

# Viabilidad para el consultor

Una vez definido el problema, como consultores debemos determinar hasta qué punto nos resulta interesante este trabajo.

Puede suceder que:

- ▶ el futuro proyecto no encaje adecuadamente en el tipo de actividad que desempeñamos
- ▶ las condiciones de alcance, plazo o precio del mismo no se adecuen a nosotros

## **IMPORTANTE:**

La participación Inter-disciplinaria de Expertos en el estudio de viabilidad aportará su conocimiento empírico.

Eso resultará de gran importancia en el resultado final generado por dicho estudio.

# **Preparar una oferta supone *tiempo*. *esfuerzo* y por *tanto*: Dinero**

- **costo laboral y material:** por asignar recursos a preparar una oferta.
- **costo de oportunidad:** de las personas y medios que, de no estar preparando esa oferta, posiblemente estarían trabajando en algún proyecto sí remunerado.

## **Considerar “superficialmente”, si realmente nos interesa y tenemos posibilidades de conseguir el trabajo**

- ¿Disponemos de los conocimientos necesarios para realizar los trabajos en cuestión y, en caso negativo, podemos obtenerlos a tiempo y costo razonables?
- ¿Disponemos de los recursos materiales y humanos necesarios para realizar los trabajos, o podemos adquirirlos o subcontratarlos a un costo razonable?
- ¿Somos competitivos en el mercado, y podemos ofrecer al menos lo mismo o más, que otros posibles ofertantes?

- ¿Tiene el cliente algún proveedor favorito, candidato a adjudicarse el contrato?. En caso afirmativo, ¿tenemos alguna posibilidad de ganarle en precio o condiciones (técnicas, financieras, temporales, etc.), y que el proyecto siga siendo rentable?
- ¿El contrato, en el precio y las condiciones previstas, es consistente y económicamente rentable?, es decir, si en dichas condiciones es posible obtener un beneficio de su realización.
- Concurrir a la oferta y obtener el contrato, ¿qué costo de oportunidad tiene?, ¿puede impedimos atender a otros clientes o a otros proyectos más interesantes?

Aunque alguna respuesta anterior recomendara desistir de ofertar, hay que **considerar** también si: Obtener el contrato ¿**dotaría a nuestra empresa de** una mejora competitiva, en términos de adquisición de **nuevos conocimientos, nuevas tecnologías, o mejora de la reputación** que luego pueda facilitar acceder a nuevos contratos?

Según características del proyecto y otras demás variables, se pueden considerar otros estudios , más o menos complejos, pero los básicos son:

- ***Viabilidad técnica***, se analiza si estamos lo suficientemente cualificados, desde el punto de vista técnico, y que sabemos cómo realizar las tareas necesarias, y como resolver los posibles problemas que puedan aparecer durante el trabajo.
- ***viabilidad de gestión***, saber si seremos capaces de terminar el trabajo en el periodo de tiempo adecuado, organizando las tareas oportunamente y gestionando los recursos (humanos y materiales) de la manera correcta.
- ***Viabilidad económica***, estableciendo si todo lo anterior lo realizaremos por un precio adecuado, con que márgenes de ganancia, cuánto costará el proyecto, a cuánto lo venderemos y cómo será el plan financiero.

**Viabilidad  
Técnica**



**Oferta  
Técnica**

**Viabilidad  
de Gestión**



**Oferta  
de Gestión**

**Viabilidad  
Económica**



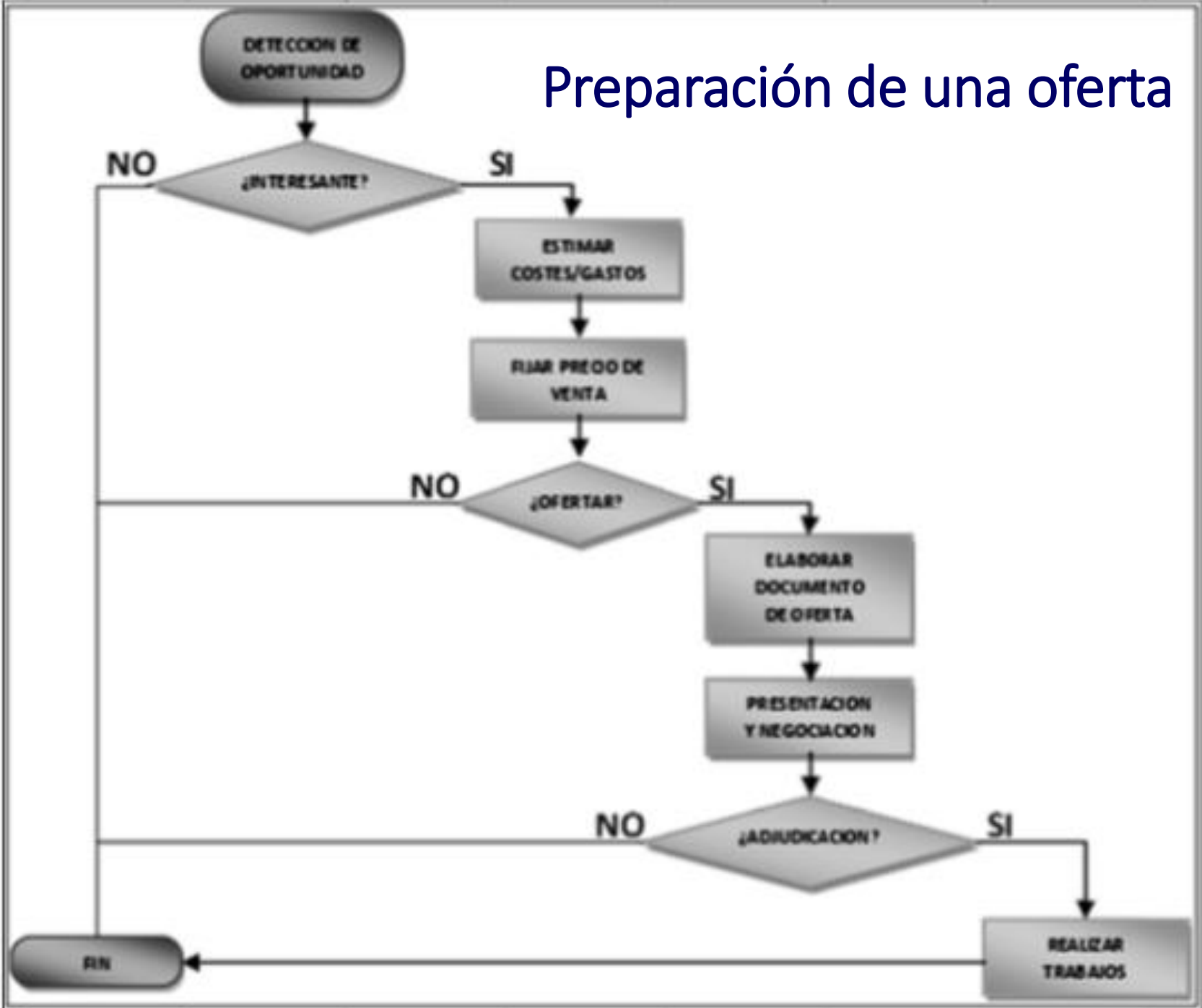
**Oferta  
Económica**

**Ofertas: puede variar mucho el esfuerzo. Va desde ofertas “verbales” (pocos minutos) a Ofertas que implican meses de desarrollo, decenas de personas y muchas horas de trabajo.**

**Considerar bien si ofertar o no. Generalmente el trabajo (y su costo) es absorbido por quien desarrollará el producto y no por el cliente**



# Preparación de una oferta



La **Oferta Técnica** describe el problema a resolver, cómo pensamos resolverlo, qué riesgo se anticipan y cómo se abordarán llegado el caso

El propósito de esta parte del documento de ofertas es **múltiple**:

- Mostrar al potencial cliente que hemos entendido su problema, sus necesidades y sus requisitos específicos.
- Anticiparle una potencial solución (sin llegar a resolver el problema, eso se hará durante el contrato), para mostrarle nuestra capacidad técnica.
- Identificar los puntos conflictivos del trabajo a realizar, y anticipar posibles soluciones.
- Justificar el tiempo y el dinero que consideramos necesario para ejecutar el proyecto

La primera aproximación al documento “*Oferta técnica*” es un análisis preliminar que consiste en descomponer el proyecto en actividades, tareas etc.

Este permite:

1. **Analizar** detallada y organizadamente el trabajo a realizar, definiendo el alcance técnico del proyecto en base a la definición del problema.
2. **Educir Requisitos** preliminares en base a la información del proyecto obtenida.
3. **Formalizar los requisitos** previos y los **resultados** a obtener de cada tarea (incluyendo documentación, tareas interrelacionadas, medios materiales, etc.) en una Especificación de Requisitos de Software preliminar.
4. **Validar** la Especificación de Requisitos de Software preliminar generada con el cliente.
5. **Asignar un responsable** a cada tarea.

# **INFORMACIÓN MÍNIMA DE UNA OFERTA TÉCNICA**

- **Introducción donde se deje en claro nuestra comprensión del problema**
- **alcance del proyecto, donde se describe en qué consistirá el trabajo**
- **Descripción preliminar de los requisitos funcionales y no funcionales del proyecto, que definan claramente lo que el sistema va a realizar**
- **Descripción clara de lo que NO realizará el sistema, para evitar confusiones a futuro**
- **Lista de entregables que generará esta oferta técnica**
- **Identificación de riesgos potenciales, suposiciones y dependencias.**