

## Trabajo Práctico N° 9

**Fecha: 21/06/2017**

### Ejercicios:

- En la Tabla a continuación seleccione el tipo de contrato más conveniente.

Opciones:

- Precio Fijo
- Reembolso de costos
- Por tiempo y materiales

Situación	Contrato
El trabajo debe comenzar lo antes posible y el alcance definitivo del proyecto no está terminado.	Tiempo y materiales
Comprar 10.000 kilos de soja.	
Contratar los servicios de una consultora para disminuir los riesgos del proyecto.	
En un proyecto hay cambios en el alcance y los precios de mercado son transparentes y de fácil acceso.	
El alcance está definido y no tienes tiempo para controlar los gastos del vendedor.	
Como parte del proyecto debe adquirirse dos servidores de aplicación.	
Avanzado el proyecto, se encuentra que debe contratar los servicios de un especialista en instalación y configuración de redes (debe decidir que incorporar y hacer la instalación).	

- Sistema de Ponderación:

Una empresa tiene que seleccionar el tipo de mobiliario entre 3 proveedores distintos para equipar una de sus nuevas oficinas. Para la selección del proveedor se están evaluando distintas características del equipamiento: costo, entrega, funcionalidad, mantenimiento, compatibilidad y garantía. No todos estos criterios tienen igual importancia para la empresa. Las propuestas entregadas por cada proveedor fueron revisadas por 3 funcionarios de la empresa capacitados para decidir sobre equipamiento de oficina. Estas personas calificaron cada una de las características de los materiales con una escala del 1 (malo) al 10 (excelente). En base a la respuesta de cada funcionario se calculó un promedio simple de las calificaciones para asignar un único valor a cada criterio.

Complete la matriz de selección de propuestas que se presenta a continuación para decidir cuál es el proveedor más conveniente.

		Proveedor 1		Proveedor 2		Proveedor 3	
Criterio	Importancia	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje
Costo	20%	4		5		7	

Tiempo de entrega	15%	8		7		4	
Funcionalidad	25%	4		5		9	
Mantenimiento	10%	6		6		4	
Compatibilidad	10%	8		6		4	
Garantía	20%	6		6		6	
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>						

3. Como parte de la infraestructura de cómputos de una organización debe disponerse de servidor web que de soporte a los servicios de los sistemas de la organización. Instalar un servidor nuevo tiene un costo de \$50000 y un mantenimiento de \$800 por mes. Alternativamente, se puede contratar un servidor externo que provea los servicios requeridos por \$ 1700 Mensuales.
  - a. ¿Cuánto tiempo necesitaría para que sea razonable comprar el servidor en lugar de alquilarlo?
  - b. ¿Es conveniente comprarlo?
4. En un contrato de reembolso *de costos más incentivo*, se estima un costo del trabajo de \$100.000 y un honorario fijo de \$20.000. El incentivo es una suma variable que consiste en otorgarle un 20% del ahorro de costos al vendedor. Además, en caso que el costo final exceda \$100.000, se reducirá el honorario fijo por el mismo valor al exceso. Si el costo final del trabajo fuera un 20% inferior a lo estimado, ¿Qué monto recibirá el vendedor?
5. En el proceso de planificación de un proyecto de desarrollo de software se determina que para llevar a cabo la ejecución completa del mismo, es necesario incorporar los siguientes elementos:  
Software:
  - a. Productos de software que permitan la conexión con sistemas externos vía Web Services o equivalente.
  - b. Productos de software para gestionar impresoras en red.
  - c. Productos de software para gestionar el trabajo realizado por el equipo de desarrollo.
  - d. Sistemas Operativos para los servidores de desarrollo de aplicaciones.
  - e. Sistemas Operativos para los servidores de producción de aplicaciones.
 Hardware:
  - a. Equipo de redes de comunicación.
  - b. Servidor de desarrollo
  - c. Servidor de aplicaciones
  - d. Estaciones de trabajo
  - e. Impresoras de pruebas
  - f. Impresoras de desarrollo.

La plataforma de trabajo y de producción (Hardware y Software) no está definida. Parte del trabajo a realizar es determinar esta.

El proyecto es para una compañía de seguros que está renovando su Sistema de Aplicaciones de Gestión, y como parte de esta iniciativa se reemplazará totalmente el **Sistema de Ventas**

actual por uno nuevo. Se espera que el mismo tenga funcionalmente las mismas características que su predecesor, que básicamente consiste en posibilitar a todo el personal de ventas de la empresa (y personal externo contratado para tal fin) cargar las ventas concretadas, que incluyen datos completos del cliente, datos de tipo de seguro y cobertura que se contrató, formas de pago, entre otros. Se espera además que el nuevo sistema mejore algunos atributos de calidad del sistema actual, como ser:

- Interoperabilidad: se espera que el nuevo sistema pueda integrarse de forma apropiada con los sistemas legados de la empresa (particularmente, con el sistema central de facturación). Actualmente esta integración tiene numerosos problemas, dado que la misma está realizada a través de archivos planos de texto que se comparten a través de servidores FTP.
- Disponibilidad: periodos con picos de alto volumen de carga han causado diferentes caídas en el sistema en el último año.

Consigna:

6.1 Determine para cada producto (Software y Hardware) la política de 'Hacer o Comprar'.

6.2 Determine para los casos de Comprar cuál sería el criterio de contratación recomendado.

6.3 ¿Cómo impactará la política definida en 6.1 en su EDT y Cronograma de Trabajo?.