

DETERMINAR COSTOS DE UN SISTEMA

FACTORES

- ☐ Costos de producción
- ☐ Prestigio
- ☐ Tipo de cliente
- ☐ Impacto del resultado del proyecto para con los negocios del cliente, y la responsabilidad que esto conlleva.
- ☐ Competencia

Costos

- Sueldo por hora (desarrolladores/implicados en el proyecto)
 - Renta de oficina
 - Seguros
 - Licencias
 - Luz
 - Equipo
 - Complejidad del sistema
 - Tiempo
 - Experiencia (certificados)
-
- La suma dividida por el número de horas estipuladas para realizar todo el proyecto.

Tipo de cliente

Tipo de cliente	
Valor	Significado
1	Empresa pequeña o pocos empleados
1.25	Empresa mediana a grande, buena solvencia económica, no tiene muchos empleados, no es líder en la industria.
1.5	corporativo de mayor remuneración, tiene más de 100 empleados, oficinas, es reconocido en el mercado (líder)
2	corporativo grande, reconocido, a nivel nacional o internacional.

Prestigio/credibilidad (desarrollador-empresa)

Prestigio	
Valor	Significado
1	El cliente no te conoce, tienes una cartera nula o pequeña que mostrarle, nunca has realizado un proyecto similar.
1.30	Tienes un portafolios decente que puede dar la suficiente confianza al cliente, aunque nunca hayas realizado algo similar a lo que pide.
1.50	Tienes un amplio portafolios que respalda tu trabajo y además tienes experiencia en proyectos similares.
1.70	Has sido recomendado por una fuente de confianza al cliente o él ha visto tus anuncios , tienen un amplio portafolios que respaldan tu trabajo, y además tienes experiencia en proyectos similares.
2	El cliente sabe que eres el mejor(s), son percibidos como una imagen grande y corporativa, similar a una empresa de clase mundial.

Impacto del proyecto y responsabilidad adquirida

Prestigio	
Valor	Significado
1	Nulo impacto, si el proyecto se lleva a cabo o no nadie se dará cuenta o no pasa nada.
1.20	De imagen, discreto, más bien un proyecto de comunicación.
1.30	Medio, de imagen, harán anuncios en prensa y otros medios para difundirlo.
1.50	Con impacto, el sistema proporcionará información para toma de decisiones.
2	Mucho impacto, algunos de sus procesos se modificarán y estarán dictados por el sistema que debes crear, además le harás ganar dinero a la empresa. De no funcionar correctamente, tendrás al cliente reclamando a cada momento.

Competencia

Prestigio	
Valor	Significado
1	Nadie, son los únicos que saben realizarlo.
1.30	No muchos, el prospecto difícilmente los contactará.
1.40	Algunos, que podrían ser contactados por este prospecto si le busca muy a fondo y si busca en los sitios correspondientes.
1.70	Varios, aun no han sido contactados por el prospecto pero es fácil de encontrarlos.
2	Varios, y además el prospecto los contactó y también le están cotizando el mismo proyecto.

Fórmula

$$\textit{Precio} = \frac{\textit{Costos} \times \textit{tipo cliente} \times \textit{Prestigio} \times \textit{Impacto}}{\textit{Competencia}}$$