



Asociación Mexicana de Métricas de Software



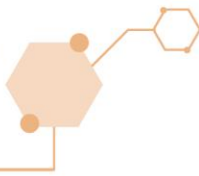
Colaboradores:



El producto sigue siendo El Rey

Así Gobernamos la Transformación Digital en el mundo real





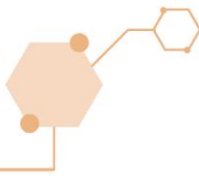
¿QUIÉN ES EL REY?





©CNMES. Todos los derechos reservados.





José Alfredo
sigue siendo
El Rey!!



©CNMES. Todos los derechos reservados.

[...]

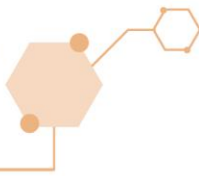
Con dinero y sin
dinero

yo hago siempre lo
que quiero
y mi palabra es la
ley.

No tengo trono ni
reina,
ni nadie que me
comprenda,
¡¡pero sigo siendo
El Rey!!

[...]

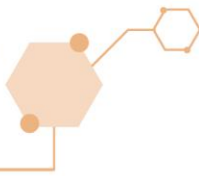




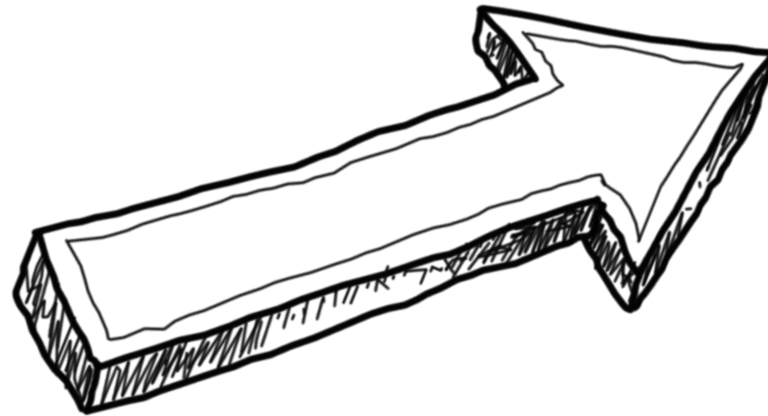
Pero...

¿Quién es El Rey de la
Transformación Digital?



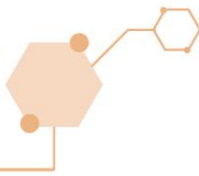


Dónde estoy



Beneficios de la
transformación digital

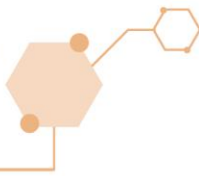




Bimodal IT

Scrum Studio

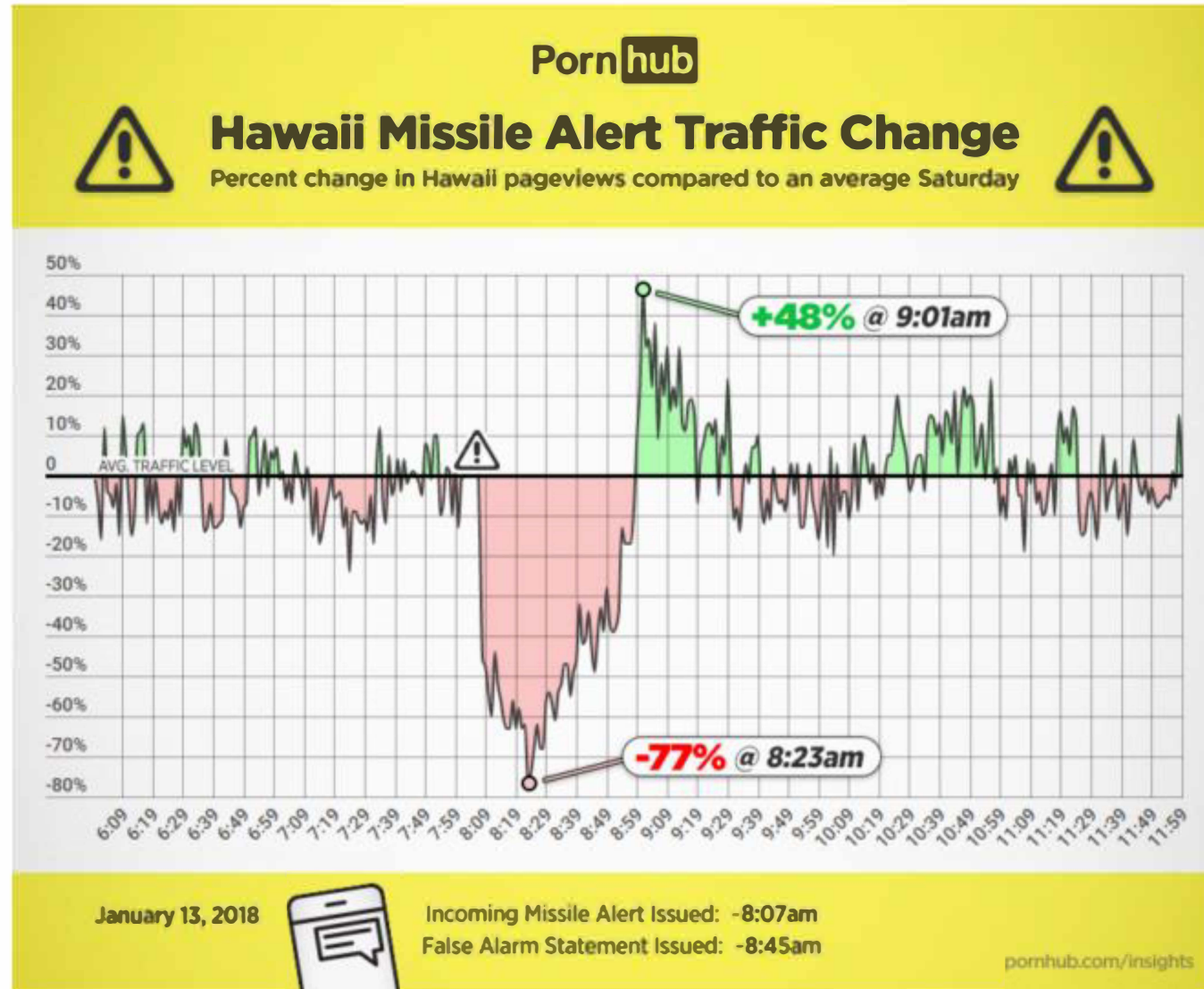


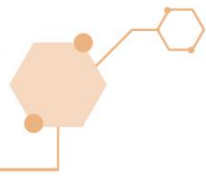


- ¿Cómo estoy?
- ¿Está funcionando?
- ¿Estoy optimizando?
- ¿Estoy mejorando?
- ¿Está mereciendo la pena?









Tarifa

Esfuerzo

Time to market

Calidad

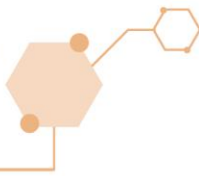
Satisfacción

Riesgos

Errores

Presupuesto





El Producto es El Rey

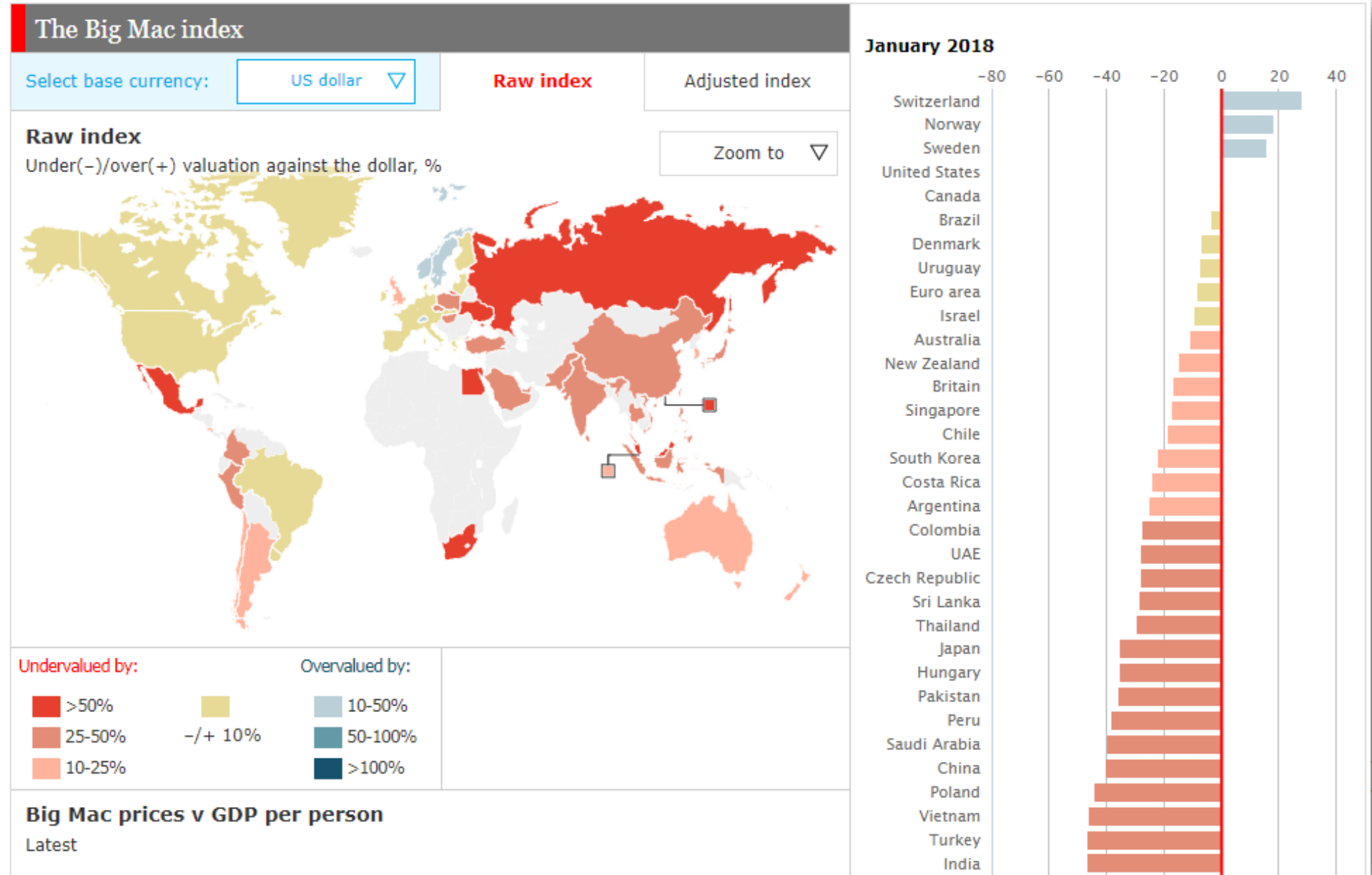


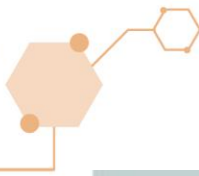


The Economist



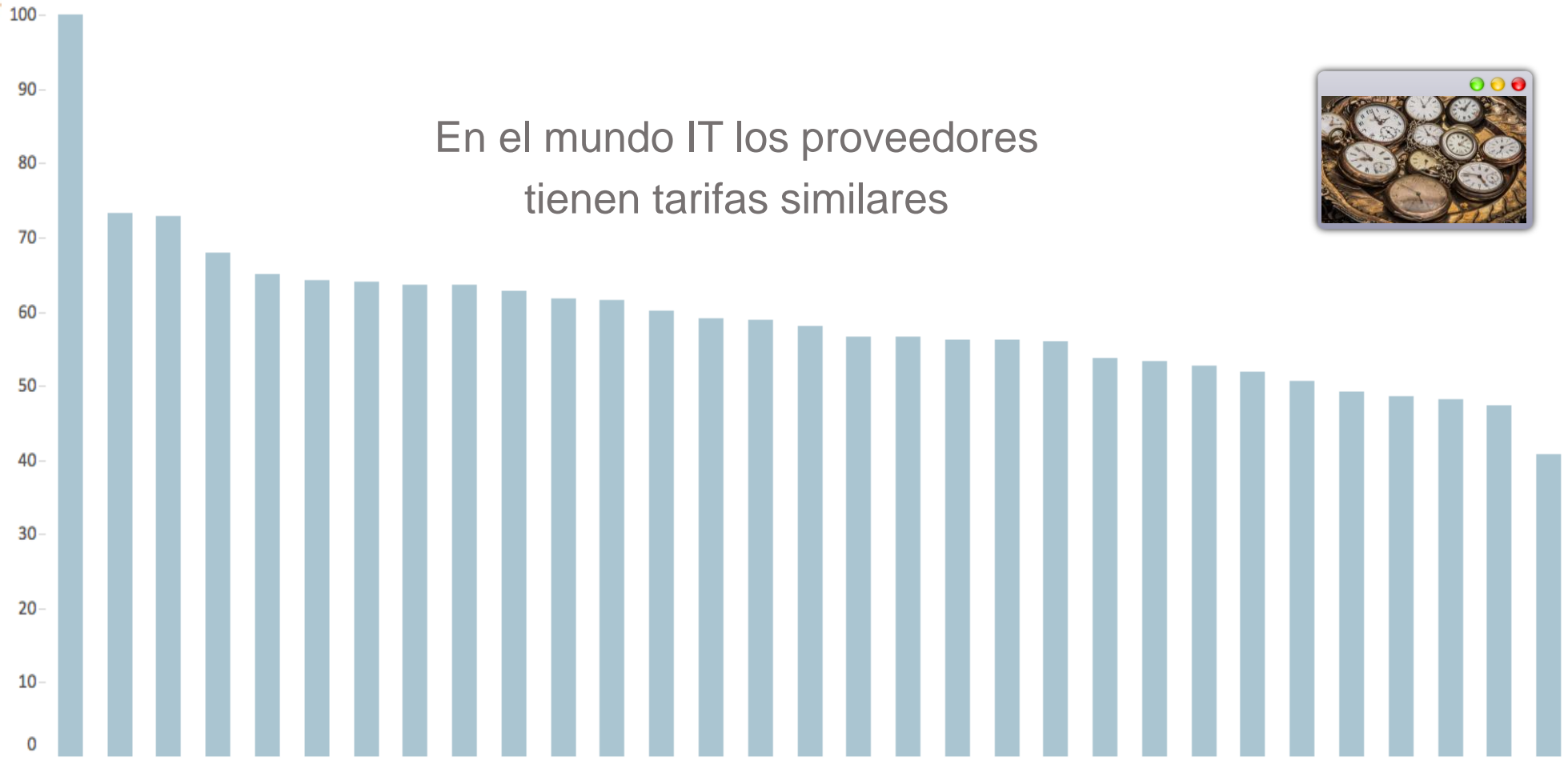
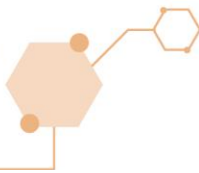
The Big Mac Index





Datos relativos a proyectos reales de desarrollo de software:

- ✓ más de 30.000 proyectos
- ✓ más de 11 países
- ✓ más de 8.5 Millones de horas/persona de esfuerzo,
- ✓ más de 455.000 Puntos Función de producto



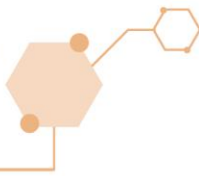
En el mundo IT los proveedores tienen tarifas similares



Tarifa por hora de esfuerzo

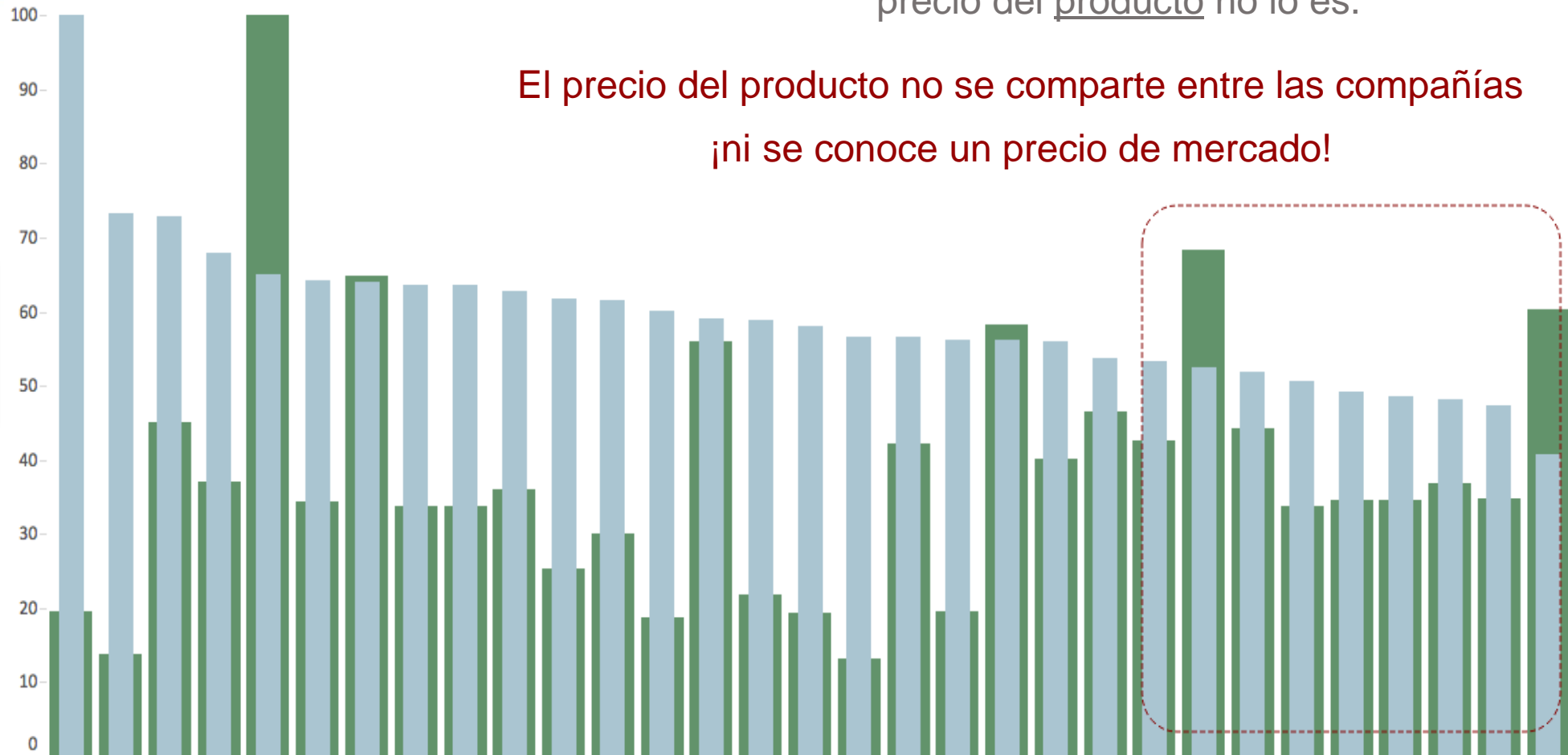
PAREJAS CLIENTE-PROVEEDOR





Aunque los precios de las tarifas son similares el precio del producto no lo es.

El precio del producto no se comparte entre las compañías
¡ni se conoce un precio de mercado!



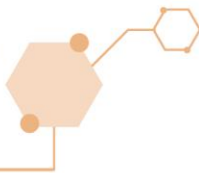
VS



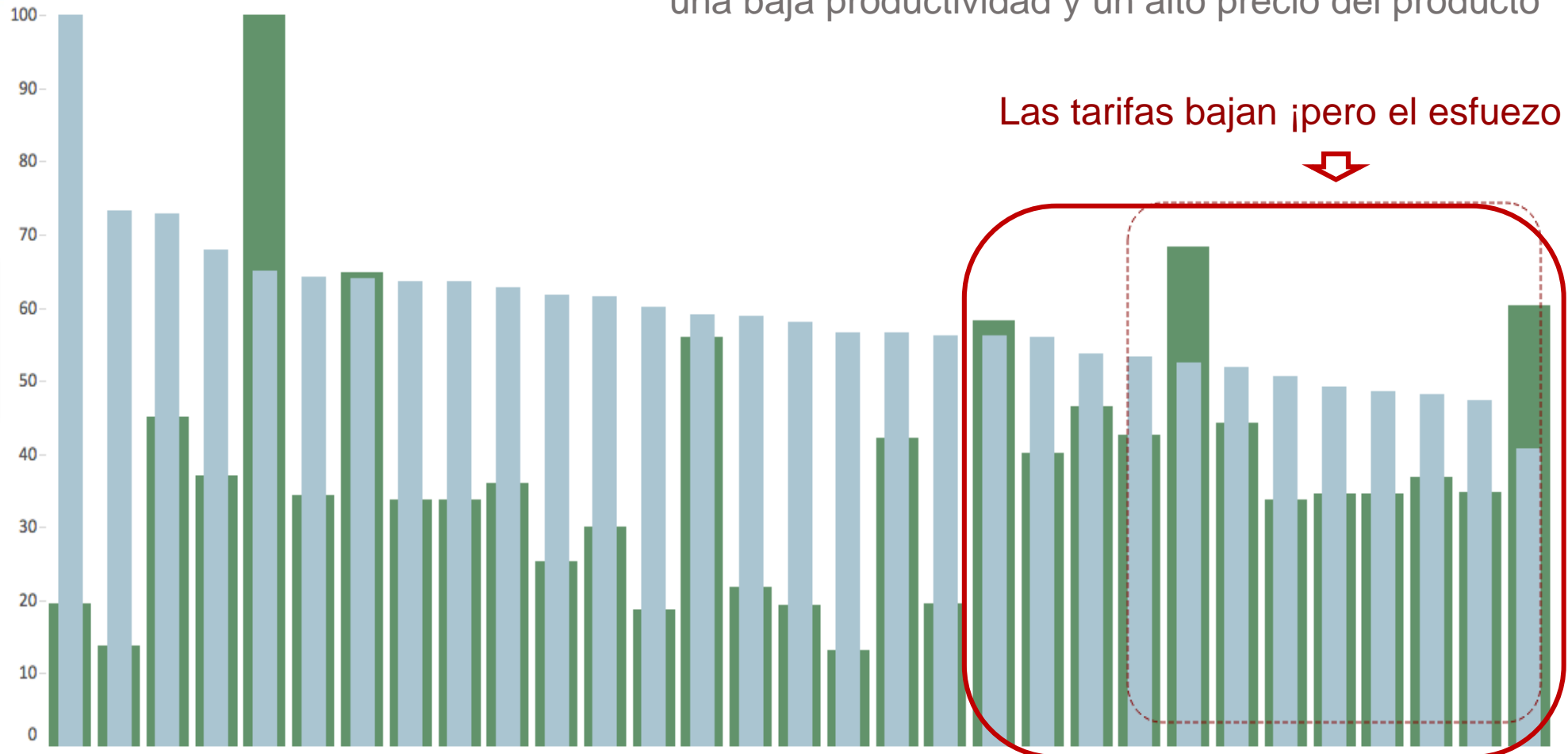
■ Tarifa por hora de esfuerzo
■ Precio Producto (costo FP)

PAREJAS CLIENTE-PROVEEDOR





Cuando se presiona para bajar la tarifa se consigue una baja productividad y un alto precio del producto



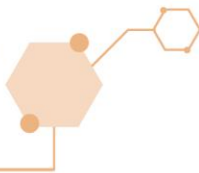
VS



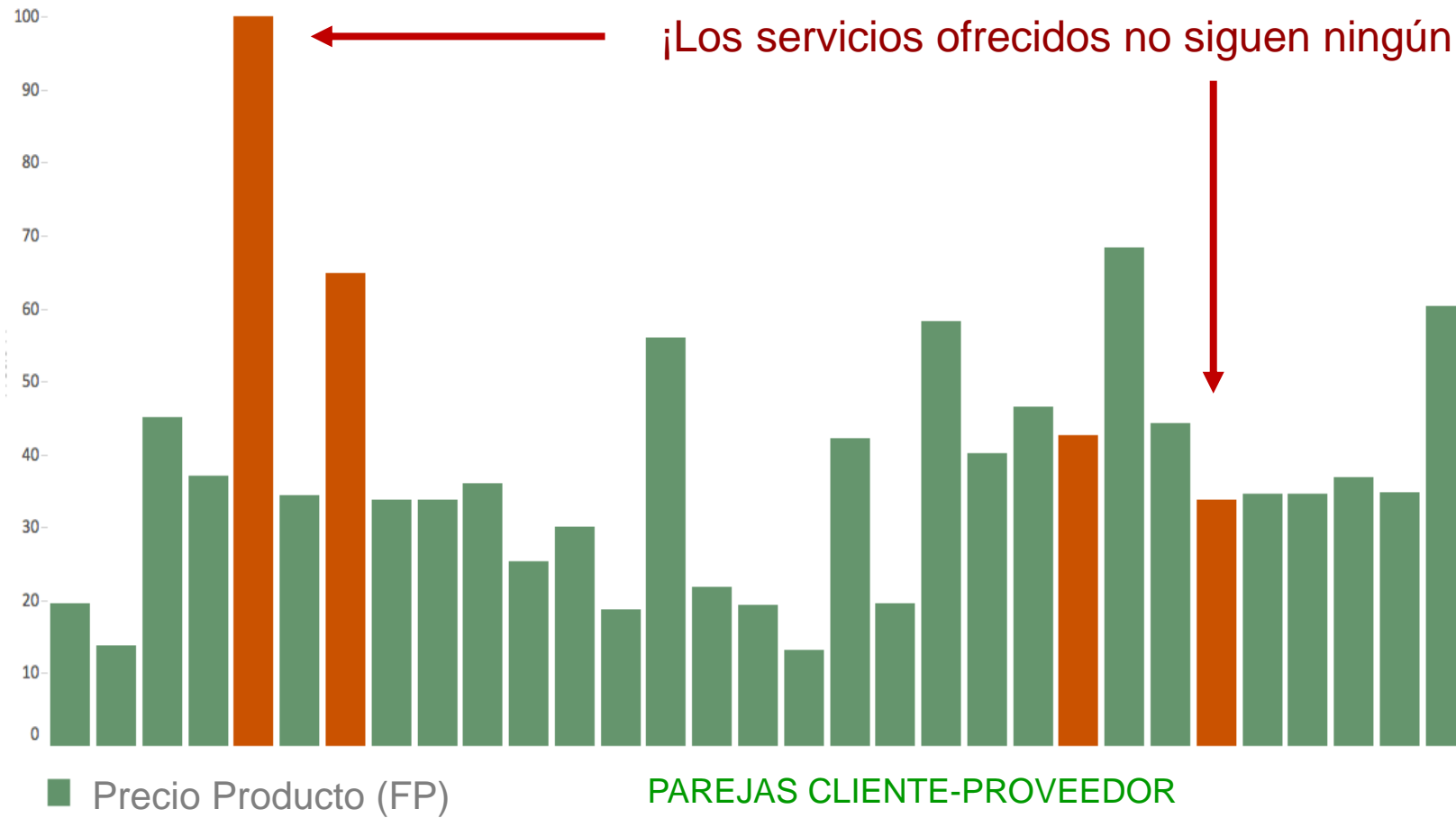
■ Tarifa por hora de esfuerzo
 ■ Precio Producto (FP)

PAREJAS CLIENTE-PROVEEDOR



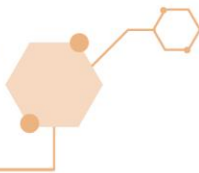


Los mismos proveedores ofrecen distinto precio por unidad de producto a distintos clientes.



¡Los servicios ofrecidos no siguen ningún criterio objetivo!



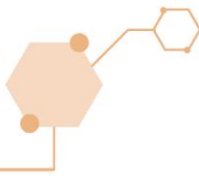


Las compañías con proveedores únicos tienen un mayor precio por unidad de producto.



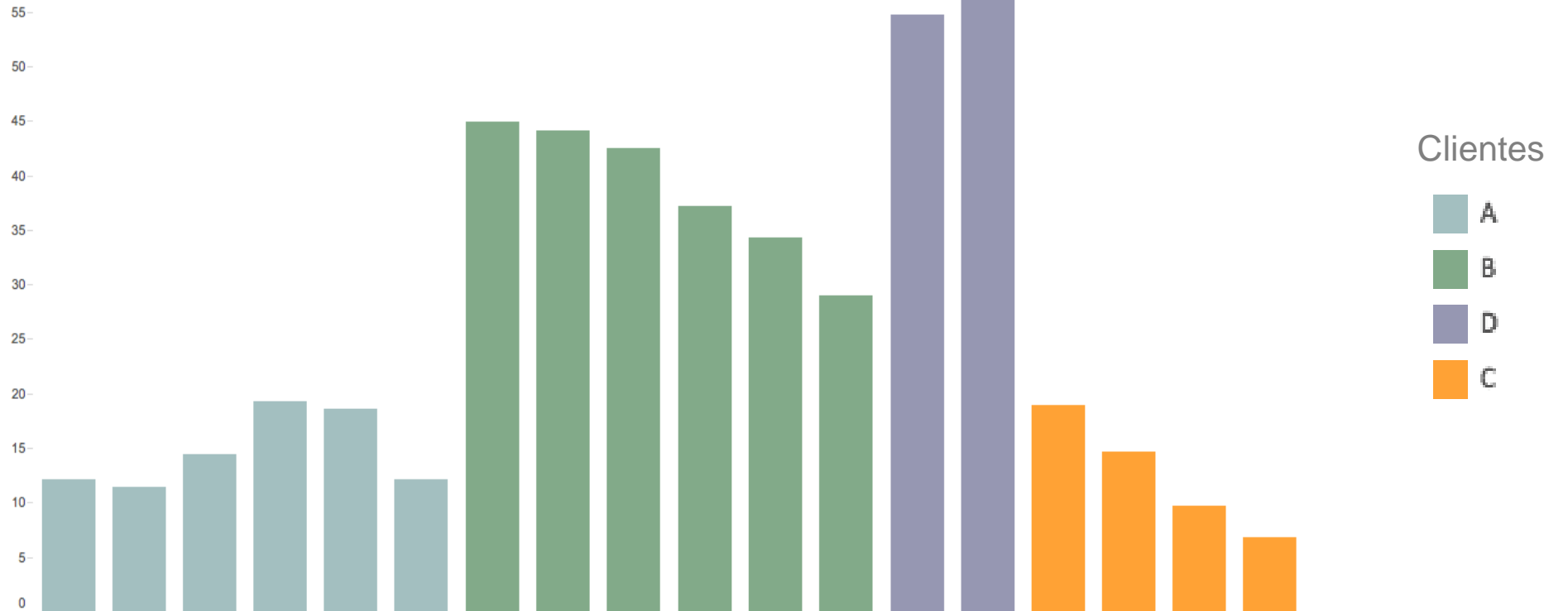
Y es que... ¡no tienen competencia!





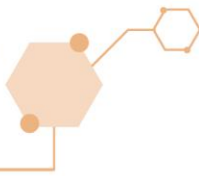
El precio por unidad de producto homogeniza y permite equilibrar los costes.

Aunque la referencia es su mayor proveedor ¡y no el mercado!



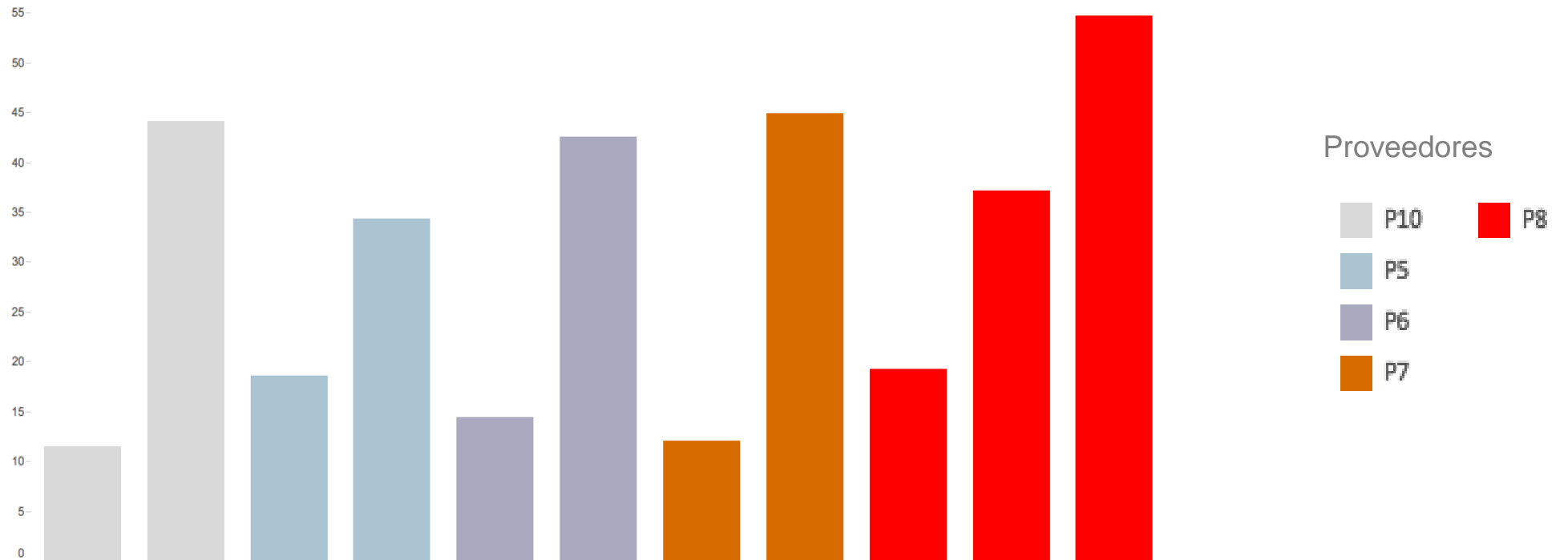
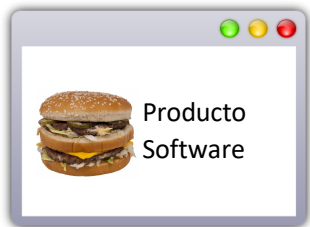
PAREJAS CLIENTE-PROVEEDOR





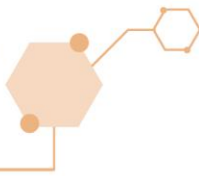
Los proveedores ofrecen distintos precios por unidad de producto a sus clientes.

¡No existe un precio por unidad de producto en el mercado!



PAREJAS CLIENTE-PROVEEDOR



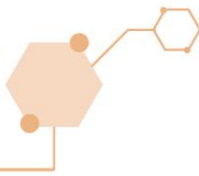


Cuantificar el producto software nos permite:



- ✓ Conocer el coste de lo que necesito.
- ✓ Tener indicadores homogéneos entre distintos desarrollos.
- ✓ Tener un mismo índice de calidad para comparar.
- ✓ Comprobar y asegurar el ROI de la transformación digital.
- ✓ Saber si la transformación ha sido un éxito o no.





Tendencias:



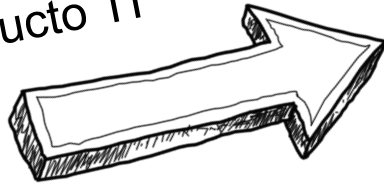
- ✓ Facilitar la labor de estimar la cantidad de producto necesario.
- ✓ IA para la medición de la cantidad de producto a partir de requisitos.
- ✓ Indicadores de producto en Cuadros de Mando automatizados para Gobierno de la Transformación y el Gobierno de la compañía.



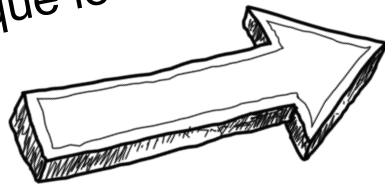


Conclusión: Qué aplicar mañana

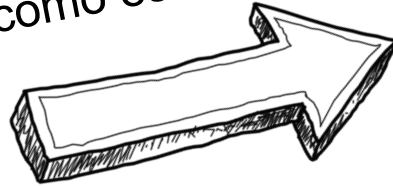
No compares por tarifa TI, compara por producto TI



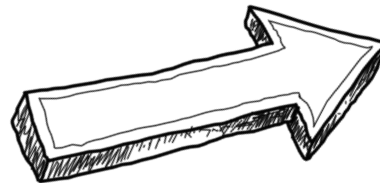
La cantidad de Producto TI es lo que le importa al negocio



El Producto IT es el estándar para comparar cómo estás y cómo vas



Compra la hamburguesa TI, pero no las horas que cuesta hacerla



El Producto es el Rey



Raúl Fernández

Director del área de control de productividad del desarrollo de software

rfernandez@leda-mc.com

[linkedin.com/in/raúl-david-fernández-rodríguez-67631441](https://www.linkedin.com/in/raúl-david-fernández-rodríguez-67631441)

<http://leda-mc.com>

ledaMC

The Benchmarking company

Muchas gracias

