

Emprendimientos tecnológicos con Agilidad y Lean Startup



Pablo Lischinsky

@pablolis

Agosto, 2014

Pablo Lischinsky
www.evolucionagil.com

@pablolis

<http://uy.linkedin.com/in/pablolischinsky>
lis.pablo@gmail.com
<http://about.me/pablolischinsky>
<http://pablolischinsky.wordpress.com/>

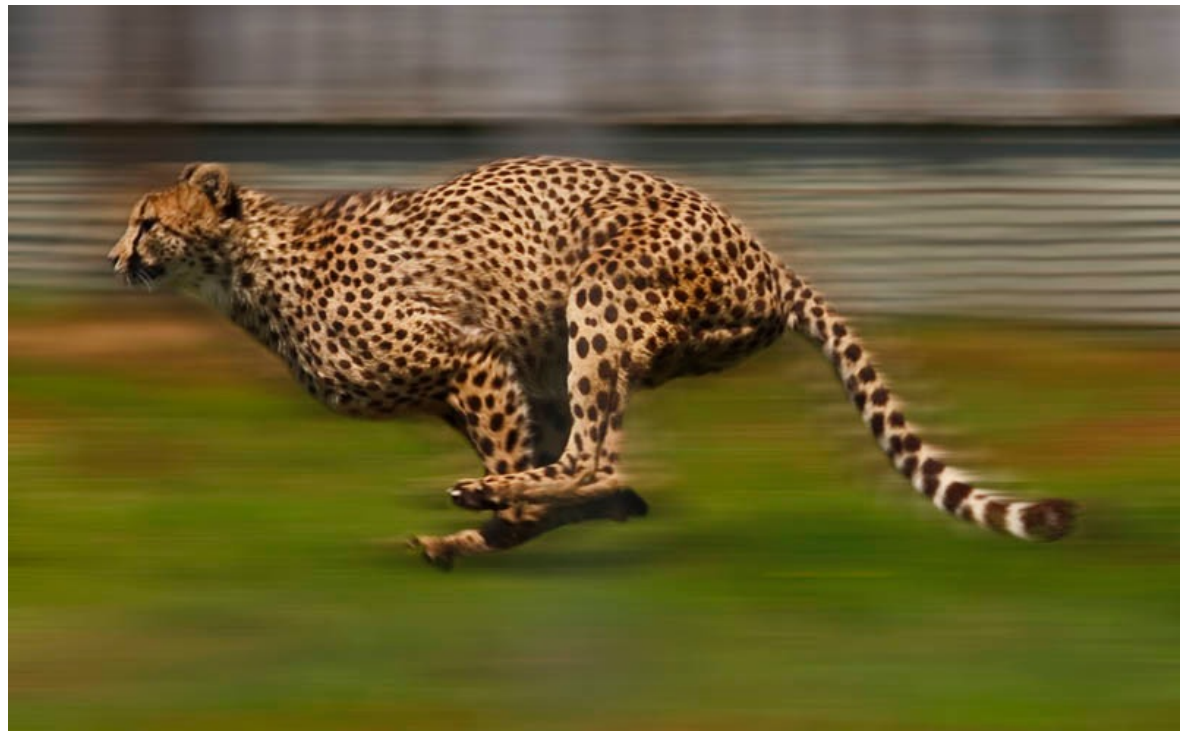
Agenda

- Agilidad
- Lean Startup
- Conclusiones





Agilidad



¿Por qué? ¿Para qué?

¿Por qué? ¿Para qué?

Los **métodos tradicionales** basados en planes son **pretenciosos**.

Asumen que:

- todo se puede definir de antemano
- los requerimientos son estables
- los clientes saben los que quieren
- no habrá sorpresas, ni cambios, ni desviaciones
- que el equipo conoce muy bien la tecnología
- que la gerencia y los clientes tienen paciencia

¿Por qué? ¿Para qué?

Los métodos tradicionales exigen el **diseño adelantado** y por lo tanto las especificaciones.

El diseño adelantado



no permite el cambio
crea estructuras organizacionales en silos y trabajo jerárquico

¿Por qué? ¿Para qué?

Para tener éxito tenemos que **adaptarnos**

La realidad se impone ... a pesar de mis mejores planes

**No midamos el cumplimiento de un plan sino
los resultados**

¿Por qué? ¿Para qué?

... las cosas cambian!

⇒ Requerimientos

⇒ **Tecnología**

⇒ **Personas**

⇒ Necesidades

⇒ **Prioridades**

y escalar !

¿Por qué? ¿Para qué?

La pregunta ya no es ...

¿cómo vamos a hacer frente al cambio?

Sino mas bien,

¿cómo vamos a hacer frente al cambio
cuando suceda?

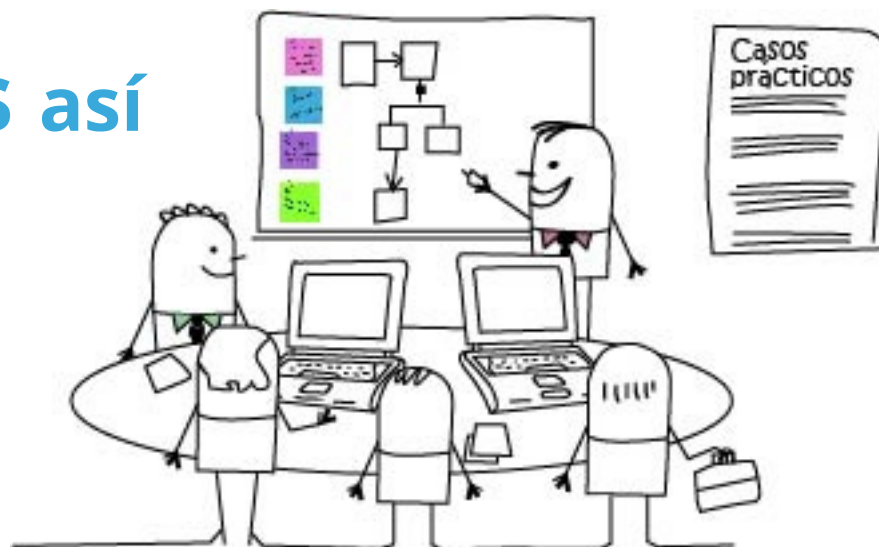
¿Qué es la Agilidad?

En lugar de trabajar así



<http://www.w4-bpm.es/principios-manifiesto-agil.htm>

Preferimos así



Manifiesto por el Desarrollo Ágil de Software

Estamos descubriendo mejores formas de desarrollar software tanto por nuestra propia **experiencia** como **ayudando** a terceros. A través de este **trabajo** hemos aprendido a **valorar**:

Individuos e interacciones sobre *procesos y herramientas*.

Software funcionando sobre *documentación extensiva*.

Colaboración con el cliente sobre *negociación contractual*.

Respuesta ante el cambio sobre *seguir un plan*.

Esto es, aunque valoramos los elementos de la derecha,
valoramos más los de la izquierda.

Agilidad

Reflexión y **aprendizaje continuo**

Eliminar la ineficiencia y los desperdicios

Construir un ambiente de **trabajo en equipo**
y **colaborativo**

Trabajar juntos en descubrir nuevas formas de
entregar valor continuamente

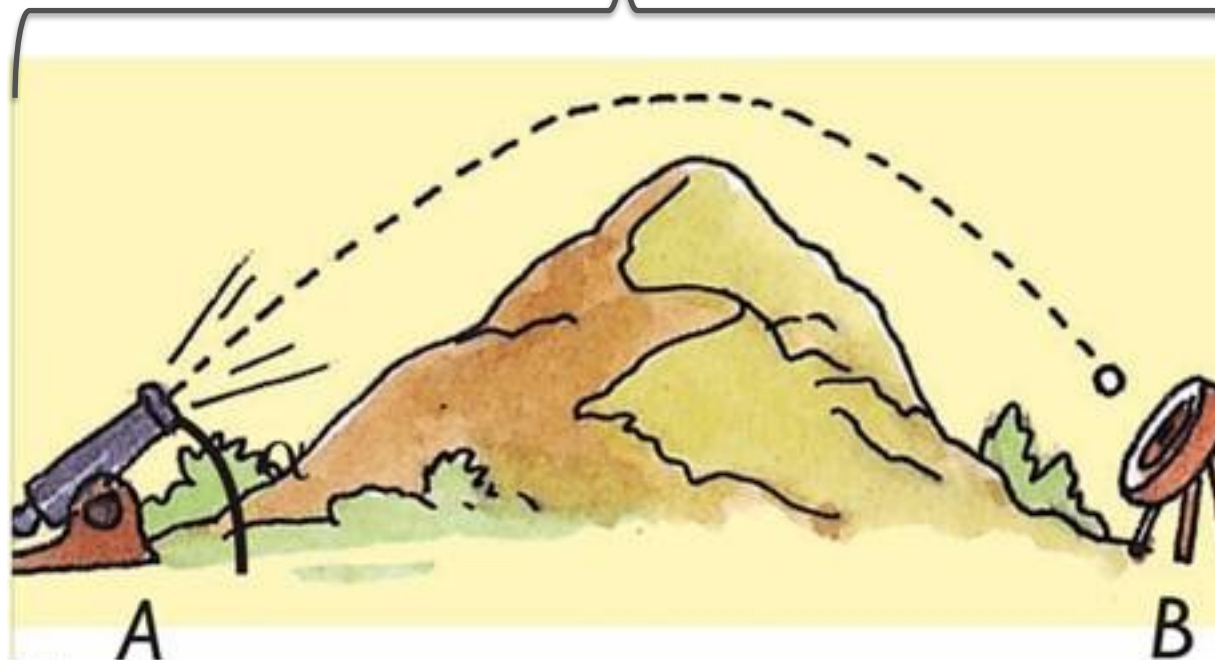
Resumiendo...

Los proyectos tradicionales son como una bala de **cañón**.

Supuestos:

3) Nada va a **cambiar** a lo largo del camino.

2) Los desarrolladores **saben** cómo construirla.



1) El cliente **sabe** lo que quiere.

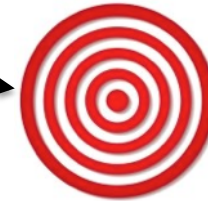
http://www.funciones.webs.com/FuncionCuadratica_archivos/image004.jpg

Resumiendo...

Agile es como un **misil**.

Supuestos:

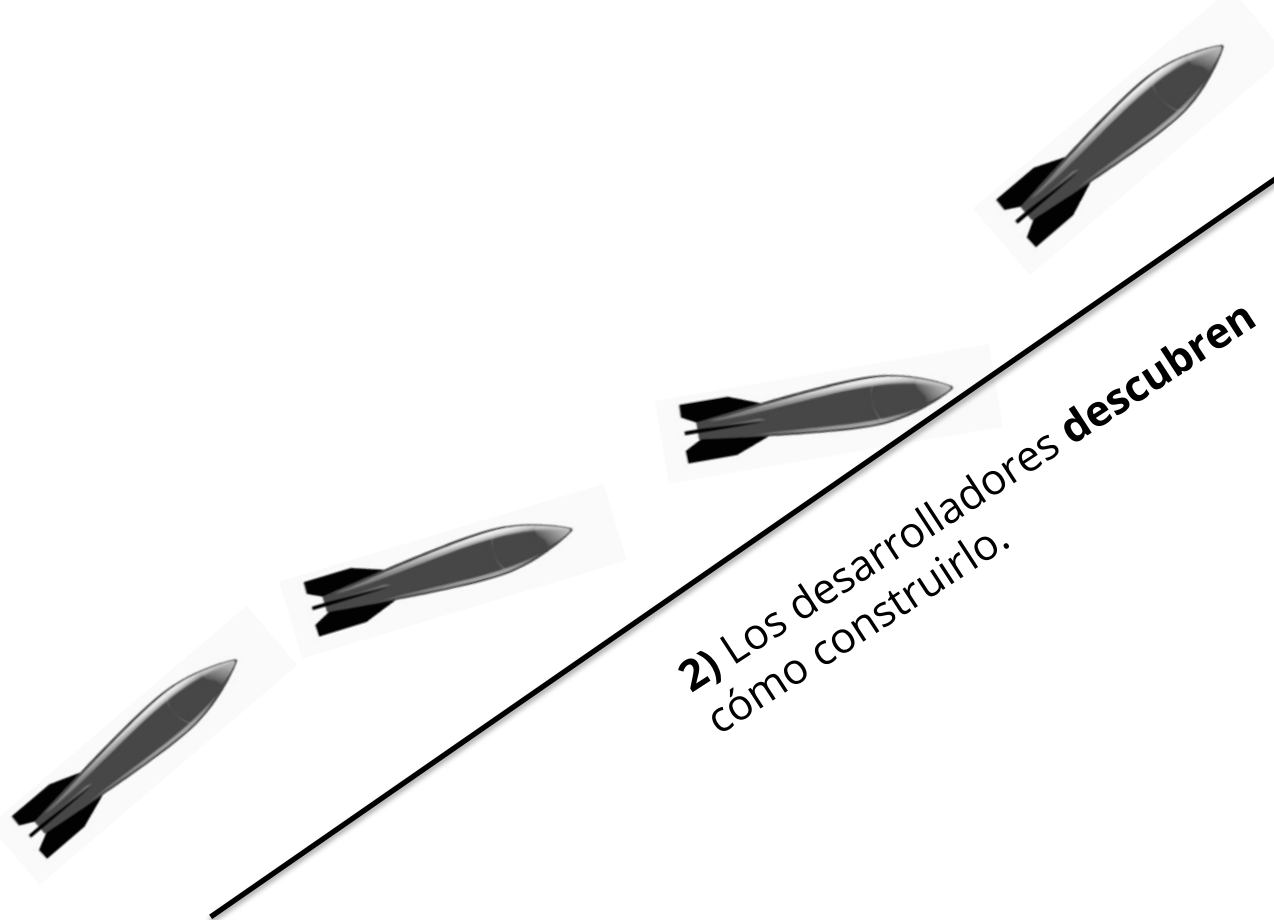
1) El cliente **descubre** lo que quiere.



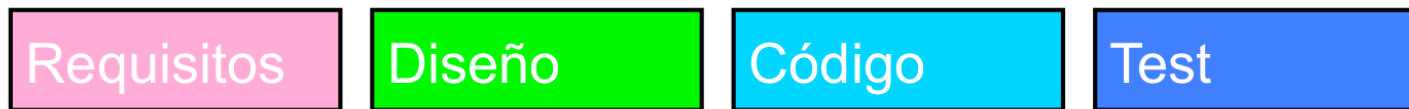
3) Las cosas **cambian** a lo largo del camino.



2) Los desarrolladores **descubren** cómo construirlo.

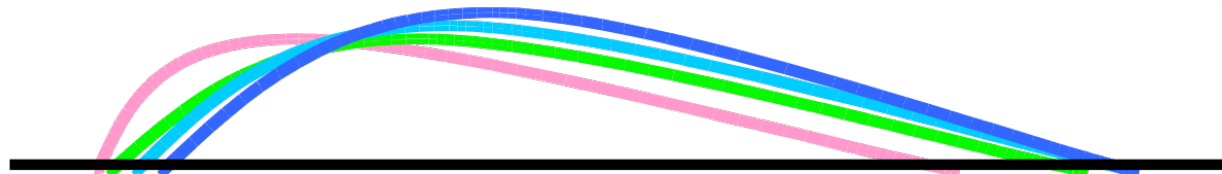


Desarrollo Secuencial Vs Transversal



En lugar de trabajar en etapas secuenciales ...

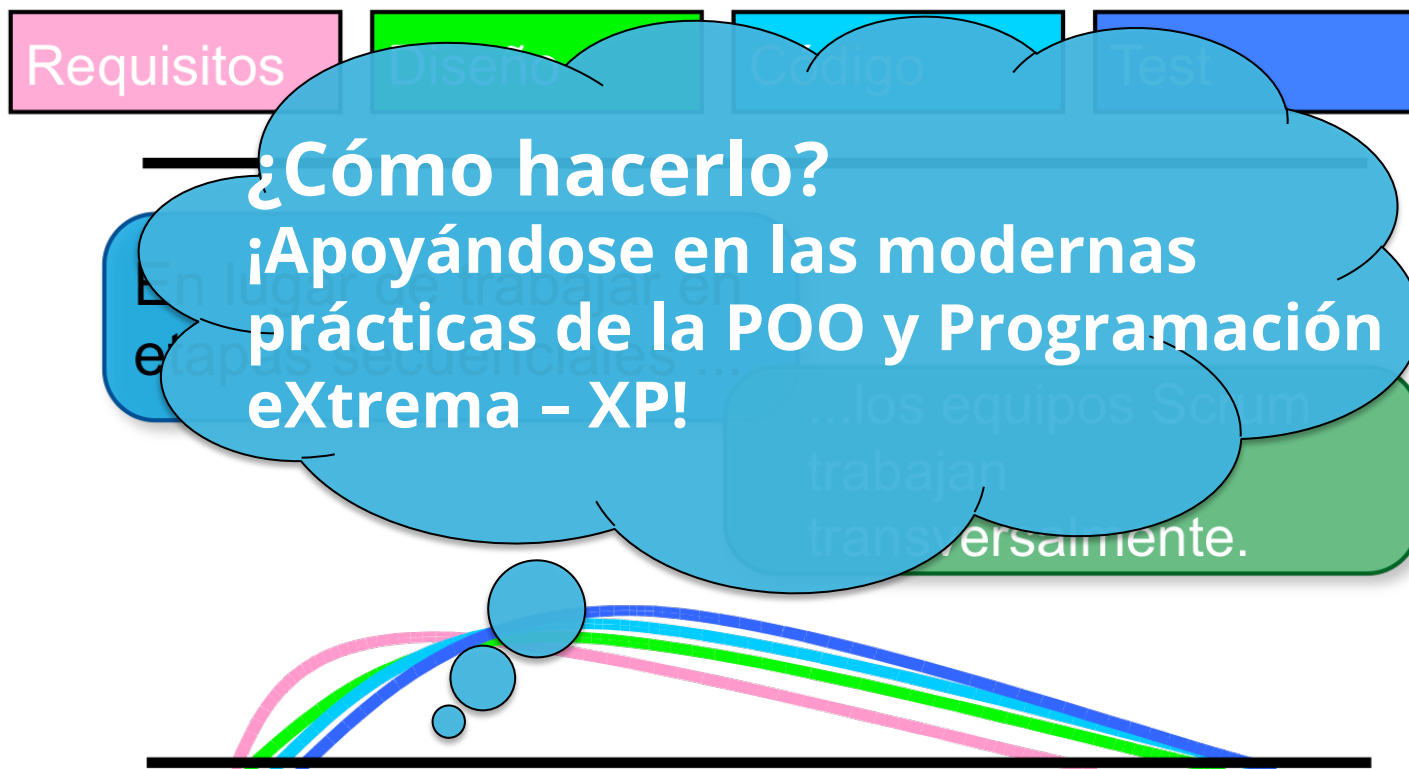
...los equipos Scrum trabajan transversalmente.



Source: "The New New Product Development Game" by Takeuchi and Nonaka. *Harvard Business Review*, January 1986.



Desarrollo Secuencial Vs Transversal



Source: "The New New Product Development Game" by Takeuchi and Nonaka. *Harvard Business Review*, January 1986.



... ahora bien

¿Qué se le pide a un emprendedor?



¿Qué se le pide a un emprendedor?

Tener **iniciativas** empresariales

Desarrollar un **proyecto**

Crear empresas **exitosas**

Escalarlas

Salir a mercados globalizados, **innovar**, competir

Y además ... con muy **pocos** recursos!

En un ambiente bajo incertidumbre y **riesgos**:

... es un reto muy **difícil!**

La experiencia ha demostrado que el **90%** de esos proyectos **fracasan**

66% cambian el plan A

John Mullins and Randy Komisar, Getting to Plan B (Boston, MA: Harvard Business Review Press, 2009)

Muchos emprendimientos fallan por la **falta de clientes** y no por errores en el desarrollo del producto

Existen procesos para gestionar el **desarrollo de producto**

¿No existen procesos para gestionar el **desarrollo del cliente?**

Falacias sobre emprendimientos:

Falacias sobre emprendimientos: **Asumir** que conocemos el **problema del cliente**

Falacias sobre emprendimientos:

Asumir que conocemos el **problema del cliente**

Asumir que conocemos la **solución**

¿Qué hace a un emprendedor exitoso?

No es la **idea** genial

No es el líder **visionario** y carismático

No es el súper equipo

No es un inversionista con mucho **dinero**

Todo eso ayuda ... pero no es lo que hace la diferencia

La diferencia es ...

Los **exitosos aprenden** más **rápido**,
aprenden más y mejor:
sobre el **cliente**, sobre sus *problemas*,
sobre la **solución**, sobre cómo construir
esa solución, y cómo hacerla llegar al
mercado.

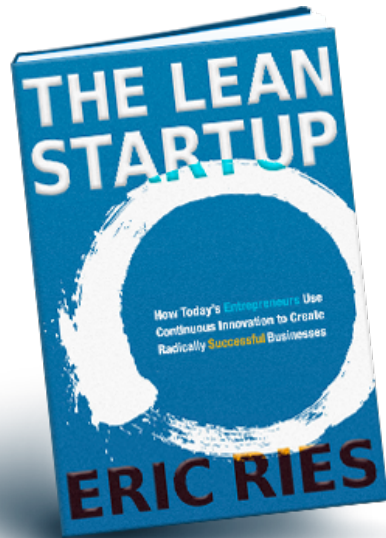
Aprenden más rápido sobre su **modelo de
negocio** y a ganar dinero con su idea

¿Qué es una **Startup**?

Una **startup** se concibe ahora como una **organización humana** *temporal* creada para **buscar** un modelo de negocio *bajo condiciones de extrema incertidumbre*.

Startup = **experimentos** para **validar** las **hipótesis, supuestos o conjeturas**,
para **aprender**

¿Qué es **Lean Startup**?



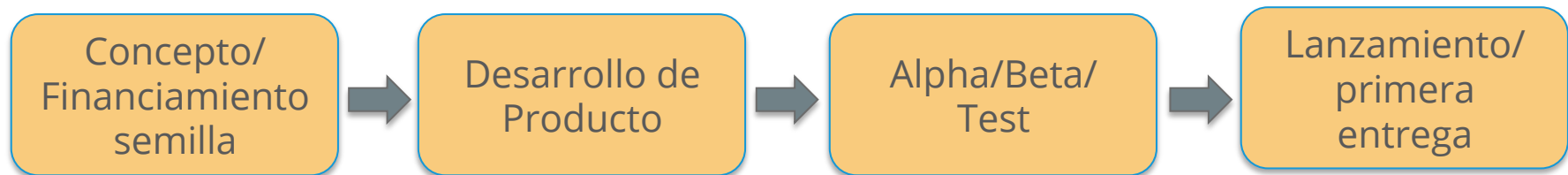
Lean Startup: aplicación de **pensamiento Lean** al proceso de **innovación**

**Lean
Startup**

=

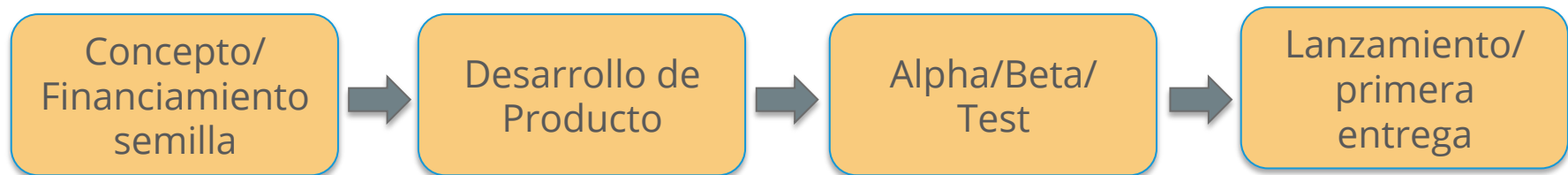
**Design Thinking + Lean Thinking
+ Customer Development +
Desarrollo Ágil**

Cómo lo hemos hecho hasta ahora



Modelo de Desarrollo de Productos

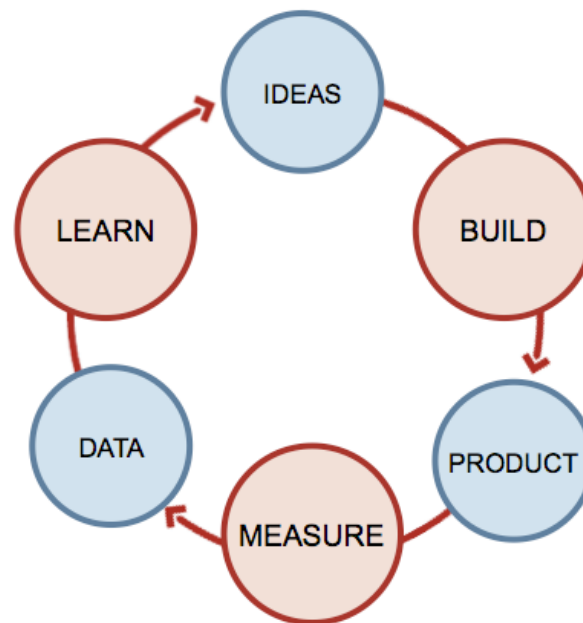
Cómo lo hemos hecho hasta ahora



Modelo de Desarrollo de Productos:
en cascada o secuencial sin
interacción con el mercado

La propuesta Lean Startup

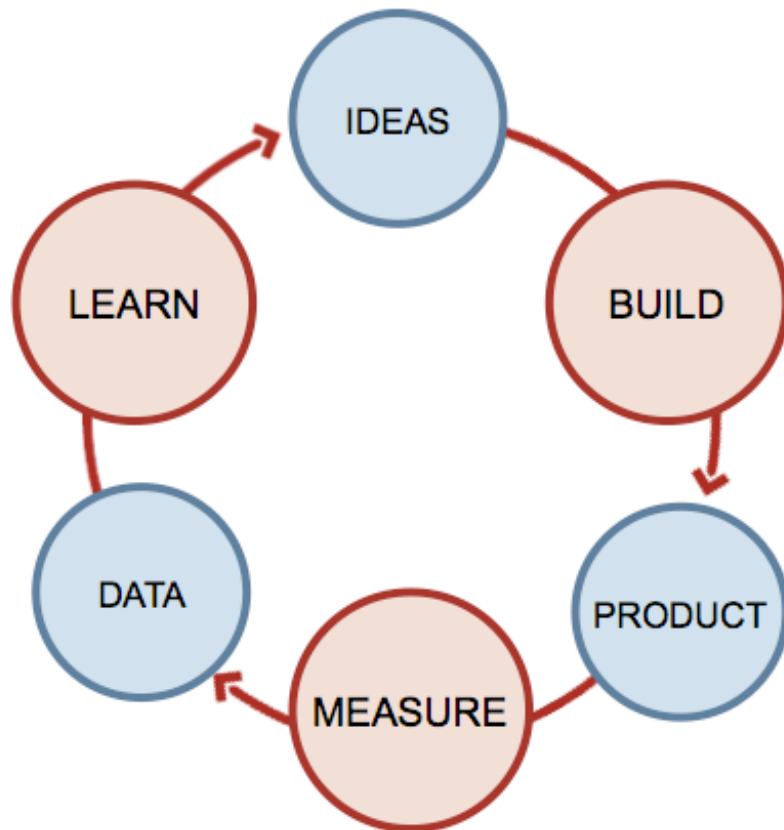
La propuesta Lean Startup



Eric Ries

**Aprendizaje validado +
experimentación científica + iteración**

Eric Ries lo resume en el ciclo de aprendizaje validado



construir cosas que nos permitan experimentar, **medir** resultados, analizar datos y **aprender**.

Repetir este **ciclo** cada vez con mayor velocidad

Luego **mide** los resultados, lo que esta pasando, lo que es importante, lo que aporta **más valor**

Toma tiempo para asimilar toda esa información para **reflexionar** sobre las **lecciones aprendidas**

Los 3 momentos del emprendimiento



Los 3 momentos del emprendimiento



Los 3 momentos del emprendimiento



- Entender el problema
- Definir la solución
- **¿Tenemos un problema que vale la pena resolver?**
- Validar cualitativamente (micro escala)
- Verificar cuantitativamente (macro escala)
- **¿construimos algo que la gente quiere?**

Los 3 momentos del emprendimiento

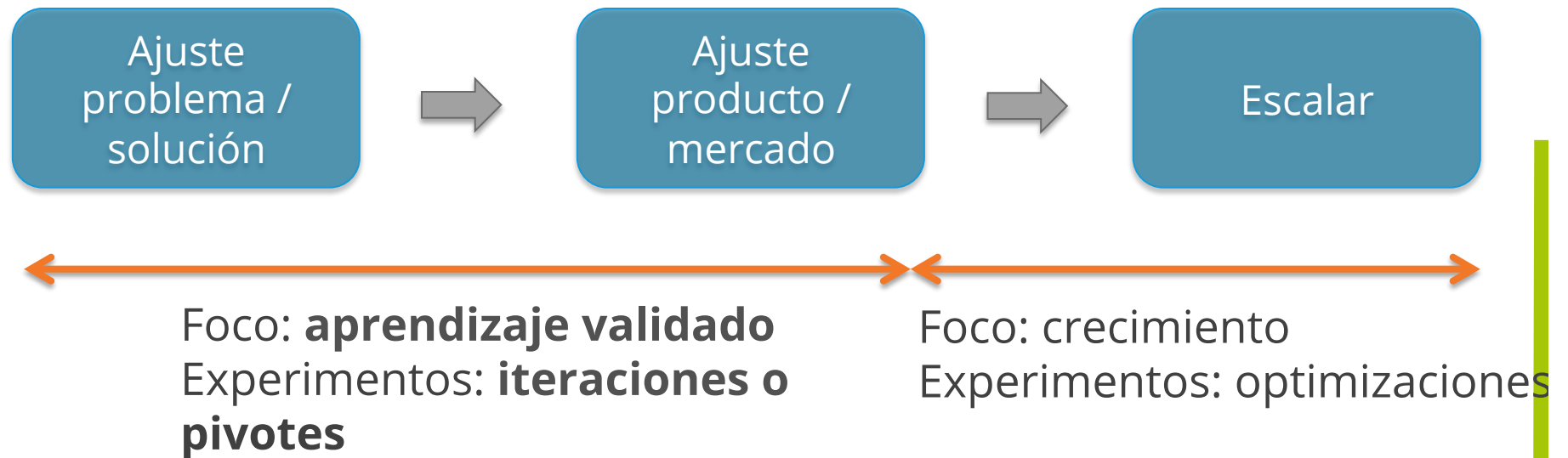


Los 3 momentos del emprendimiento

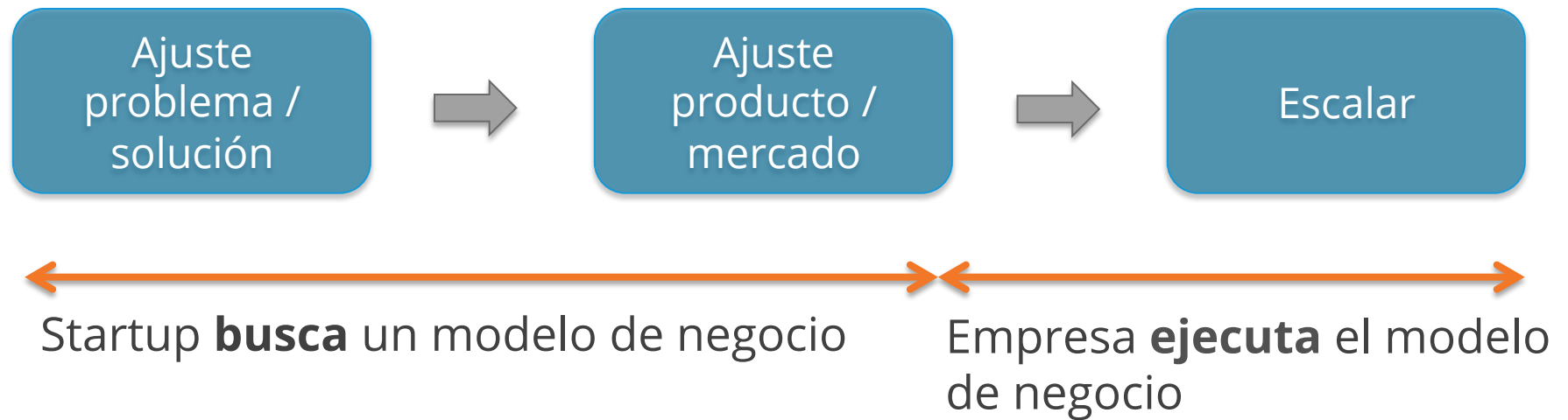


Desarrollar un producto desconocido para un mercado desconocido !

Los 3 momentos del emprendimiento



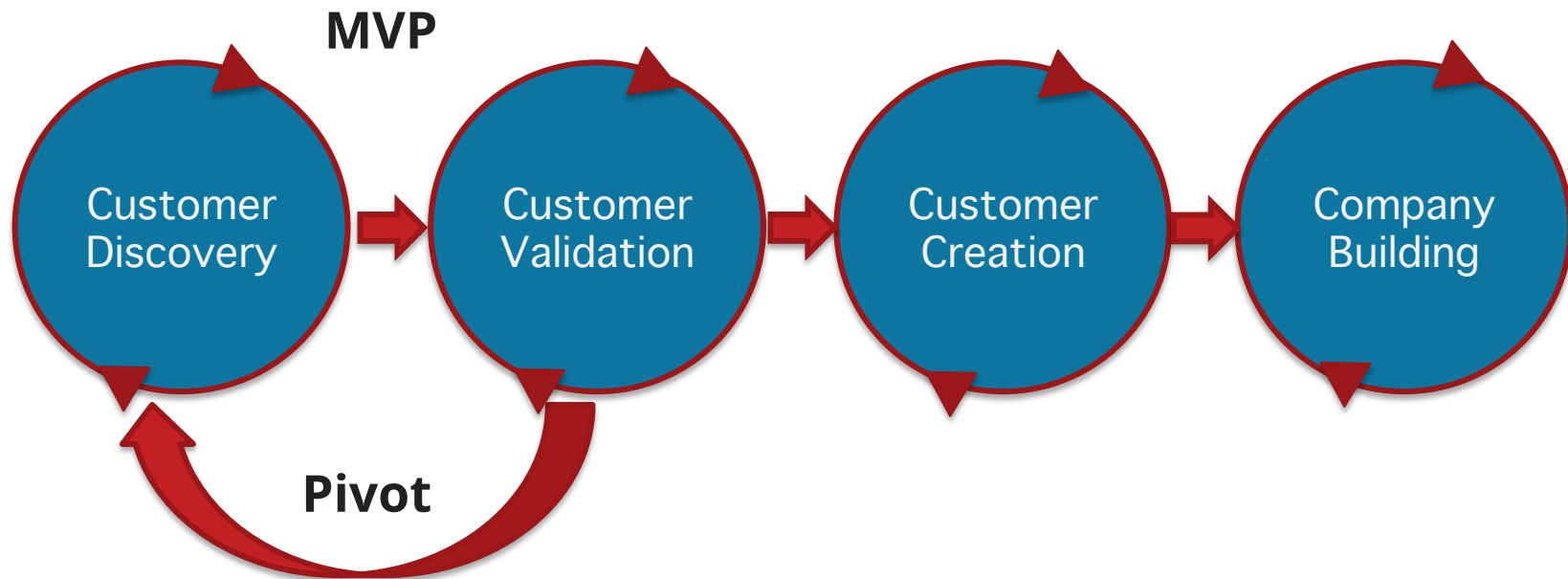
Los 3 momentos del emprendimiento



Customer Development

Steve Blank

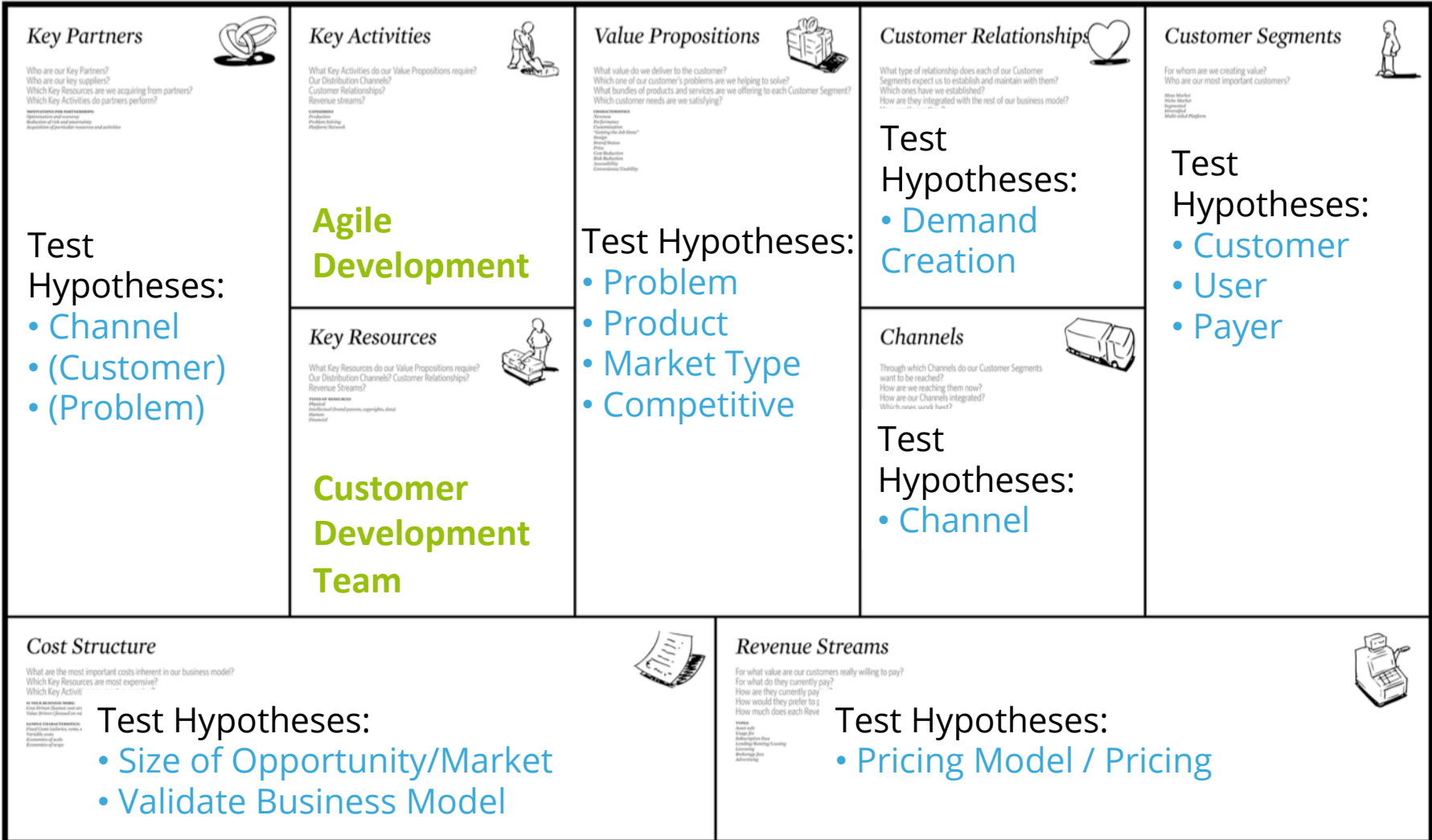
El proceso de desarrollo y prueba de modelo de negocios es llamado **Desarrollo del Cliente**



El modelo de negocio

Una compañía puede ser descrita en
9 bloques:

*Canvas de Modelo de Negocios de **Osterwalder y Pigneur***





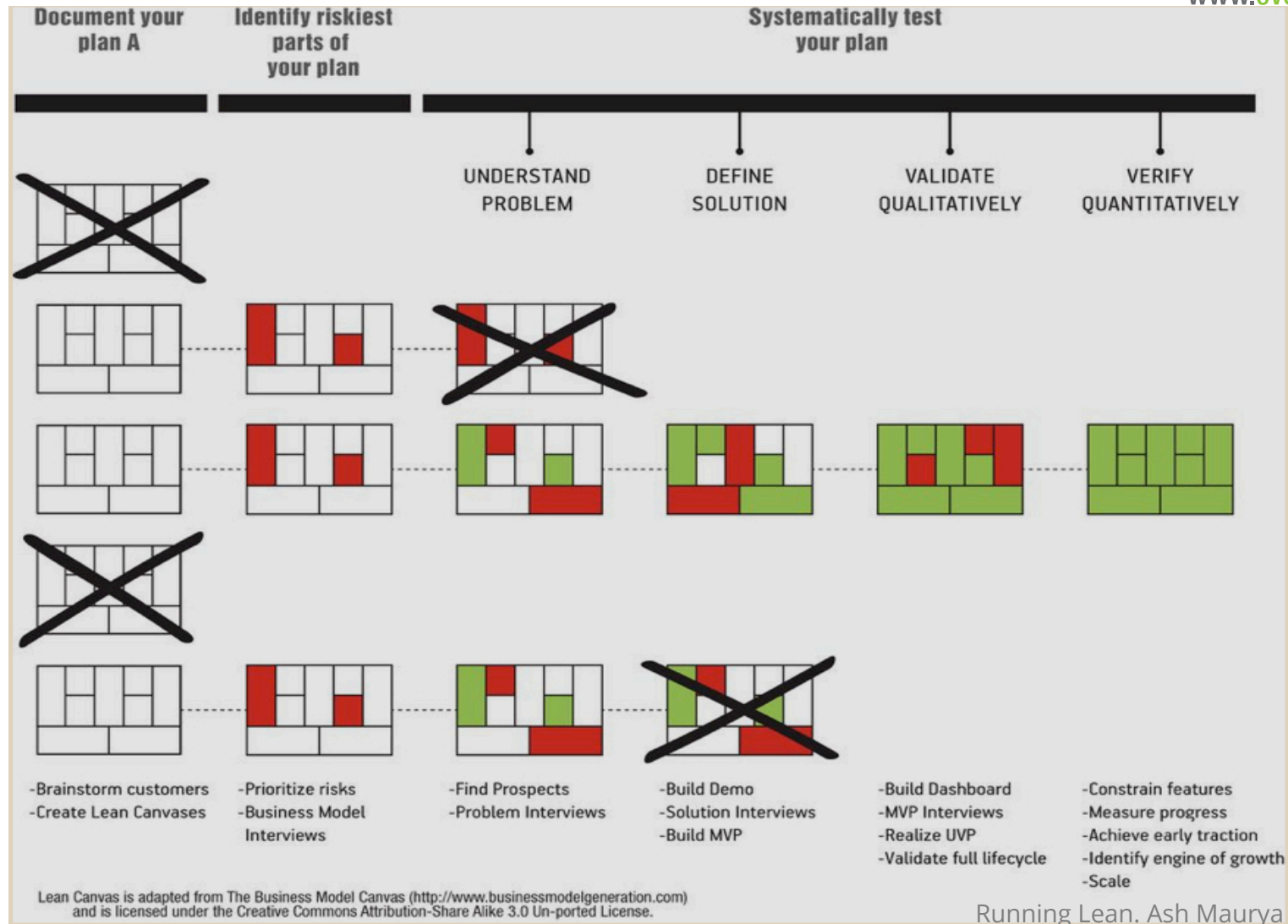
Get **out** of the building !





Get **out** of the building !

Para ***validar*** cada *supuesto* del
Canvas



Running Lean. Ash Maurya

Minimum Viable Product (MVP)

Un MVP “es el **mínimo esfuerzo** que debes hacer para completar un **ciclo de aprendizaje Construye-Mide-Aprende**” Eric Ries

Un MVP es un **experimento** para probar rápidamente un **supuesto**.

Pivot: adaptar el modelo de negocio hasta alcanzar el **ajuste producto/mercado**.

Conclusiones

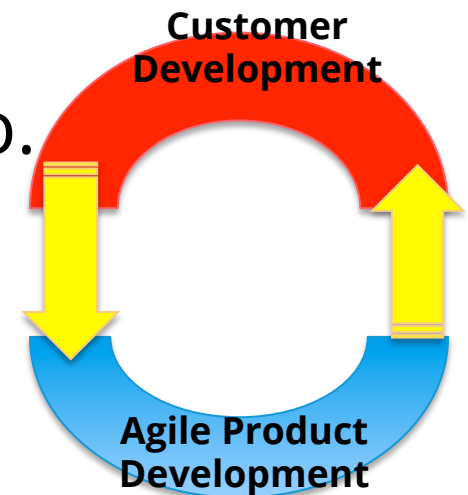
Agilidad

- Entrega rápida y constante de valor con software funcionando
- Mejor retorno de inversión
- Adaptabilidad ante el cambio
- Arquitecturas emergentes
- **Pilar del ciclo de aprendizaje de Lean Startup**

Conclusiones

Lean Startup

- Organizado alrededor del **aprendizaje** y el descubrimiento.
- Construye compañías con **ajuste mercado/producto** probado
- Modelo apropiado para **condiciones** actuales

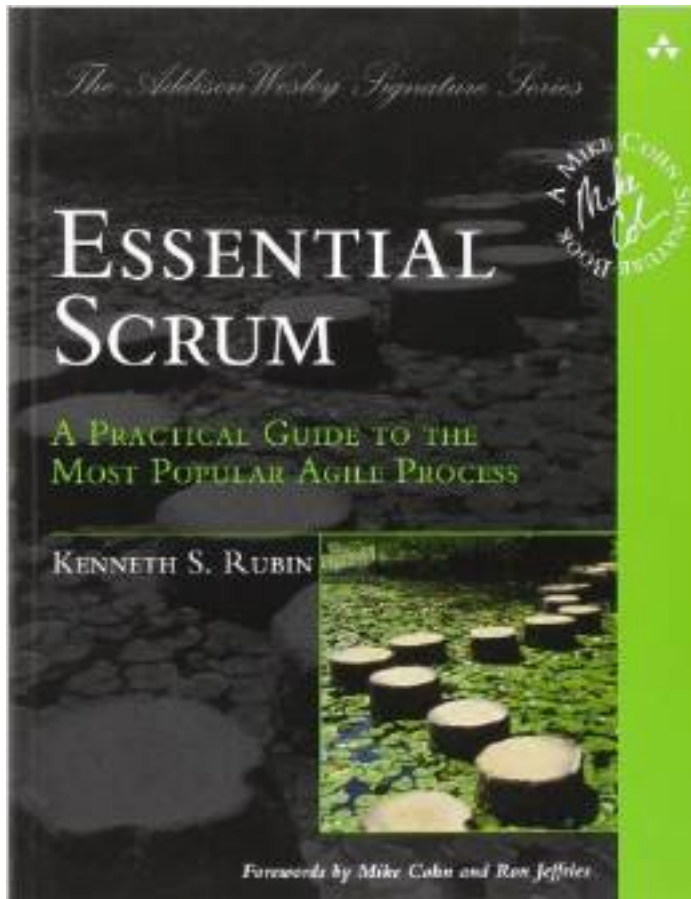


“You live and learn. Or you don't live long”.

Robert Heinlein

Vives y aprendes. O no vives mucho tiempo

Referencias bibliográficas



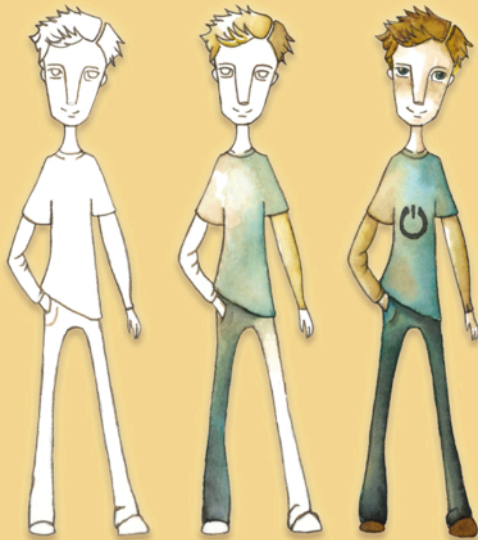
Essential Scrum

A Practical Guide to the Most Popular Agile Process, 2012

by **Kenneth S. Rubin**

Construcción de software: una mirada ágil

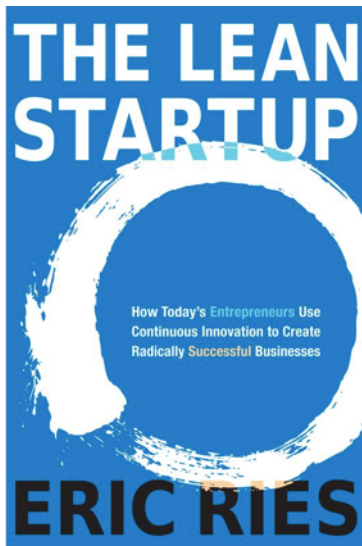
Nicolás Paez • Diego Fontdevila • Pablo Suárez
Carlos Fontela • Marcio Degiovannini • Alejandro Molinari



EDUNTREF

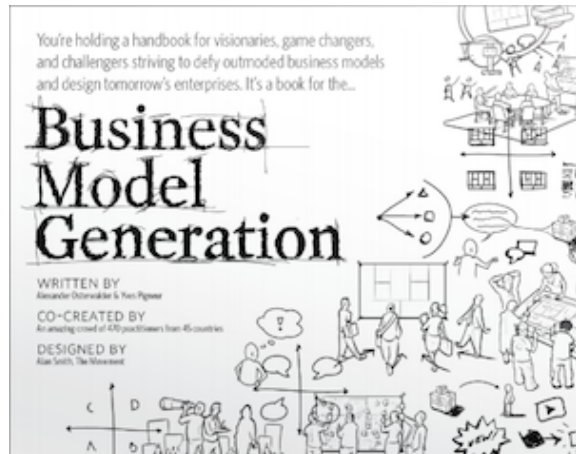
Construcción de software: una mirada ágil, 2014

Nicolás Paez, Diego Fontdevila, Pablo
Suárez, Carlos Fontela, Marcio
Degiovannini, Alejandro Molinari



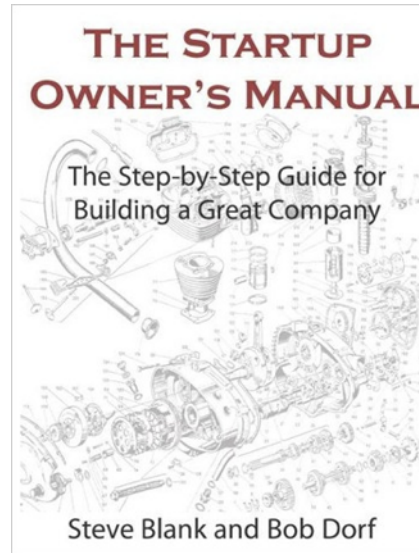
Eric Ries @ericries

www.startuplessonslearned.com



Osterwalder & I. Pigneur

@business_design alexosterwalder.com



Steve Blank & Bob Dorf
@sgblank

steveblank.com



Ash Maurya @ashamurya
practicetrumpstheory.com



Pablo Lischinsky
www.evolucionagil.com

@pablolis

<http://uy.linkedin.com/in/pablolischinsky>
lis.pablo@gmail.com
<http://about.me/pablolischinsky>
<http://pablolischinsky.wordpress.com/>

Montevideo, Uruguay