

# Flight Levels

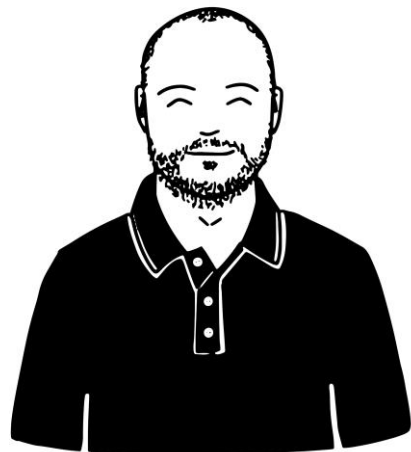
Entiende tu organización de forma sistémica  
con tres niveles de flujo de trabajo



**FLIGHT  
LEVELS**  
ACADEMY

Presentado Por: | **Miquel Rodríguez**





# Miquel Rodríguez

**Consulting Director at Netmind**

Agile & Learning Transformation Lead Expert



Flight Levels Coach

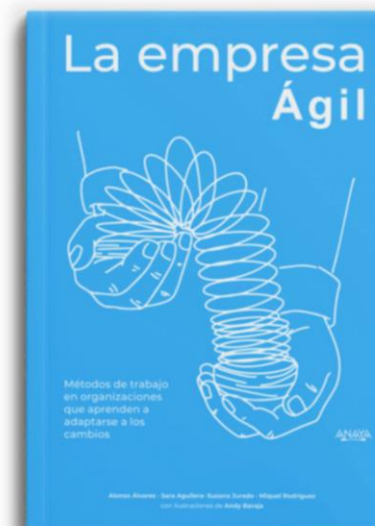
 netmind | a bts company



 [miquelra@netmind.es](mailto:miquelra@netmind.es)

 [@miquelrodriguez](https://twitter.com/miquelrodriguez)

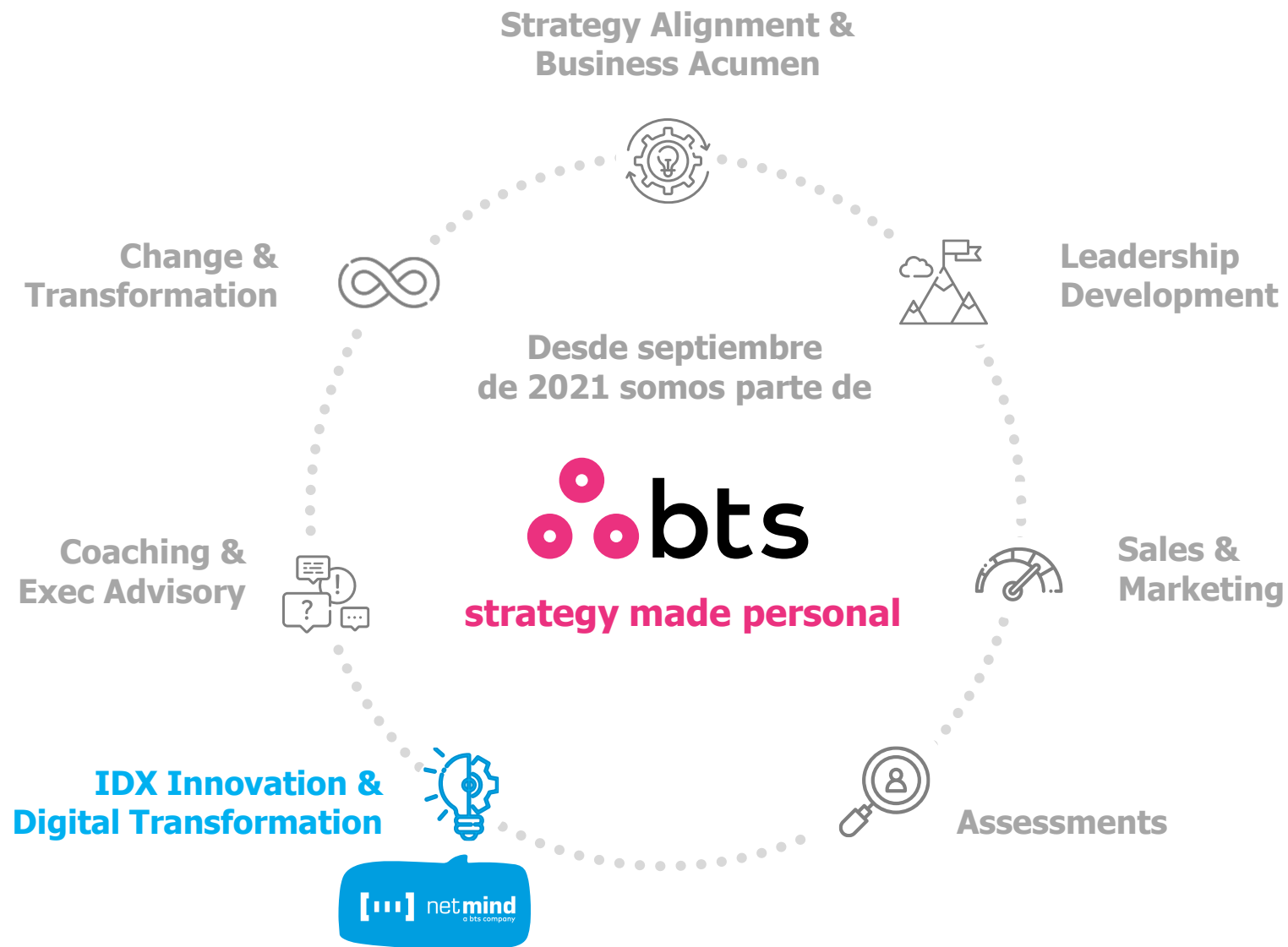
 <https://www.linkedin.com/in/miquelrodriguezaranda>



Co-autor de **La empresa Ágil**  
Anaya, 2019

available at  



# 35 oficinas alrededor del mundo



1

## Flight Levels

Por qué. Qué es. Actividades. Niveles.

2

## Ejemplos de uso

Experiencias con Flight Levels.

3

## ¿Y ahora qué?

¿Cómo? ¿Por donde empiezo? Para saber más.

**1**

## **Flight Levels**

Por qué. Qué es. Actividades. Niveles.

**2**

## **Ejemplos de uso**

Experiencias con Flight Levels.

**3**

## **¿Y ahora qué?**

¿Cómo? ¿Por donde empiezo? Para saber más.



<https://www.forbes.com/sites/stevedenning/2018/01/02/why-agile-is-eating-the-world%E2%80%8B%E2%80%8B/>

“Aquí agile no funciona.”

“Aquí ya no podemos hablar de agile.”

“Uy, ... agile no.”

### Principales errores que hemos cometido:

1. Poner el **foco en la propia adopción de agile**, en lugar de hacerlo en solucionar los problemas reales de la organización.
2. Entender **agile como Scrum**.
3. Adopción de **agile exclusivamente a nivel de equipos (1ª ola)**. Olvidarnos de la agilidad estratégica o de los flujos de valor end to end.
4. Planificar la **adopción de agile como un proyecto cerrado** en alcance y tiempo. ¿Qué hay que hacer? ¿Plazos? Dime cómo lo hago.
5. \* Extra: Darle **demasiada importancia al fútbolín**.







# Flight Levels

Una forma de ayudar a detectar en qué parte de la organización es necesario actuar para conseguir los resultados deseados.

5 actividades en 3 niveles.

NO es un marco de trabajo.  
Más bien un marco de pensamiento.




<https://www.amazon.es/Reconsiderando-Agile-equipos-Agilidad-Empresarial/dp/3903205559>

<https://www.flightlevels.io/rethinking-agile/>



# Flight Levels de un vistazo: 5 actividades

5. Operar y mejorar
- 
1. Visualizar la situación
  2. Crear foco en lo importante
  3. Establecer interacciones ágiles
  4. Medir el progreso

Tener equipos ágiles no es suficiente, es necesario aplicar estas actividades en los diferentes niveles de la organización para conseguir **Agilidad Empresarial**.

# Flight Levels de un vistazo: 3 niveles

Piensa en los **3 niveles** de la organización como objetivos interrelacionados

## FL3 - Nivel 3

En la parte superior como guía tenemos la **Estrategia**. La dirección y prioridad de la empresa.

## FL2 - Nivel 2

Conectando Estrategia y Operaciones se encuentra el nivel 2 – **Coordinación**. Entre niveles y entre equipos.

## FL1 - Nivel 1

**Operaciones:** equipos e individuos, donde se entrega el trabajo, se fabrica el producto y se ayuda a los clientes.



# ¿Qué elementos de trabajo tenemos en una organización?







# VISIÓN

FLIGHT LEVEL 3

ESTRATEGIA  
OBJETIVOS ANUALES  
OBJETIVOS TRIMESTRALES

OBJETIVOS TRIMESTRALES  
PROYECTOS

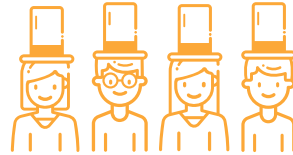
FLIGHT LEVEL 2

FLIGHT LEVEL 1

PROYECTOS  
ENTREGABLES  
TAREAS



VISIÓN



FLIGHT LEVEL 3

ESTRATEGIA  
OBJETIVOS ANUALES  
OBJETIVOS TRIMESTRALES

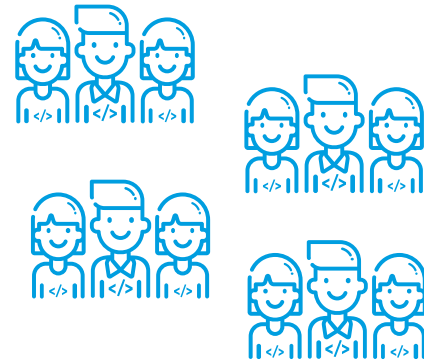


OBJETIVOS TRIMESTRALES  
PROYECTOS

FLIGHT LEVEL 2

FLIGHT LEVEL 1

PROYECTOS  
ENTREGABLES  
TAREAS



VISIÓN

- Actividades**
1. Visualizar la situación
  2. Crear foco en lo importante
  3. Establecer interacciones ágiles
  4. Medir el progreso
  5. Operar y mejorar

FLIGHT LEVEL 3

ESTRATEGIA  
OBJETIVOS ANUALES  
OBJETIVOS TRIMESTRALES



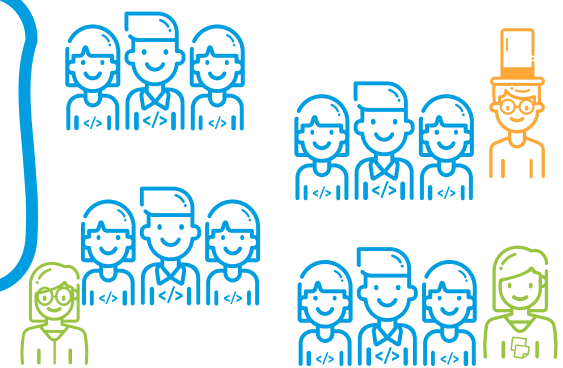
- Actividades**
1. Visualizar la situación
  2. Crear foco en lo importante
  3. Establecer interacciones ágiles
  4. Medir el progreso
  5. Operar y mejorar

OBJETIVOS TRIMESTRALES  
PROYECTOS

FLIGHT LEVEL 2

FLIGHT LEVEL 1

PROYECTOS  
ENTREGABLES  
TAREAS



- Actividades**
1. Visualizar la situación
  2. Crear foco en lo importante
  3. Establecer interacciones ágiles
  4. Medir el progreso
  5. Operar y mejorar

1

## Flight Levels

Por qué. Qué es. Actividades. Niveles.

2

## Ejemplos de uso

Experiencias con Flight Levels.

3

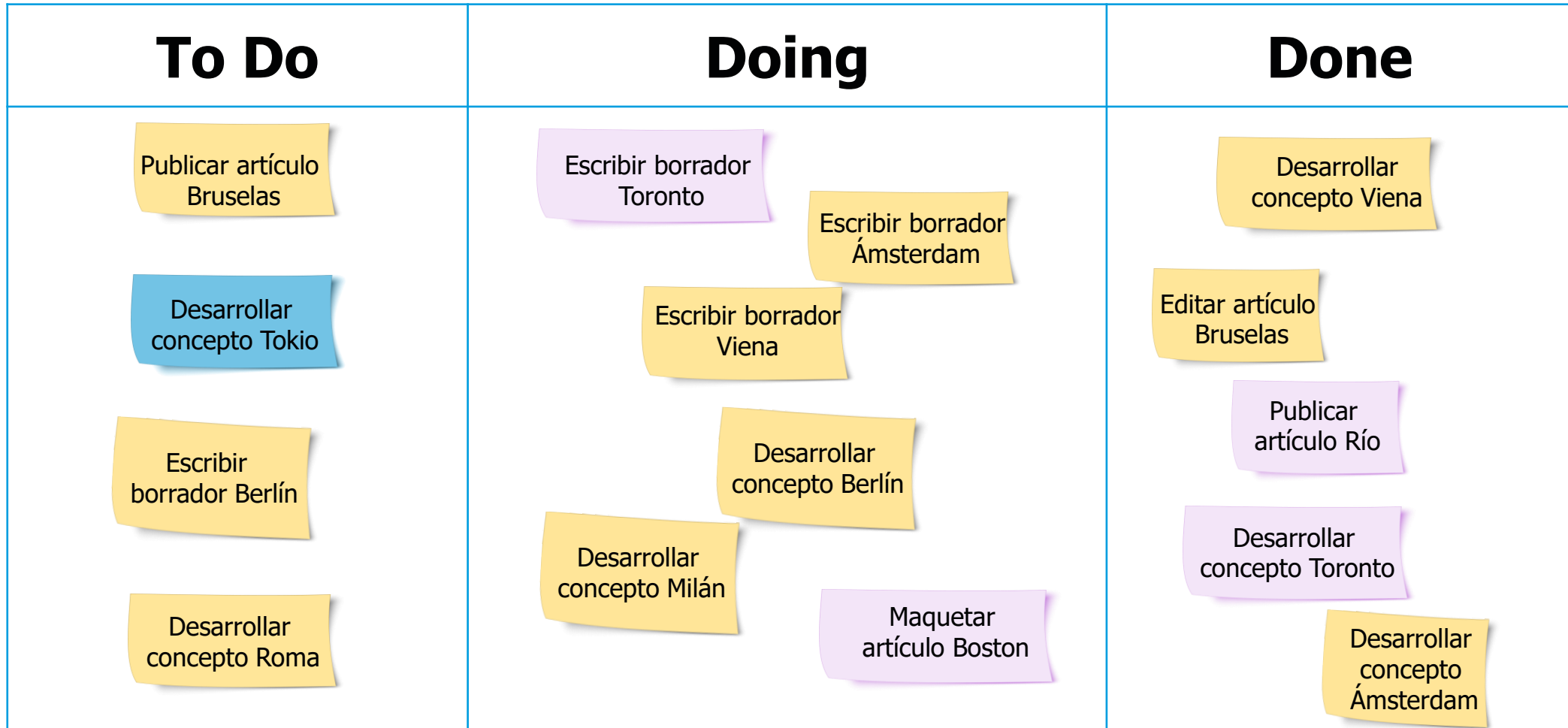
## ¿Y ahora qué?

¿Cómo? ¿Por donde empiezo? Para saber más.

# Flujo de Tareas

<b>To Do</b>	<b>Doing</b>	<b>Done</b>

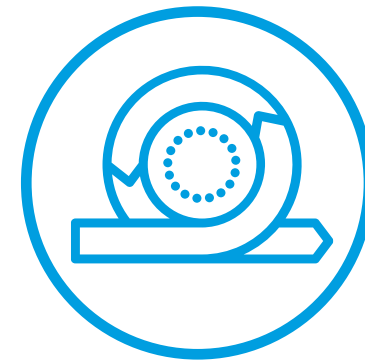
# Flujo de Tareas



# Hacer foco en lo importante



Waterfall  
**Mindset**

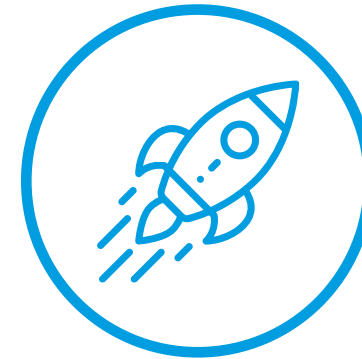


Agile  
**Mindset**

# Hacer foco en lo importante

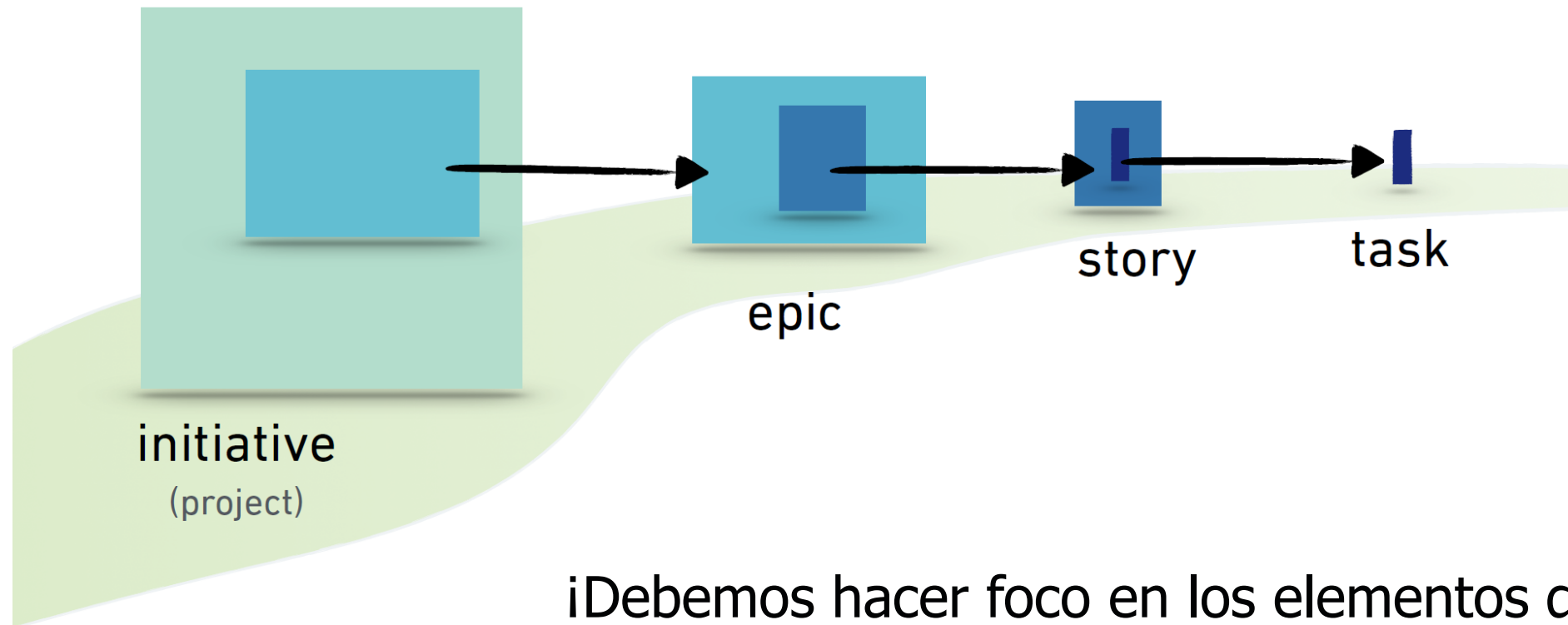


Task Delivery  
**Mindset**



Value Delivery  
**Mindset**

# Hacer foco en lo importante



¡Debemos hacer foco en los elementos de trabajo donde queremos ver los beneficios!



# Flujo de trabajo orientado al valor



¿Cuál es el flujo de trabajo que realizamos?

¿Qué es lo que **aporta valor** a nuestro cliente?

¿Finalizar una tarea o finalizar un elemento de trabajo?

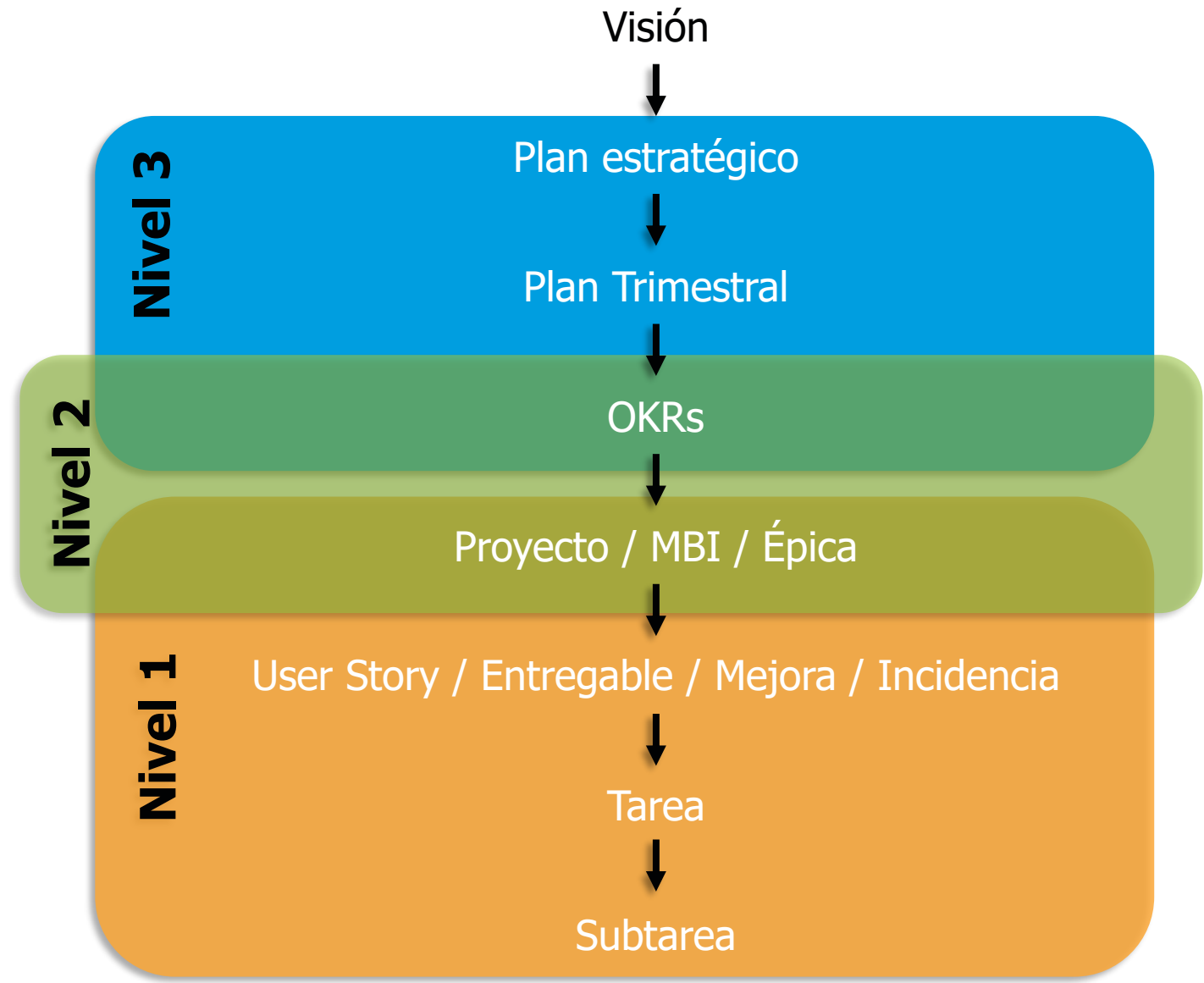
# Flujo de valor

Siguiente	Desarrollo concepto	Borrador	Edición / Maquetación	Publicación	Done
<p>Tokio</p> <p>Roma</p>	<p>Berlín</p> <p>Milán</p>	<p>Viena</p> <p>Ámsterdam</p> <p>Toronto</p>	<p>Boston</p>	<p>Bruselas</p>	<p>Río</p>

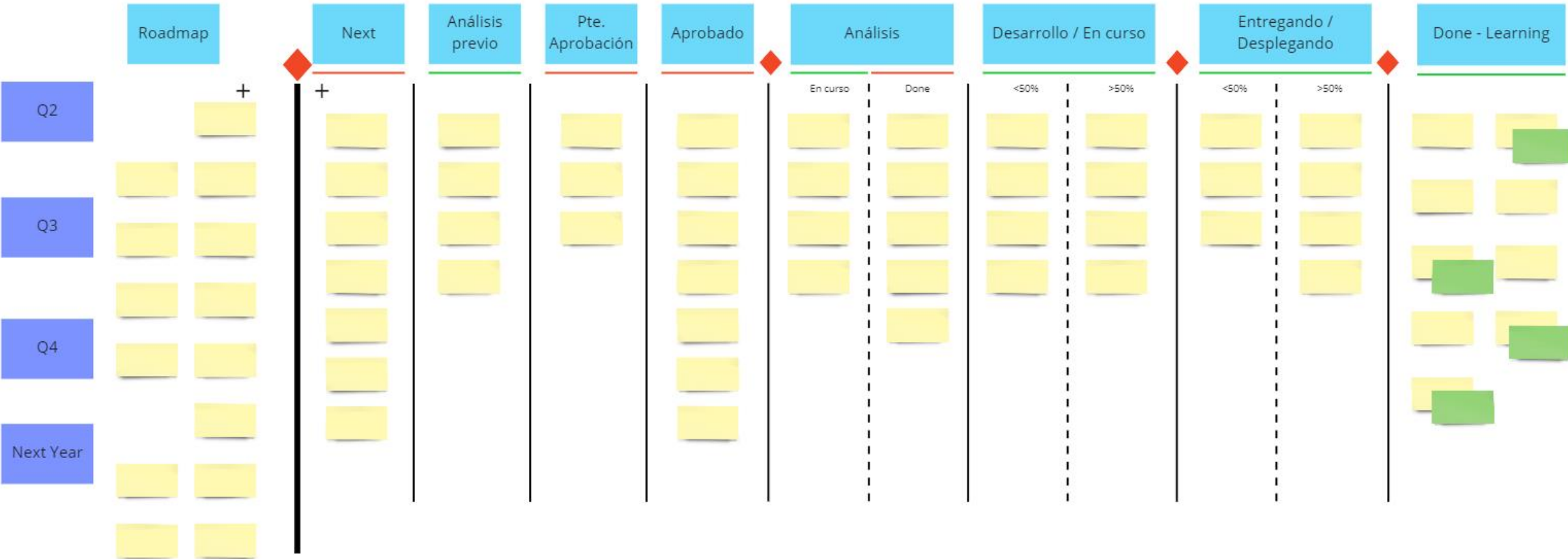
- Flight Level 3**
- Comité de Dirección
  - Asegurar el alineamiento entre estrategia y operaciones
  - Establecimiento trimestral
  - Revisión trimestral
  - Seguimiento mensual

- Flight Level 2**
- Sistema de información corporativo
  - Priorización coordinada
  - Actualización semanal (status proyectos)
  - Seguimiento quincenal
  - Revisión trimestral
  - Métricas de flujo y valor

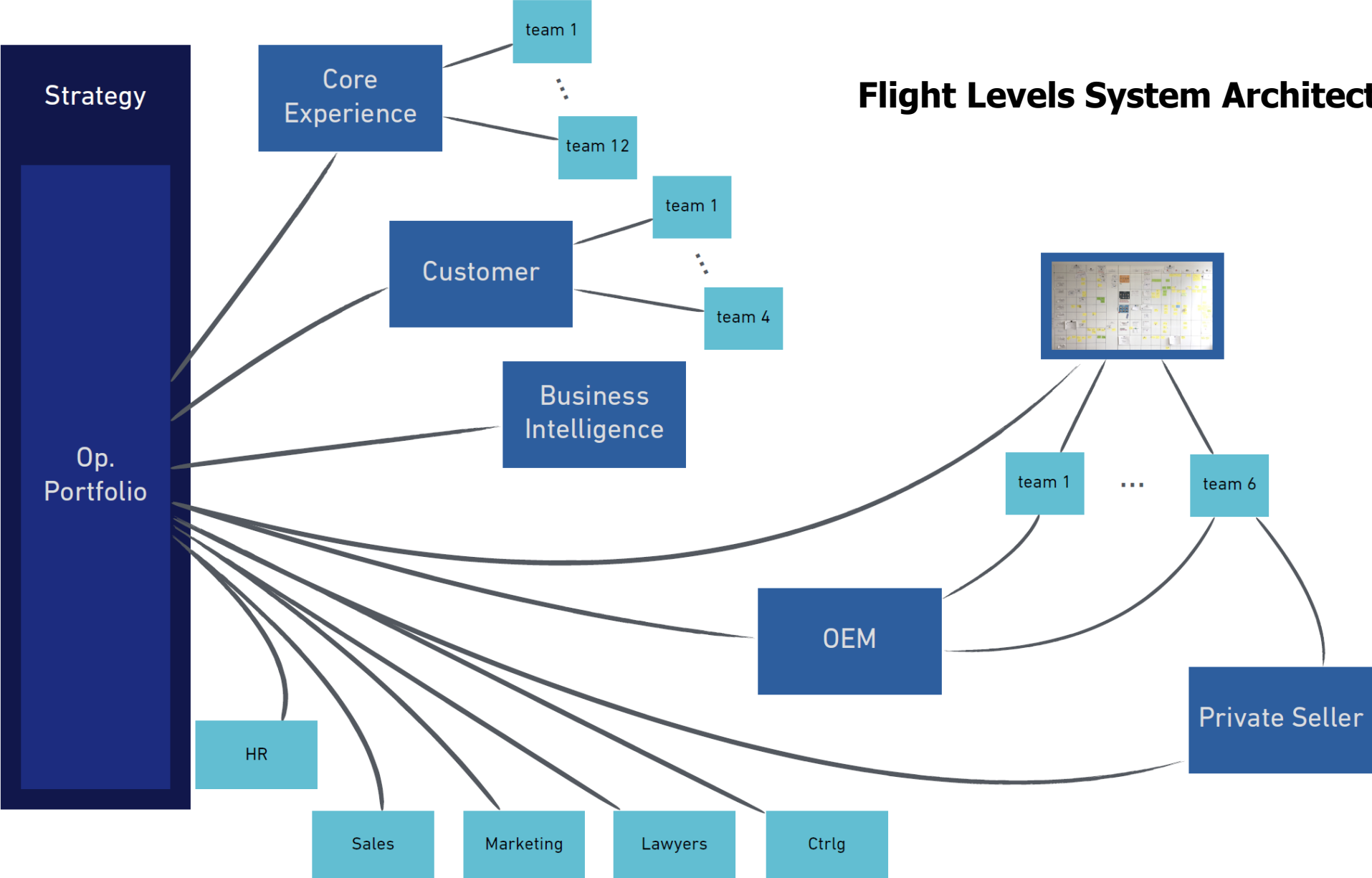
- Flight Level 1**
- Área y equipos
  - Cada equipo puede utilizar herramientas y prácticas adaptadas a su contexto



# Flight Level 2 con proyectos (ejemplo)



# Flight Levels System Architecture



DISCOVER

DELIVER

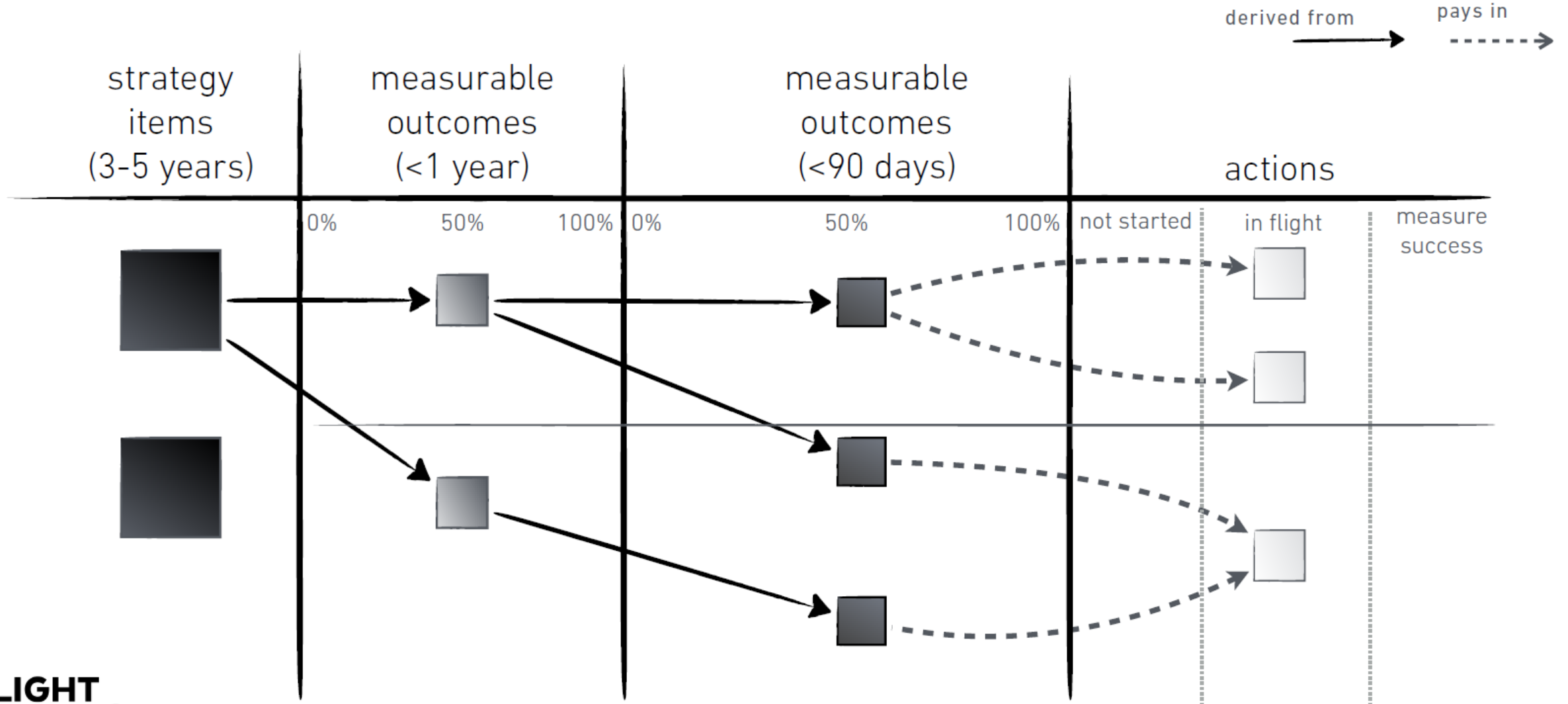
DECIDE

product owners

dev teams



# THE STRATEGY BOARD



# STRATEGIC GOALS

(≤5)

- Strategic Goal 1: Increase customer loyalty
- Strategic Goal 2: Improve operational efficiency
- Strategic Goal 3: Enhance digital presence
- Strategic Goal 4: Expand market reach
- Strategic Goal 5: Optimize resource allocation

# OUTCOMES

Q2

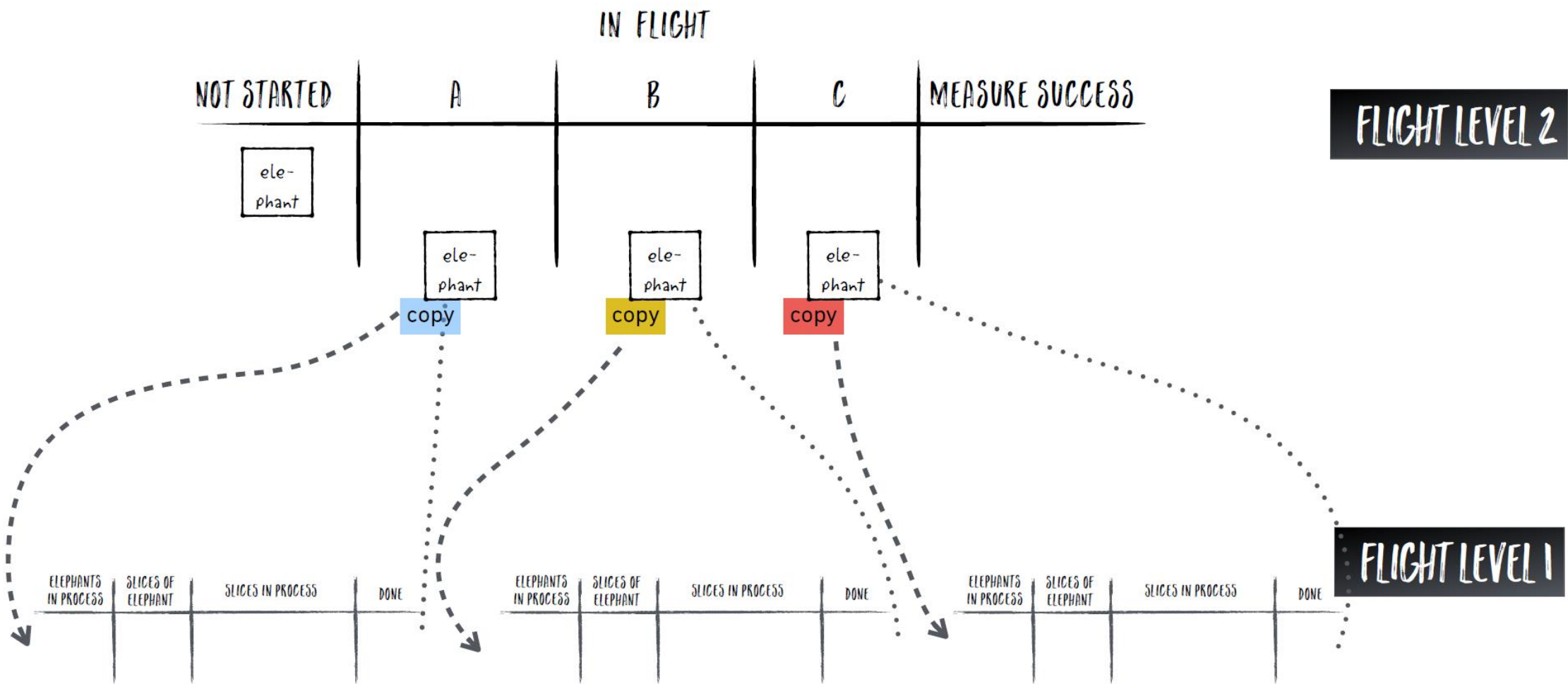
0% 50% 100%

- Outcome 1: Increased customer loyalty (0% to 50%)
- Outcome 2: Improved operational efficiency (0% to 50%)
- Outcome 3: Enhanced digital presence (0% to 50%)
- Outcome 4: Expanded market reach (0% to 50%)
- Outcome 5: Optimized resource allocation (0% to 50%)

# ACTIONS

(INITIATIVES)	IN FLIGHT WORKING	MEASURE SUCCESS (VALIDATE)	IMPACT ACHIEVED
Initiative 1: Increase customer loyalty	Action 1.1: Implement loyalty program	Measure 1.1: Customer retention rate	Impact 1.1: 10% increase in loyalty
Initiative 2: Improve operational efficiency	Action 2.1: Streamline processes	Measure 2.1: Operational cost reduction	Impact 2.1: 5% cost savings
Initiative 3: Enhance digital presence	Action 3.1: Launch new website	Measure 3.1: Website conversion rate	Impact 3.1: 15% increase in conversions
Initiative 4: Expand market reach	Action 4.1: Target new demographics	Measure 4.1: New customer acquisition	Impact 4.1: 20% increase in new customers
Initiative 5: Optimize resource allocation	Action 5.1: Review resource usage	Measure 5.1: Resource utilization rate	Impact 5.1: 10% increase in resource efficiency





<p><b>MEETING NAME</b> Priorización Proyectos FL2</p>	<p><b>WHAT IS THE OUTCOME OF THE MEETING</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Orden / secuencia de ejecución de proyectos</li> <li>&gt; Resolución y/o escalado de bloqueos a Comité</li> <li>&gt; Conocer necesidad de nuevas capacidades para poder avanzar en proyectos</li> </ul>
<p><b>SYSTEM</b> FL2 Consolidado</p>	<p><b>WHAT DECISIONS COME OUT OF THE MEETING</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Orden de ejecución de proyectos</li> <li>&gt; Asignación de recursos en función de análisis de demanda vs capacidad</li> <li>&gt; Qué escalar al Comité (bloqueos, necesidad de recursos, etc)</li> </ul>
<p><b>SHORT DESCRIPTION</b> El objetivo principal de esta reunión es conocer las necesidades y capacidades de las áreas para <b>priorizar y ordenar</b> temporalmente la ejecución de los proyectos</p>	<p><b>WHAT INFORMATION IS NEEDED TO MAKE THESE DECISIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Capacidad disponible de las áreas</li> <li>&gt; Fechas clave / hitos de proyectos</li> <li>&gt; Bloqueos y dependencias</li> <li>&gt; Estado general de los proyectos</li> </ul>
<p><b>FACILITATOR(S)</b> PMO Lead</p>	
<p><b>ATTENDEES</b> Directores de áreas</p>	
<p><b>FREQUENCY AND DURATION</b> 1h, 2 veces al mes</p>	

1

## Flight Levels

Por qué. Qué es. Actividades. Niveles.

2

## Ejemplos de uso

Experiencias con Flight Levels.

3

## ¿Y ahora qué?

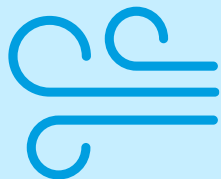
¿Cómo? ¿Por donde empiezo? Para saber más.

# ¿En qué nivel empezar?



¡Empieza por donde puedas!

# Consejos finales (típica diapositiva para hacer una foto)



**Fíjate como fluye el trabajo**



**Repiensa tus reuniones**



**Hay vida más allá de Scrum**



**Visualiza y mide**



**No tengas miedo a desescalar**



**No tengas miedo a escalar**

# FLIN - Flight Levels Introduction



Formación auto-consumible de los Fundamentos de Flight Levels.

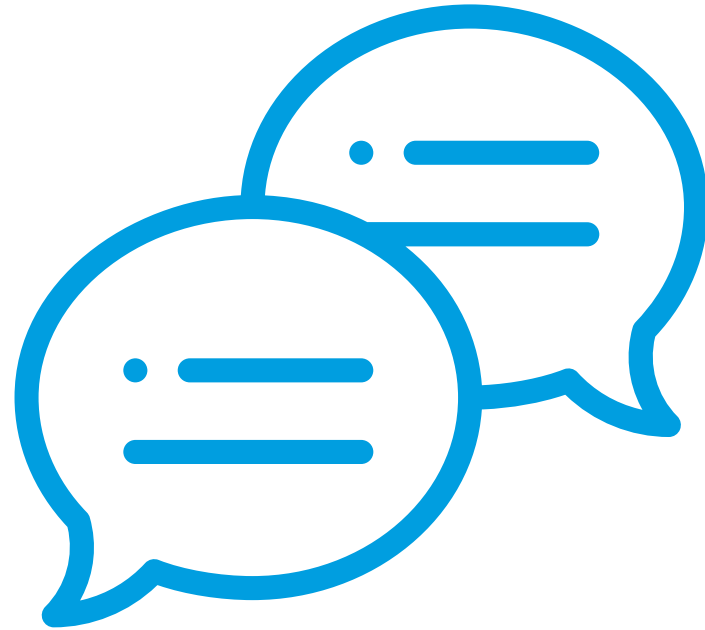
Videocurso Online  
6h aprox.



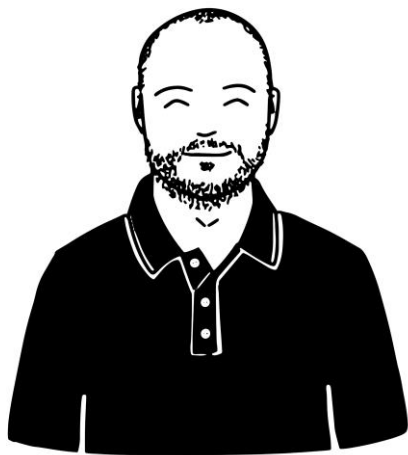
[Flight Levels Introduction](#)



[Reconsiderando Agile \(Amazon\)](#)



# ¿Preguntas?



# ¡Gracias!



## Miquel Rodríguez

**Consulting Director at Netmind**

Agile & Learning Transformation Lead Expert

Flight Levels Coach



 **netmind** | a bts company



 [miquelra@netmind.es](mailto:miquelra@netmind.es)

 [@miquelrodriguez](https://twitter.com/miquelrodriguez)

 <https://www.linkedin.com/in/miquelrodriguezaranda>



Descarga esta presentación





**SCRUM  
DAY 2023**  
COLOMBIA

La conferencia de referencia sobre  
**agilidad en Colombia**

**Marzo  
24 y 25**

*Hotel Intercontinental  
Medellín, Colombia*

**Gracias**



**Miquel  
Rodriguez**



Regálanos tu Feedback !





# ¡Muchas gracias!

Nos vemos en:



# EMPOWERING DIGITAL TEAMS

[www.netmind.net](http://www.netmind.net)

## **Barcelona**

C. dels Almogàvers 123  
08018 Barcelona  
Tel. +34 933 041 720  
Fax. +34 933 041 722

## **Madrid**

C. Bambú, 8  
28036 Madrid  
Tel. +34 914 427 703  
Fax +34 914 427 707