



¿Cómo presupuestar un software?



Lecciones aprendidas



Resumen

No hay nada menos predecible que el desarrollo de un software a medida



Contexto

¿Cuál ha sido el camino?

Desde 2001 me dedico a desarrollar software, desde instituciones gubernamentales, pymes, productos, etc y muy pocos proyectos han logrado cumplir con el calendario.

¿Es posible?

Aún sigue siendo un gran desafío para la gestión y los procesos, quizás nunca se logre una predicción confiable, pero se pueden ir dando pasos para lograrlo.

Lecciones aprendidas

“Sólo es posible hacer una buena estimación si conozco al equipo de desarrollo, utilizo las mismas herramientas, frameworks y lenguajes que en proyectos anteriores y la problemática a resolver la conoce todo el equipo”

Situaciones con Clientes



Personaje 1

El que necesita un software y piensa en desarrollarlo sin evaluar otras opciones



Personaje 2

El que cree quiere tener control de su empresa entonces quiere un software que le resuelva todo



Personaje 3

El que tiene una idea y quiere desarrollar un software para vender



Personaje 4

El que ha probado distintos enlatados y siempre le faltan funcionalidades

Según el personaje

Primer software

En general esta persona no conoce el costo de crear un software a medida, nos cuenta parte de su negocio pretendiendo obtener una idea de precios

Sin procesos

Esta persona quiere un software que le defina y limite los procesos. Debemos de tener en cuenta que esto requiere, primero, una análisis y definición de los procesos, la validación con el equipo de trabajo para luego poder comenzar con la informatización del proceso.

Según el personaje

Startup

Suele tener una idea muy vaga del software que quiere, tiene una idea general del negocio pero hay que entender que:

Startup = Experimento

También suele ocultar detalles importantes porque tiene miedo de que “le copien la idea”

Pero necesita un número para los inversores

Ya tiene un sistema

Esta persona, en su entrevista inicial suele contar con detalle todo lo que no puede hacer con el o los sistemas actuales y da por supuesto que el nuevo software cubrirá todas las funcionalidades que hoy ya tiene.

Entrevista Inicial

el 20 %

Conflicto

¿Podemos entonces ofrecer un presupuesto a partir de una entrevista con el cliente?



Ilusión de la simplicidad

El sistema a desarrollar es muy simple !!

Son sólo algunas ventanas !!



¿Entonces qué hacemos?

1. Hacer consciente al cliente de su situación
2. Transmitir al cliente el total de las actividades involucradas en el desarrollo y mantenimiento del software
 - a. Definición de requerimientos
 - b. Diseño
 - c. Implementación
 - d. Prueba
 - e. Puesta en Marcha
 - f. Gestión del proyecto - Comunicación Cliente-Equipo
 - g. Mantenimiento

¿Entonces qué hacemos?

3. Transmitir al cliente la realidad de que se está construyendo algo que no existe y que lo mejor es construirlo de manera iterativa e incremental.
4. Proponer hacer una etapa de relevamiento y definición de requerimientos, sabiendo que, aún con esto, las requerimientos podrán cambiar y que la introducción del cambio lo antes posible reducirá los costos.
5. Intentar fijar hitos que permitan al cliente visualizar el ROI
6. Proponer la contratación de un equipo ágil de trabajo en lugar de algo llave en mano.

¿Que debemos incluir en el presupuesto?

Alcance: descripción del objetivo del proyecto y de los hitos a cumplir.

Supuestos: condiciones que se están asumiendo referido a los alcances, tiempos de los usuarios referentes, etc

Cronograma: fechas de entrega estimada de cada hito.

Forma de trabajo: explicación de la forma es que se trabaja resaltando los puntos donde es crucial la participación del cliente

¿Que debemos incluir en el presupuesto?

Propiedad del código: debe estar claro si estamos o no entregando el código fuente.

Garantía: especificar el periodo en el que se le dará garantía al software por vicios ocultos.

Recursos asignados: en el caso de contratar un equipo, los perfiles asignados y la dedicación horaria de cada uno.

Límites: puntos que se hayan acordado dejar fuera de la propuesta.

¿Que debemos incluir en el presupuesto?

Forma de pago: cómo serán los pagos, condiciones para realizar el mismo, moneda, impuestos, etc.

Soporte post venta: de qué manera será entregado el servicio, costo, si implica la realización de adaptaciones, mejoras y correcciones o si estás deberán ser cotizadas por separado.

¿podemos cobrar por armar un presupuesto?

Esta es una costumbre que tienen otras industrias, en la arquitectura existe lo que llaman pre-proyecto. Perfectamente se puede ofrecer hacer un estudio de la problemática, documentar los requerimientos, para que luego el cliente solicite presupuestos de desarrollo.

¿cuándo no hacer un software a medida?

Cuando existe un software en el mercado que ofrece lo mismo (rara vez costará menos desarrollarlo que comprar un enlatado o sas, además de compartir con otros clientes los costos de mantenimiento).

El presupuesto y contrato
tiene que ser un
instrumento de
colaboración entre el
cliente y el proveedor.