja de edad pasara a tener

“

El problema con los datos no es que pareciera que murieran más niños de lo que realmente lo hacían, sino que se tomaran decisiones para prevenir esas muertes cuando realmente el dato era falso

”

El problema con los datos no es que pareciera que murieran más niños de lo que realmente lo hacían, sino que se tomaran decisiones para prevenir esas muertes cuando realmente el dato era falso. Se tomaron decisiones importantes para los niños basándonos en un dato totalmente falso. ¿Y si esto ocurriera en tu empresa? Eso, una catástrofe.

Eso es lo que sucede en los

en los desarrollos de software de una compañía si nos dejamos llevar por la fotografía sin entrar en la radiografía, pero, por suerte, en estos mismos ejemplos tenemos la solución. Lo primero es contar con un método unificado de obtener la información basado en el producto (funcionalidad del software) para que todos podamos entenderlo y nadie nos pueda engañar.



Lo segundo es que ese método nos permita comparar los valores de calidad y de eficiencia de ese software de forma absoluta para que así se pueda saber si el dato, comparado contra el resto, es bueno o no, **para que,**

como en el caso de la COVID-19 en España, al comparar con el resto de los países del entorno, el error salte a la luz y permita corregirlo. En el caso de la empresa permitirá comparar con los datos del mercado para ver si se está haciendo mejor o peor. Y lo tercero sería utilizar una aplicación que posibilite centralizar el proceso de gestión de estimaciones del software para evitar

errores manuales, errores de interpretación, errores que, al fin y a la postre, se traducirán en un coste adicional e innecesario para la compañía.

Hay que aprender de los influencers y de los errores de la recopilación de datos para que los desarrollos de software cuesten lo que te tienen que costar.

El alto coste en software de fijarse sólo en la fotografía



Soya es un hombre de 50 años de la prefectura japonesa de Ibaraki. Es motero y un día decide crearse una cuenta en Twitter. Sube fotos frecuentemente, pero no tiene mucho éxito, apenas unos pocos me gusta y algún que otro mensaje de respuesta. Sin embargo, de pronto cambia su estrategia y empieza a recibir muchos me gusta en cada una de las fotos que sube: se ha convertido en influencer.

Podríamos decir que, hasta ahí, nada anormal, nada que no hayamos visto en este mundo de las redes sociales y la hiperconexión, salvo que las fotos que le alzaron al estrellato eran de mujer, de él mismo aplicándose un filtro que le convertía en mujer.

Así se encargó de descubrirlo el programa de televisión japonés Getsuyou Kara Yofukashi (Sitting Up Late From Monday) cuando mostraba las fotos de Soya y de @azusagakuyuki con las mismas poses, el mismo pelo, pero distinta cara.

Y ese es el precio que tenemos que pagar hoy en día por

quedarnos en la fotografía y no profundizar en la radiografía, ese es el alto coste que tienes que pagar en los desarrollos de software que tu empresa tiene que realizar: las apariencias engañan cada vez más. ¿Que no es muy alto? Déjame darte otro ejemplo.

En marzo de este año se notificó un suceso extraño. Las muertes por COVID-19 entre la población infantil en España estaban en unos valores alarmantes. Mucho más cuando se comparaban esos valores con los valores del resto de países europeos con los que compartimos muchas de las características de vida normal. La gente se preguntaba ¿qué pasa en España? Y no lo decía alguien cualquiera, sino que lo decía la revista The Lancet, la más influyente dentro de la medicina, por lo que la situación empezó a preocupar.

Algunos pediatras españoles indicaron en Twitter que esos datos, los datos que proporcionaban las comunidades autónomas, tenían errores y que ellos disponían de otras fuentes de datos más fiables que esas.

Se siguió profundizando en la cuestión y la explicación más verosímil parecía ser que la culpa, cómo no, del informático. Los sistemas que recogían los datos y los compartían no permitían indicar en el campo “edad del fallecido” más de 2 dígitos, por lo cual, los fallecidos mayores de 99 años se convertían por arte de magia en niños de corta edad provocando que el porcentaje de mortalidad de esa franja de edad pasara a tener un % mucho mayor.

Eso es lo que sucede en los desarrollos de software de una compañía si nos dejamos llevar por la fotografía sin entrar en la radiografía

Eso es lo que sucede en los desarrollos de software de una compañía si nos dejamos llevar por la fotografía sin entrar en la radiografía

El problema con los datos no es que pareciera que murieran más niños de lo que realmente lo hacían, sino que se tomaran decisiones para prevenir esas muertes cuando realmente el

dato era falso. Se tomaron decisiones importantes para los niños basándonos en un dato totalmente falso. ¿Y si esto ocurriera en tu empresa? Eso, una catástrofe.

Eso es lo que sucede en los desarrollos de software de una compañía si nos dejamos llevar por la fotografía sin entrar en la radiografía, pero, por suerte, en estos mismos ejemplos tenemos la solución.

Lo primero es contar con un método unificado de obtener la información basado en el producto (funcionalidad del software) para que todos podamos entenderlo y nadie nos pueda engañar.

Lo segundo es que ese método nos permita comparar los valores de calidad y de eficiencia de ese software de forma absoluta para que así se pueda saber si el dato, comparado contra el resto, es bueno o no, para que, como en el caso de la COVID-19 en España, al comparar con el resto de los países del entorno, el error salte a la luz y permita corregirlo. En el caso de la empresa permitirá comparar con los datos del mercado para

ver si se está haciendo mejor o peor.

Y lo tercero sería utilizar una aplicación que posibilite centralizar el proceso de gestión de estimaciones del software para evitar errores manuales, errores de interpretación, errores que, al fin y a la postre, se traducirán en un coste adicional e innecesario para la compañía.

Hay que aprender de los influencers y de los errores de la recopilación de datos para que los desarrollos de software cuesten lo que te tienen que costar.

Por Julián Gómez Bejarano, Chief Digital Officer LedaMC



Julián Gómez Bejarano, Chief Digital Officer de LedaMC. EE

El alto coste en ‘software’ de quedarte en la fotografía y no en la radiografía

[Julian Gómez Bejarano](#)

Soya es un hombre de 50 años de la prefectura japonesa de Ibaraki. Es motero y un día decide crearse una cuenta en Twitter. Sube fotos frecuentemente, pero no tiene mucho éxito, apenas unos pocos me gusta y algún que otro mensaje de respuesta. Sin embargo, de pronto cambia su estrategia y empieza a recibir muchos me gusta en cada una de las fotos que sube: se ha convertido en *influencer*. Podríamos decir que, hasta ahí, nada anormal, nada que no hayamos visto en este mundo de las redes sociales y la hiperconexión, salvo que las fotos que le alzaron al estrellato eran de mujer, de él mismo aplicándose un filtro que le convertía en mujer. Así se encargó de descubrirlo el programa de televisión japonés *Getsuyou Kara Yofukashi* (*Sitting Up Late From Monday*) cuando mostraba las fotos de Soya y de @azusagakuyuki con las mismas poses, el mismo pelo, pero distinta cara.

Y ese es el precio que tenemos que pagar hoy en día por quedarnos en la fotografía y no profundizar en la radiografía, ese es el alto coste que tienes que pagar en los desarrollos de *software* que tu empresa tiene que

realizar: las apariencias engañan cada vez más. ¿Que no es un coste muy alto? Déjame enseñarte otro ejemplo más.

¿Qué pasa en España?

En marzo de este año se notificó un suceso extraño. Las muertes por Covid-19 entre la población infantil en España estaban en unos valores alarmantes. Mucho más cuando se comparaban esos valores con los valores del resto de países europeos con los que compartimos muchas de las características de vida normal. La gente se preguntaba ¿qué pasa en España? Y no lo decía alguien cualquiera, sino que lo decía la revista *The Lancet*, la más influyente dentro de la medicina, por lo que la situación empezó a preocupar.

Algunos pediatras españoles indicaron en Twitter que esos datos, los datos que proporcionaban las comunidades autónomas, tenían errores y que ellos disponían de otras fuentes de datos más fiables que esas. Se siguió profundizando en la cuestión y la explicación

más verosímil parecía ser que la culpa, cómo no, era del informático. Los sistemas que recogían los datos y los compartían con la central no permitían indicar en el campo “edad del fallecido” más de 2 dígitos, por lo cual, los fallecidos mayores de 99 años se convertían por arte de magia en niños de corta edad provocando que el porcentaje de mortalidad de esa franja de edad pasara a tener un porcentaje mucho mayor.

El problema con los datos no es que pareciera que murieran más niños de los que realmente lo hacían, sino que se tomaran decisiones para prevenir esas muertes cuando realmente el dato era falso. Se tomaron decisiones importantes para los niños basándonos en un dato totalmente falso. ¿Y si esto ocurriera en tu empresa? Eso podría ser igual de catastrófico.

Desarrollos de ‘software’

Eso es lo que sucede en los desarrollos de *software* de una compañía si nos dejamos llevar por la fotografía sin entrar en la radiografía, pero, por suerte, en estos mismos

ejemplos tenemos la solución. Una solución simple en tres pasos.

Lo primero es contar con un método unificado de obtener la información basado en el producto -funcionalidad del *software*- para que todos podamos entenderlo y nadie nos pueda engañar. Tan sencillo como usar el filtro de Instagram para Soya el motero: me permite medir la funcionalidad, el valor que aporta el *software*.

Lo segundo es que ese método nos permita comparar los valores de calidad y de eficiencia de ese producto *software* de forma absoluta para que así se pueda saber si el dato, comparado con el resto, es bueno o no, para que, como en el caso del Covid-19 en España, al comparar con el resto de los países del entorno, el error salte a la luz y me permita corregirlo. En el caso de la empresa permitirá comparar con los datos del mercado para ver si se está haciendo mejor o peor. ¿Te imaginas creer que desarrollas *software* al mejor coste y cuando te comparas con el mercado resulta que todos los demás lo hacen un 50% mejor? Eso es lo que te da la comparativa con el mercado.

Y lo tercero, y no menos importante, sería utilizar una aplicación que posibilite centralizar el proceso de gestión de estimaciones del producto *software* para evitar errores manuales, errores de interpretación, errores que, al fin y a la postre, se traducirán en un coste adicional e innecesario para la compañía. Copiar el modelo que triunfa en los *influencer*, el modelo de disponer de una *app* con un interfaz de usuario cuidada, simple no simplista y que te permita obtener *insights* que aplicar en la mejora de tu negocio. Optimizando el coste, la calidad y la adaptación en este mundo tan flexible y fluido.

Hay que aprender de los *influencers* y de los errores de la recopilación de datos para que los desarrollos de *software* cuesten lo que te tienen que costar. Porque puedes pensar que en tu caso no ocurre, que en tu caso esto no pasa, pero luego en las noticias vemos como se detectan cárteles de consultoras que acuerdan inflar sus precios en detrimento de sus clientes. Y realmente no hay que ser desconfiado, sino decir como decía Ronald Reagan a Mikhail Gorbachev durante las conversaciones que dieron lugar a la perestroika: "Confía, pero verifica". Busca la radiografía no te quedes sólo con la fotografía.

El alto coste en software de quedarte en la fotografía y no en la radiografía



Julián Gómez Bejarano, Chief Digital Officer LedaMC

Soya es un hombre de 50 años de la prefectura japonesa de Ibaraki. Es motero y un día decide crearse una cuenta en Twitter. Sube fotos frecuentemente, pero no tiene mucho éxito, apenas unos pocos me gusta y algún que otro mensaje de respuesta. Sin embargo, de pronto cambia su estrategia y empieza a recibir muchos me gusta en cada una de las fotos que sube: se ha convertido en influencer.

Podríamos decir que, hasta ahí, nada anormal, nada que no hayamos visto en este mundo de las redes sociales y la hiperconexión, salvo que las fotos que le alzaron al estrellato eran de mujer, de él mismo aplicándose un filtro que le convertía en mujer.

Así se encargó de descubrirlo el programa de televisión japonés Getsuyou Kara Yofukashi (Sitting Up Late From Monday) cuando mostraba las fotos de Soya y de @azusagakuyuki con las mismas poses, el mismo pelo, pero distinta cara.

Y ese es el precio que tenemos que pagar hoy en día por

quedarnos en la fotografía y no profundizar en la radiografía, ese es el alto coste que tienes que pagar en los desarrollos de software que tu empresa tiene que realizar: las apariencias engañan cada vez más. ¿Que no es muy alto? Déjame darte otro ejemplo.

En marzo de este año se notificó un suceso extraño. Las muertes por COVID-19 entre la población infantil en España estaban en unos valores alarmantes. Mucho más cuando se comparaban esos valores con los valores del resto de países europeos con los que compartimos muchas de las características de vida normal. La gente se preguntaba ¿qué pasa en España? Y no lo decía alguien cualquiera, sino que lo decía la revista The Lancet, la más influyente dentro de la medicina, por lo que la situación empezó a preocupar.

Algunos pediatras españoles indicaron en Twitter que esos datos, los datos que proporcionaban las comunidades autónomas, tenían errores y que ellos disponían de otras fuentes de datos más fiables que esas.

Se siguió profundizando en la cuestión y la explicación más verosímil parecía ser que la culpa, cómo no, del informático. Los sistemas que recogían los datos y los compartían no permitían indicar en el campo "edad del fallecido" más de 2 dígitos, por lo cual, los fallecidos mayores de 99 años se convertían por arte de magia en niños de corta edad provocando que el porcentaje de mortalidad de esa franja de edad pasara a tener un % mucho mayor.

El problema con los datos no es que pareciera que murieran más niños de lo que realmente lo hacían, sino que se tomaran decisiones para prevenir esas muertes cuando realmente el dato era falso. Se tomaron decisiones importantes para los niños basándonos en un dato totalmente falso. ¿Y si esto ocurriera en tu empresa? Eso, una catástrofe.

Eso es lo que sucede en los desarrollos de software de una compañía si nos dejamos llevar por la fotografía sin entrar en la radiografía, pero, por suerte, en estos mismos ejemplos tenemos la solución.

Lo primero es contar con un método unificado de obtener la información basado en el producto (funcionalidad del software) para que todos podamos entenderlo y nadie nos pueda engañar.

Lo segundo es que ese método nos permita comparar los valores de calidad y de eficiencia de ese software de forma absoluta para que así se pueda saber si el dato, comparado contra el resto, es bueno o no, para que, como en el caso de la COVID-19 en España, al comparar con el resto de los países del entorno, el error salte a la luz y permita corregirlo. En el caso de la empresa permitirá comparar con los datos del mercado para ver si se está haciendo mejor o peor.

Y lo tercero sería utilizar una aplicación que posibilite centralizar el proceso de gestión de estimaciones del software para evitar errores manuales, errores de interpretación, errores que, al fin y a la postre, se traducirán en un coste adicional e innecesario para la compañía.

Hay que aprender de los influencers y de los errores de la recopilación de datos para que los desarrollos de software

cuesten lo que te tienen que costar.

¿Pagarías por una escultura que no puedes ver y que no puedes tocar?

Por Julián Gómez Bejarano, Chief Digital Officer LedaMC

Salvatore Garau es italiano nacido en Cerdeña y desde 1977 se dedica a ser un artista visual. Una de sus últimas creaciones ha alcanzado cierta fama y no lo ha sido por sus dimensiones que según el artista son de 150x 150 cm para lo cual recomienda colocarla en una sala amplia. Tampoco lo es por el nombre lo sono, Yo Soy en español, ya que bien sabida es la tendencia ególatra de los artistas. Tampoco lo ha sido por el precio que ha alcanzado en subasta. La casa de subastas de arte, Art Rite, la ha vendido por 15.000€. La fama la ha alcanzado porque la escultura es invisible e intocable.

Según el artista la escultura existe y hay que fiarse del principio de incertidumbre de Heisenberg según el cual “el vacío no es más que un espacio lleno de energía, incluso

si lo vaciamos y no queda nada, la nada tiene un peso”. No contento con su argumentación el artista entrega un sobre donde incluye un certificado de garantía de la obra, técnicamente es lo único que recibirá el comprador, ya que si el arte siempre ha sido intangible en este caso lo supera con creces.

¿Compraría un software que no puedes ver ni tocar?

El software, como el arte, es un intangible, pero el significado que le damos es otro bien diferente. Hay algunas personas, desarrolladores, sobre todo, que tratan de hacer del desarrollo de software una labor artesanal como si fueran artistas, pero en ese sentido nos encontraríamos con un Salvatore Garay del desarrollo.

Porque si bien es difícil encontrar software que exista en un plano diferente, las estimaciones de cuanto costará desarrollarlo son prácticamente todas invisibles, inaudibles e intocables.

Puede que estés tan acostumbrado a utilizarlas que no te

des ni cuenta de que has caído en una trampa para pagar más. Seguro que no, a ti es imposible, tu revisas todo a conciencia, ¿seguro?

Te propongo un acertijo muy sencillo. Tu próximo proyecto va a costar desarrollarlo los mismos días que tardó Jesucristo en resucitar. Piénsalo bien, ¿Cuántos días tardó Jesucristo? Y al ... resucitó. ¿Cuántos días? Piénsalo no quiero que tomes la decisión a la ligera estamos hablando de dinero.

Correcto, exacto, perfecto, al tercer día resucitó, tres días. Bueno pues ya sabes que estás pagando un día de más. ¿Cómo? ¿un día de más? Claro, porque Jesucristo resucitó al tercer día, pero murió el viernes por la noche y resucitó el domingo por la mañana luego son dos días no tres.

Si en algo tan claro que lleva 2.000 años entre nosotros hay errores imagínate en las estimaciones de tus proyectos y el error está en fijarse en el esfuerzo, en el número de días y no en el producto, en la cantidad de

producto software que quiero conseguir.

Vivimos en la época del producto, y las medidas de coste de nuestro proyecto deben estar enfocadas al producto que vamos a construir no al esfuerzo que costará. El esfuerzo como hemos visto puede conducir a muchos errores a muchos fallos a percepciones incorrectas. Si una aplicación debe tener una pantalla, un informe o dos está claro y bien definido.

Pero lo mismo no estás de acuerdo y consideras que una escultura invisible es mejor que una real.

El cuadro invisible

Hace 110 años la gente acudía en masa, hacía cola para entrar en el museo del Louvre de París e ir a una sala donde residía un cuadro. Ninguna de las personas que hacían cola vieron realmente el cuadro para el cual hicieron religiosamente cola. Ya que el cuadro había sido sustraído, era la Mona Lisa de Leonardo Da Vinci. De hecho, la gente hacía cola para ver el hueco del cuadro, para ver un espacio vacío.

Ahora puedes hacer como todos ellos y seguir mirando la valoración vacía de tu proyecto de desarrollo de software, puedes seguir comprando esa estatua de Salvatore Garau o en cambio puedes abrir los ojos y comenzar a pedir estimaciones en un método que mida la cantidad de producto software que te permitirá saber realmente lo que estás pagando porque, la buena noticia es que esto ya existe.

Tú decides, hacer el avestruz o saber. La diferencia entre reducir coste o gastarlo sin control.

Las prácticas ágiles como Scrum han muerto, larga vida a Agile 2



Raúl Fernández, Director de Operaciones de LedaMC, explica cómo la agilidad en el desarrollo de software no funciona a base de magia

2021 ha sido un año bastante anómalo, aunque mejor que el 2020. Sin volver a la COVID-19 ¿Qué enseñanza destacaría de este año?

La primera palabra que me viene a la mente es "resiliencia", probablemente porque está tan de moda que la escuchamos de continuo, pero creo que la enseñanza más destacable de 2021 ha sido la de "verificar, no creer". Voy a explicarme un poco mejor.

A nivel global todos hemos tenido que aprender a comprobar qué era lo que mejor funcionaba, lo que mejor hacíamos para potenciarlo y a la vez detectar lo que no era tan bueno para mejorarlo.

El teletrabajo de toda la plantilla parecía una locura, pero verificamos que funcionaba y en tiempo récord.

Las prácticas ágiles como Scrum, justo antes de la pandemia, parecían que eran la panacea para todas las compañías, pero ya han salido multitud de voces en contra de algunas de ellas. Estas voces promueven la verificación para asegurar que nos dan los beneficios que prometen antes de creérnoslas a pies juntillas como si de una religión se tratara. Cómo por ejemplo la iniciativa de Agile 2.

Entonces ¿la agilidad en el desarrollo de software no sirve? ¿Todo el mundo está equivocado?

Vayamos por partes. La agilidad como cualquier tendencia o

práctica puede implementarse de forma correcta o de forma errónea. Asistimos cada día a desastres de su implementación que luego se matizan o se tapan. Digamos que para algunos es el mismo perro con distinto collar.

Parece como si todo el mundo al escuchar Agilidad o Transformación Digital se lanzaran de cabeza tras ellas, como si de unas palabras mágicas se tratara, unas palabras que impidieran fallar hagamos lo que hagamos.

Sólo pensemos por un momento. Reflexionemos sobre las personas de cada organización, no todo el mundo es igual, incluso, sin existir mala intención la gente puede interpretar de forma errónea lo que hace y equivocarse. Eso es lo que debemos evitar, debemos verificar que todo va como debe ir y ayudar a mejorar a quienes no lo estén haciendo. Y, quien no quiera mejorar no tiene cabida.

**¿En qué consiste esa iniciativa que ha mencionado: Agile 2
¿Cómo podemos comprobar que nuestro desarrollo de software nos entrega lo que esperamos de él?**

Agile 2 pone en entredicho muchas de las aseveraciones de la agilidad hasta la fecha, pone en duda al equipo, pone en duda al liderazgo compartido y pone en duda a Scrum.

No lo hace desde una perspectiva negacionista, sino desde la perspectiva del método científico: debemos utilizar aquello que mejor funciona, aquello que hemos comprobado que funciona mejor, aquello que hemos verificado.

Hay varias formas de verificarlo. Por ejemplo, la Comisión Europea propone hacerlo a través de la cantidad de producto software, y así lo indica en varias de sus tenders de desarrollo de software.

Dando un poco más de detalle, lo que hace es medir el valor que entregan los equipos de desarrollo de software como cantidad de producto software, es decir cantidad de funcionalidad que negocio puede utilizar con ese software. Es la definición más objetiva de valor que podemos encontrar. A través de esa definición podemos establecer comparativas con el esfuerzo y/o el precio que cuesta desarrollarlo. Nuestros clientes, muchos de los cuales están en el IBEX-35, también utilizan estos métodos.

Entonces ¿Podríamos afirmar que sólo focalizándonos solo en que nos entreguen cada vez una mayor cantidad de producto software sería suficiente? ¿No habría que tener en cuenta la calidad?

Muy buena pregunta. De hecho, esa es la clave, tener una visión de 360 grados. Nuestra propuesta cuando hablamos con un cliente es siempre pensar en más de una variable porque, si nos fijamos sólo en una, las conclusiones pueden ser erróneas. Déjame que lo explique con un caso real.

Un cliente de Retail contactó con nosotros para realizar un benchmarking de sus desarrollos en tres tecnologías diferentes. Querían mejorar su time-to-market que no terminaba de acortarse. Realizamos un benchmarking de eficiencia y calidad. En el primero, obtuvimos como resultado que su productividad era mejor que la de mercado, pero en el segundo obtuvimos que esta eficiencia implicaba que las pruebas que realizaban eran mucho menores a las realizadas por la media del mercado y, por tanto, no detectaban el número de errores suficientes. Esto, que puede parecer bueno, lo que fomentaba era el traslado de los errores a las fases finales del desarrollo dilatando el time-to-market y el coste de su corrección. Gracias a la revisión de 360 grados logramos detectarlo y verificamos que parte del eslabón es la que falla.

¿Un deseo para 2022?

Que no nos dejemos llevar por modas, sino que verifiquemos

que es lo que funciona realmente en nuestro caso. Eso nos dará los beneficios que realmente esperamos y necesitamos para prosperar en 2022.

El alto coste en software de quedarte en la fotografía y no en la radiografía



Soya es un hombre de 50 años de la prefectura japonesa de Ibaraki. Es motero y un día decide crearse una cuenta en Twitter. Sube fotos frecuentemente, pero no tiene mucho éxito, apenas unos pocos *me gusta* y algún que otro

mensaje de respuesta. Sin embargo, de pronto cambia su estrategia y empieza a recibir muchos *me gusta* en cada una de las fotos que sube: se ha convertido en *influencer*.

Podríamos decir que, hasta ahí, nada anormal, nada que no hayamos visto en este mundo de las redes sociales y la hiperconexión, salvo que las fotos que le alzaron al estrellato eran de mujer, de él mismo aplicándose un filtro que le convertía en mujer.

Así se encargó de descubrirlo el programa de televisión japonés Getsuyou Kara Yofukashi (Sitting Up Late From Monday) cuando mostraba las fotos de Soya y de @azusagakuyuki con las mismas poses, el mismo pelo, pero distinta cara. Y ese es el precio que tenemos que pagar hoy en día por quedarnos en la fotografía y no profundizar en la radiografía, ese es el alto coste que tienes que pagar en los desarrollos de software que tu empresa tiene que realizar: las apariencias engañan cada vez más. ¿Que no es muy alto?



Déjame darte otro ejemplo. En marzo de este año se notificó un suceso extraño. Las muertes por covid-19 entre la población infantil en España estaban en unos valores alarmantes. Mucho más cuando se comparaban esos valores con los valores del resto de países europeos con los que compartimos

muchas de las características de vida normal. La gente se preguntaba ¿qué pasa en España? Y no lo decía alguien cualquiera, sino que lo decía la revista The Lancet, la más influyente dentro de la medicina, por lo que la situación empezó a preocupar.

Algunos pediatras españoles indicaron en Twitter que esos datos, los datos que proporcionaban las comunidades autónomas, tenían errores y que ellos disponían de otras fuentes de datos más

fiables que esas.

Se siguió profundizando en la cuestión y la explicación más verosímil parecía ser que la culpa, cómo no, del informático. Los sistemas que recogían los datos y los compartían no permitían indicar en el campo "edad del fallecido" más de dos dígitos, por lo cual, los fallecidos mayores de 99 años se convertían por arte de magia en niños de corta edad provocando que el porcentaje de mortalidad de esa franja de edad pasara a tener un % mucho mayor.

El problema con los datos no es que pareciera que murieran más niños de lo que realmente lo hacían, sino que se tomaran decisiones para prevenir esas muertes cuando realmente el dato era falso. Se tomaron decisiones importantes para los niños basándonos en un dato totalmente falso. ¿Y si esto ocurriera en tu empresa? Eso, una catástrofe.

Eso es lo que sucede en los desarrollos de software de una compañía si nos dejamos llevar por la fotografía sin entrar en la radiografía, pero,

por suerte, en estos mismos ejemplos tenemos la solución.

Lo primero es contar con un método unificado de obtener la información basado en el producto (funcionalidad del software) para que todos podamos entenderlo y nadie nos pueda engañar. Lo segundo es que ese método nos permita comparar los valores de calidad y de eficiencia de ese software de forma absoluta para que así se pueda saber si el dato, comparado contra el resto, es bueno o no, para que, como en el caso de la COVID-19 en España, al comparar con el resto de los países del entorno, el error salte a la luz y permita corregirlo. En el caso de la empresa permitirá comparar con los datos del mercado para ver si se está haciendo mejor o peor.

Y lo tercero sería utilizar una aplicación que posibilite centralizar el proceso de gestión de estimaciones del software para evitar errores manuales, errores de interpretación, errores que, al fin y a la postre, se traducirán en un coste

adicional e innecesario para la compañía.

Hay que aprender de los *influencers* y de los errores de la recopilación de datos para que los desarrollos de software cuesten lo que te tienen que costar.

Julián Gómez Bejarano

Chief digital officer [LedaMC](#)

El alto coste en software de quedarte en la fotografía y no en la radiografía

Por Julián Gómez Bejarano, Chief Digital Officer LedaMC

Soya es un hombre de 50 años de la prefectura japonesa de Ibaraki. Es motero y un día decide crearse una cuenta en Twitter. Sube fotos frecuentemente, pero no tiene mucho éxito, apenas unos pocos me gusta y algún que otro mensaje de respuesta. Sin embargo, de pronto cambia su estrategia y empieza a recibir muchos me gusta en cada una de las fotos que sube: se ha convertido en influencer.

Podríamos decir que, hasta ahí, nada anormal, nada que no hayamos visto en este mundo de las redes sociales y la hiperconexión, salvo que las fotos que le alzaron al estrellato eran de mujer, de él mismo aplicándose un filtro que le convertía en mujer.

Así se encargó de descubrirlo el programa de televisión japonés Getsuyou Kara Yofukashi (Sitting Up Late From Monday) cuando mostraba las fotos de Soya y de

@azusagakuyuki con las mismas poses, el mismo pelo, pero distinta cara.

Y ese es el precio que tenemos que pagar hoy en día por quedarnos en la fotografía y no profundizar en la radiografía, ese es el alto coste que tienes que pagar en los desarrollos de software que tu empresa tiene que realizar: las apariencias engañan cada vez más. ¿Que no es muy alto? Déjame darte otro ejemplo.

En marzo de este año se notificó un suceso extraño. Las muertes por COVID-19 entre la población infantil en España estaban en unos valores alarmantes. Mucho más cuando se comparaban esos valores con los valores del resto de países europeos con los que compartimos muchas de las características de vida normal. La gente se preguntaba ¿qué pasa en España? Y no lo decía alguien cualquiera, sino que lo decía la revista The Lancet, la más influyente dentro de la medicina, por lo que la situación empezó a preocupar.

Algunos pediatras españoles indicaron en Twitter que esos datos, los datos que proporcionaban las comunidades autónomas, tenían errores y que ellos disponían de otras

fuentes de datos más fiables que esas.

Se siguió profundizando en la cuestión y la explicación más verosímil parecía ser que la culpa, cómo no, del informático. Los sistemas que recogían los datos y los compartían no permitían indicar en el campo “edad del fallecido” más de 2 dígitos, por lo cual, los fallecidos mayores de 99 años se convertían por arte de magia en niños de corta edad provocando que el porcentaje de mortalidad de esa franja de edad pasara a tener un % mucho mayor.

El problema con los datos no es que pareciera que murieran más niños de lo que realmente lo hacían, sino que se tomaran decisiones para prevenir esas muertes cuando realmente el dato era falso. Se tomaron decisiones importantes para los niños basándonos en un dato totalmente falso. ¿Y si esto ocurriera en tu empresa? Eso, una catástrofe.

Eso es lo que sucede en los desarrollos de software de una compañía si nos dejamos llevar por la fotografía sin entrar en la radiografía, pero, por suerte, en estos mismos ejemplos tenemos la solución.

Lo primero es contar con un método unificado de obtener la información basado en el producto (funcionalidad del software) para que todos podamos entenderlo y nadie nos pueda engañar.

Lo segundo es que ese método nos permita comparar los valores de calidad y de eficiencia de ese software de forma absoluta para que así se pueda saber si el dato, comparado contra el resto, es bueno o no, para que, como en el caso de la COVID-19 en España, al comparar con el resto de los países del entorno, el error salte a la luz y permita corregirlo. En el caso de la empresa permitirá comparar con los datos del mercado para ver si se está haciendo mejor o peor.

Y lo tercero sería utilizar una aplicación que posibilite centralizar el proceso de gestión de estimaciones del software para evitar errores manuales, errores de interpretación, errores que, al fin y a la postre, se traducirán en un coste adicional e innecesario para la compañía.

Hay que aprender de los influencers y de los errores de la recopilación de datos para que los desarrollos de software cuesten lo que te tienen que costar.

LedaMC: “Ya han salido voces en contra de Scrum”



Entrevistamos a Raúl Fernández, Director de Operaciones de LedaMC, que explica cómo la agilidad en el desarrollo de software no funciona a base de magia

Raúl Fernández, Director de Operaciones de LedaMC

2021 ha sido un año bastante anómalo, aunque mejor que el 2020. Sin volver a la COVID-19 ¿Qué enseñanza destacarías de este año?

La primera palabra que me viene a la mente es “resiliencia”, probablemente porque está tan de moda que la escuchamos de continuo, pero creo que la enseñanza más destacable de 2021 ha sido la de “verificar, no creer”. Voy a explicarme un poco mejor.

A nivel global todos hemos tenido que aprender a comprobar qué era lo que mejor funcionaba, lo que mejor hacíamos para potenciarlo y a la vez detectar lo que no era tan bueno para mejorarlo.

Las prácticas ágiles como Scrum, justo antes de la pandemia, parecían que eran la panacea para todas las compañías, pero ya han salido multitud de voces en contra de algunas de ellas. Estas voces promueven la verificación para asegurar que nos dan los beneficios que prometen antes de creérmolas a pies juntillas como si de una religión se tratara. Cómo por ejemplo la iniciativa de Agile 2.

¿La agilidad en el desarrollo de software no sirve? ¿Todo el mundo está equivocado?

Vayamos por partes. La agilidad como cualquier tendencia o práctica puede implementarse de forma correcta o de forma errónea. Asistimos cada día a desastres de su implementación que luego se matizan o se tapan. Digamos que para algunos es el mismo perro con distinto collar.

Parece como si todo el mundo al escuchar Agilidad o Transformación Digital se lanzaran de cabeza tras ellas, como si de unas palabras mágicas se tratara, unas palabras que

impidieran fallar hagas lo que hagas.

Sólo pensemos por un momento. Reflexionemos sobre las personas de cada organización, no todo el mundo es igual, incluso, sin existir mala intención la gente puede interpretar de forma errónea lo que hace y equivocarse. Eso es lo que debemos evitar, debemos verificar que todo va como debe ir y ayudar a mejorar a quienes no lo estén haciendo. Y, quien no quiera mejorar no tiene cabida.

¿En qué consiste esa iniciativa que ha mencionado: Agile 2 ¿Cómo podemos comprobar que nuestro desarrollo de software nos entrega lo que esperamos de él?

Agile 2 pone en entredicho muchas de las aseveraciones de la agilidad hasta la fecha, pone en duda al equipo, pone en duda al liderazgo compartido y pone en duda a Scrum.

No lo hace desde una perspectiva negacionista, sino desde la

perspectiva del método científico: debemos utilizar aquello que mejor funciona, aquello que hemos comprobado que funciona mejor, aquello que hemos verificado.

Hay varias formas de verificarlo. Por ejemplo, la Comisión Europea propone hacerlo a través de la cantidad de producto software, y así lo indica en varias de sus tenders de desarrollo de software.

Dando un poco más de detalle, lo que hace es medir el valor que entregan los equipos de desarrollo de software como cantidad de producto software, es decir cantidad de funcionalidad que negocio puede utilizar con ese software. Es la definición más objetiva de valor que podemos encontrar. A través de esa definición podemos establecer comparativas con el esfuerzo y/o el precio que cuesta desarrollarlo. Nuestros clientes, muchos de los cuales están en el IBEX-35, también utilizan estos métodos.

Entonces, ¿podríamos afirmar que sólo focalizándonos solo en que nos entreguen cada vez una mayor cantidad de producto software sería suficiente? ¿No habría que tener en cuenta la calidad?

Muy buena pregunta. De hecho, esa es la clave, tener una visión de 360 grados. Nuestra propuesta cuando hablamos con un cliente es siempre pensar en más de una variable porque, si nos fijamos sólo en una, las conclusiones pueden ser erróneas. Déjame que lo explique con un caso real.

Un cliente de Retail contactó con nosotros para realizar un benchmarking de sus desarrollos en tres tecnologías diferentes. Querían mejorar su time-to-market que no terminaba de acortarse. Realizamos un benchmarking de eficiencia y calidad. En el primero, obtuvimos como resultado que su productividad era mejor que la de mercado, pero en el segundo obtuvimos que esta eficiencia implicaba que las pruebas que realizaban

eran mucho menores a las realizadas por la media del mercado y, por tanto, no detectaban el número de errores suficientes. Esto, que puede parecer bueno, lo que fomentaba era el traslado de los errores a las fases finales del desarrollo dilatando el time-to-market y el coste de su corrección.

Gracias a la revisión de 360 grados logramos detectarlo y verificamos que parte del eslabón es la que falla.

¿Un deseo para 2022?

Que no nos dejemos llevar por modas, sino que verifiquemos que es lo que funciona realmente en nuestro caso. Eso nos dará los beneficios que realmente esperamos y necesitamos para prosperar en 2022.

