



Simulación de Sistemas

Trabajo Práctico Especial

Estrategia comercial de una software factory

Grupo 3

Civile, Juan Pablo	50453
Crespo, Alvaro	50758
Marseillan, Agustín	50134

17 de Junio de 2013

1. Introducción

El presente Trabajo Práctico busca representar la estrategia comercial de una consultora de software (*software factory*). En cuanto a la selección de proyectos, se busca la mejor combinación entre aprovechar el trabajo de los programadores y mantener cierta reserva de capacidad para no tener que rechazar proyectos *atractivos*, es decir, de mayor rentabilidad.

La simulación se basa en datos “pseudo-reales”, dada la dificultad que implica la recolección de datos y la escasez de ellos.

1.1. Modelado del problema

1.1.1. Variables de control

Se definen como variables de control del problema, las siguientes:

- Cantidad de programadores que se “reservan” (para proyectos *atractivos*).
- Estrategia de decisión de aceptación de proyectos.

1.2. Variables aleatorias

Se encontraron las siguientes variables aleatorias:

- Cantidad de proyectos que llegan en un determinado período.
- Tipo del proyecto (pequeño, mediano o grande).
- Tamaño del proyecto (medido en horas-hombre).
- Precio por hora del proyecto.
- Fecha de entrega del proyecto.

Los proyectos son modelados como una tupla de horas-hombre, precio por hora y fecha de entrega. La función de decisión sobre proyectos es la encargada de decidir si un proyecto es elegible o no.

1.3. Plan de cuadros

TODO

1.4. Funciones objetivo

Las funciones objetivo que se consideran son:

- Costo de oportunidad, ingreso que hubieran generado los proyectos rechazados.
- Ingreso generado por los proyectos aceptados.
- Porcentaje de recursos utilizados.

Para representar los resultados

2. Desarrollo

3. Conclusiones

A. Anexo