

## Lectura 1. Planeación de proyectos

Alexa Montserrat Rivas Arámbula

## **Lectura 1. Planeación de proyectos**

La lectura menciona todo lo que debe considerarse para poder crear una estimación de costos de un proyecto de software.

Dice que existen etapas, en donde una de ellas es para las propuestas, en la cual, es necesario un plan que permita decidir si se cuenta con los recursos para completar el trabajo.

En la fase inicial se determina quien trabajará e el proyecto, como se dividirán las tareas en incrementos, etc. Haciendo mayor referencia a estimaciones iniciales.

La experiencia aquí es de mucha ayuda en cuanto a estimación, ya que basarse en ella y en los errores que se han tenido en otros proyectos, es más fácil cotizar por el tiempo en que se puede tardar con estimaciones más precisas.

En la primera etapa es de mucha ayuda tener el plan bien elaborado para lograr comprender los requerimientos que el software debe tener ya que pueden considerarse cambios desde el inicio del proyecto.

Cuando se presenta un contrato, se requiere calcular el precio que se le dará al cliente para el desarrollo del software por lo tanto se necesita una estimación que debe considerar el esfuerzo que se necesita para completar cada actividad y a partir de ello, calcular el total de todas las actividades con una buena precisión. Una vez obtenida un presupuesto de los posibles costos, ya es más posible poder cotizarle al cliente.

No solo se trata de sumar, hay muchos factores involucrados para la cotización, hay que tener en cuenta, todos los costos generales del proceso y la organización (espacios, tiempo, oficinas, material, etc.)

Existen tres principales parámetros a considerarse para calcular los costos del proyecto del software:

1. Costos de esfuerzo
2. Costos de Hardware y Software

### 3. Costos de viajes y capacitación

Una vez empleado un contrato para el desarrollo del sistema debe afinarse un bosquejo para un plan de inicio. En esta etapa es necesario saber más a detalle los requerimientos del sistema, sin embargo, es probable que no se cuente con especificaciones completas inicialmente, más cuando el proceso es ágil.

Es necesario hacer un seguimiento del avance del proyecto y comparar cada avance y costos reales con el proceso. Un buen administrador debe ser capaz de poder saber interpretar entre sus colaboradores cada situación durante el proceso, esto ayuda a pronosticar problemas durante el proyecto y revelar dificultades conforme ocurren.

### Fijación de precio al software

El precio de un producto de software es el costo del desarrollo más las ganancias para el diseñador, pero no es así de simple. Cuando se calcula un precio, hay que hacer más consideraciones más amplias organizacionales, económicas, políticas y empresariales. Lo muestra así en la siguiente estructura:

Factor	Descripción
Oportunidad de mercado	Una organización de desarrollo puede cotizar un precio bajo porque quiere moverse hacia un nuevo segmento del mercado de software. Aceptar una baja ganancia en un proyecto puede dar a la organización la oportunidad de obtener una mayor ganancia más adelante. La experiencia alcanzada podría ayudarle también a desarrollar nuevos productos.
Incertidumbre de estimación de costo	Si una organización no está segura de sus estimaciones de costos, puede aumentar su precio mediante una contingencia por arriba de su ganancia normal.
Términos contractuales	Un cliente puede permitir al desarrollador detener la propiedad del código fuente y reutilizarlo en otros proyectos. Entonces el precio podrá ser inferior al que se cobra si el código fuente se entrega al cliente.
Volatilidad de requerimientos	Si es probable que cambien los requerimientos, una organización puede reducir su precio para ganar un contrato. Una vez otorgado el contrato pueden cobrarse precios altos por cambios a los requerimientos.
Salud financiera	Los desarrolladores en dificultad financiera pueden reducir sus costos para obtener un contrato. Es mejor obtener una ganancia menor que lo normal o quedar en un punto de equilibrio, que salir del negocio. El flujo de efectivo es más importante que la ganancia en tiempos de problemas económicos.

Un costo de proyecto se acuerda a base de un borrador de propuesta, por tanto, las negociaciones tienen lugar entre cliente y consumidor para establecer las especificaciones del proyecto a las cuales se les restringe el costo acordado.

Bibliografía:

Tomado de: [https://trello-](https://trello-attachments.s3.amazonaws.com/5e1647e1e290f274a873acd2/5ea9acab5ed9dd2224c12303/dc7b9405459eb4e346355f1eeffc1816/PlaneaciondeProyectos.pdf)

[attachments.s3.amazonaws.com/5e1647e1e290f274a873acd2/5ea9acab5ed9dd2224c12303/dc7](https://trello-attachments.s3.amazonaws.com/5e1647e1e290f274a873acd2/5ea9acab5ed9dd2224c12303/dc7b9405459eb4e346355f1eeffc1816/PlaneaciondeProyectos.pdf)

[b9405459eb4e346355f1eeffc1816/PlaneaciondeProyectos.pdf](https://trello-attachments.s3.amazonaws.com/5e1647e1e290f274a873acd2/5ea9acab5ed9dd2224c12303/dc7b9405459eb4e346355f1eeffc1816/PlaneaciondeProyectos.pdf) a 29 de abril de 2020.