

# MEDICION

# DEL RESULTADO



# FACILITAR EL JUEGO

Este juego se basa en Evidence Based Management (EBM). EBM es un marco empírico que las organizaciones pueden utilizar para ayudar a medir el valor (percibido) del producto y la forma en que entregan su producto(s). Las mediciones se pueden inspeccionar para ayudar a maximizar el valor del producto y mejorar la forma de trabajar.

1. Como una facilitador de Scrum, ponga las cuatro Key Value Areas (KVA) en una fila en el suelo (Valor actual, Tiempo de Mercado, Capacidad de Innovar y Valor No Realizado). Explicar cada KVA a los participantes.
2. Forme dos grupos y entregue a un grupo las tarjetas verdes de Key Value Measures (KVM) y el otro grupo los KVM púrpura restantes.
3. Paso 1: Invite al grupo/a los grupos a discutir y poner los KVM bajo el KVA correcto.
4. Paso 2: Invita a ambos grupos a analizar sus resultados y adaptar sus cartas. Asegúrese de que al final de esta ronda, las tarjetas KVM estén bajo la KVA correcta.
5. Paso 3: Invite a los participantes a mirar individualmente las KVM y seleccionar una KVM que les llamó la atención. (También se puede elegir una KVM que no sea de EBM en este momento)
6. Paso 4: Invite a los participantes a grupos de cuatro. Pida a cada participante que explique por qué eligió su KVM en particular y que colabore en cómo implementarlo. (En el caso de medidas que no sean de EBM, preste atención a que no son métricas de vanidad y discuta las posibles peligros)



**Scrum Facilitators** es una organización de formación con sede en Holanda con la misión de ayudar a los profesionales a convertirse en increíbles facilitadores de Scrum. Un facilitador de Scrum puede ser un maestro de Scrum, propietario de producto, desarrollador o líder. Los grandes facilitadores de Scrum entienden los valores y principios de Scrum y los usan para implementar Scrum con eficacia con sus equipos y organizaciones.

**Scrum Facilitators es un socio de Scrum.org.** Nuestras clases están acreditadas, siempre actualizadas, divertidas, súper interactivas y siempre facilitado por dos formadores para maximizar sus objetivos de aprendizaje. Nuestros entrenadores son **expertos experimentados** y formadores profesionales de **Scrum certificados por Scrum.org** con experiencia sustancial en la vida real en varios entornos.



Obtenga más información sobre Evidence-Based Management (EBM) en <http://scrum.org/EBM>

El juego Medición del resultado (v2)  
está licenciado bajo CC BY-NC-SA 4.0  
Por Scrum Facilitators  
Basado en la traducción al español de la Guía EBM 2020.  
Traducida con la ayuda de Natalie Stroud.

# CURRENT VALUE

Valor Actual: El valor que el producto ofrece hoy



# UNREALIZED VALUE

Valor no realizado: El valor futuro potencial que podría obtenerse si la organización cubriera las necesidades de todos los clientes o usuarios potenciales



# TIME TO MARKET

Tiempo de comercialización: La capacidad de la organización para ofrecer rápidamente nuevas capacidades, servicios o productos





# ABILITY TO INNOVATE

Capacidad de Innovación: La efectividad de una organización para ofrecer nuevas capacidades que podrían satisfacer mejor las necesidades del cliente



# Ingresos por empleado



Revenue per Employee



# Relación de costo del producto



Product Cost Ratio



# La satisfacción del cliente



Customer Satisfaction





# La satisfacción del empleado



Employee Satisfaction



# Cuota de mercado



Market Share



# Índice de uso por cliente



Customer Usage Index



# Brecha de satisfacción del cliente o usuario



Customer or User Satisfaction Gap





# Experiencia o satisfacción deseada del cliente



Desired Customer Experience or satisfaction



# Frecuencia de construcción e integración



Build and Integration Frequency



# Frecuencia de Liberación



Release Frequency



# Período de estabilización de la liberación



Release Stabilization Period





# Tiempo estimado o promedio para reparar



Mean Time to Repair



# Tiempo de ciclo para llegar al cliente



Customer Cycle Time



# Tiempo de espera



Lead Time



# Tiempo de espera para liberar cambios



Lead Time for Changes





# Frecuencia de implementación



Deployment Frequency



# Tiempo para restaurar el servicio



Time to Restore Service



# Tiempo de aprendizaje



Time-to-Learn



# Tiempo para eliminar el impedimento



Time to remove Impediment





# Tiempo para pivotar



Time to Pivot



# Tendencias de defectos



Defect Trends



# Tasa de innovación



Innovation Rate



# Índice de producto



On- Product Index





# Índice de versiones instaladas



Installed Version Index



# Deuda técnica



Technical Debt



# Recuento de incidentes de producción



Production Incident Count



# Tasa de errores del cambio



Change Failure Rate





# Versiones de productos activos (código)



Active Product (Code) Branches



# Tiempo para enchufar código entre versiones



Time Spent Merging Code Between Branches



# Tiempo invertido en el cambio de contexto



Time Spent Context- Switching



**No miden la  
producción. Medir los  
resultados**





**No se trata de las  
métricas, pero sobre  
la conversación**



Aprende más sobre  
**Evidence Based  
Management** en  
<http://scrum.org/EBM>



# Ejemplo de medidas de valor clave (Key Value Measures)

## Valor Actual: *Current Value* (CV)

KVM	Medición:
Ingresos por empleado (Revenue per Employee)	La relación (ingresos brutos / número de empleados) es un indicador competitivo clave dentro de una industria. Esto varía significativamente según la industria.
Relación de costo del producto (Product Cost Ratio)	Medición de los gastos y costos totales para el (los) producto(s) / sistema(s), incluyendo los costos operativos en comparación con los ingresos.
La satisfacción del empleado (Employee Satisfaction)	Alguna forma de análisis de sentimientos para medir el compromiso, la energía y el entusiasmo de los empleados.
La satisfacción del cliente (Customer Satisfaction)	Alguna forma de análisis de sentimiento para medir el compromiso y la satisfacción del cliente con el producto.
Índice de uso por cliente (Customer Usage Index)	Medición del uso, por características, para ayudar a inferir el grado en que los clientes encuentran útil el producto y si el uso real cumple con las expectativas sobre el tiempo que los usuarios utilizan una característica.

## Valor No Realizado: *Unrealized Value* (UV)

KVM	Medición:
Cuota de mercado (Market Share)	El porcentaje relativo del mercado no controlado por el producto; la participación potencial del mercado que el producto podría lograr si satisface mejor las necesidades del cliente
Brecha de satisfacción del cliente o usuario (Customer or User Satisfaction Gap)	La diferencia entre la experiencia deseada por un cliente o usuario y su experiencia actual.
Experiencia o satisfacción deseada del cliente (Desired Customer Experience or satisfaction)	Una medida que indica la experiencia que el cliente le gustaría tener

## Tiempo de Comercialización: *Time-to-Market* (T2M)

KVM	Medición:
Frecuencia de construcción e integración (Build and Integration Frequency)	El número de compilaciones integradas y probadas por período de tiempo. Para un equipo que libera características con frecuencia o continuamente, esta medida es reemplazada por medidas de liberación reales.
Frecuencia de Liberación (Release Frequency)	El número de liberaciones por el período de tiempo, por ejemplo, de forma continua, diaria, semanal, mensual, trimestral, etc. Esto ayuda a reflejar el tiempo necesario para satisfacer al cliente con productos nuevos y competitivos.
Período de estabilización de la liberación (Release Stabilization Period)	El tiempo dedicado a corregir los problemas del producto entre el momento en que los desarrolladores dicen que está listo para la liberación y el momento en que realmente se libera a los clientes. Esto ayuda a representar el impacto de las malas prácticas de desarrollo, el diseño y la base del código.
Tiempo estimado o promedio para reparar (Mean Time to Repair)	El tiempo promedio tomado que transcurre desde que se detecta un error hasta que se corrige. Esto ayuda a revelar la eficiencia de una organización para corregir un error.
Tiempo de ciclo para llegar al cliente (Customer Cycle Time)	El tiempo tomado desde que se comienza a trabajar en una característica hasta que se libera. Esta medida ayuda a reflejar la capacidad de una organización para llegar a su cliente.
Tiempo de espera (Lead Time)	El tiempo tomado desde que se propone una idea o se forma una hipótesis hasta que un cliente puede beneficiarse de esa idea. Esta medida puede variar según el cliente y el producto. Es un factor que contribuye a la satisfacción del cliente.
Tiempo de espera para liberar cambios (Lead Time for Changes)	El tiempo tomado para liberar el código desarrollado a producción. Para obtener más información, consulte el informe <a href="#">DORA 2019 report</a> .
Frecuencia de implementación (Deployment Frequency)	La cantidad de veces que la organización implementó (liberó) una nueva versión del producto a los clientes / usuarios. Para obtener más información, consulte el informe <a href="#">DORA 2019 report</a> .
Tiempo para restaurar el servicio (Time to Restore Service)	El tiempo tomado entre el inicio de una interrupción del servicio y el restablecimiento de la disponibilidad total del servicio. Para obtener más información, consulte el informe <a href="#">DORA 2019 report</a> .
Tiempo de aprendizaje (Time-to-Learn)	El tiempo total necesario para dibujar una idea o mejora, construirla, entregarla a los usuarios y aprender de su uso.
Tiempo para eliminar el impedimento (Time to remove Impediment)	La cantidad de tiempo promedio desde que se levanta un impedimento hasta que se resuelve. Es un factor que contribuye al tiempo de entrega y a la satisfacción de los empleados.
Tiempo para pivotar (Time to Pivot)	Una medida de la verdadera agilidad empresarial que presenta el tiempo transcurrido entre el momento en que una organización recibe retroalimentación o información nueva y el momento en que responde a esa retroalimentación; por ejemplo, el tiempo entre el momento en que se entra de que un competidor ha entregado una nueva característica ganadora del mercado el momento en que la organización responde con nuevas capacidades que igualen o superan a aquella y que mejoran considerablemente la experiencia del cliente.

## Capacidad de Innovación: *Ability to Innovate* (A2I)

KVM	Medición:
Tasa de innovación (Innovation Rate)	El porcentaje de esfuerzo o costo invertido en capacidades de nuevos productos, dividido por el esfuerzo o costo total del producto. Esto proporciona información sobre la capacidad de la organización para ofrecer nuevas capacidades de productos.
Tendencias de defectos (Defect Trends)	Cantidad de cambio en defectos desde la última medición. Un defecto es todo aquello que reduce el valor del producto para un cliente, un usuario o para la propia organización. Los defectos son generalmente cosas que no funcionan como se esperaba.
Índice de producto (On-Product Index)	El porcentaje de tiempo que los equipos dedican a trabajar en el producto y el valor.
Índice de versiones instaladas (Installed Version Index)	El número de versiones de un producto que están actualmente cubiertos con el soporte. Esto refleja el esfuerzo que la organización dedica a respaldar y mantener versiones anteriores de software.
Deuda técnica (Technical Debt)	Un concepto de programación que refleja el trabajo adicional de desarrollo y prueba que surge cuando las soluciones "rápidas" generan una remediación posterior. Crea un impacto indeseable en la entrega de valor y un aumento evitable de desperdicio y riesgo.
Recuento de incidentes de producción (Production Incident Count)	La cantidad de veces en un período determinado que el equipo de desarrollo fue interrumpido para solucionar un problema en un producto instalado. El número y la frecuencia de los incidentes de producción pueden ayudar a indicar la estabilidad del producto
Versiones de productos activos (código) (Active Product (Code) Branches)	El número de versiones (o variantes) diferentes de un producto o servicio. Proporciona información sobre el impacto potencial del cambio y la complejidad resultante del trabajo.

