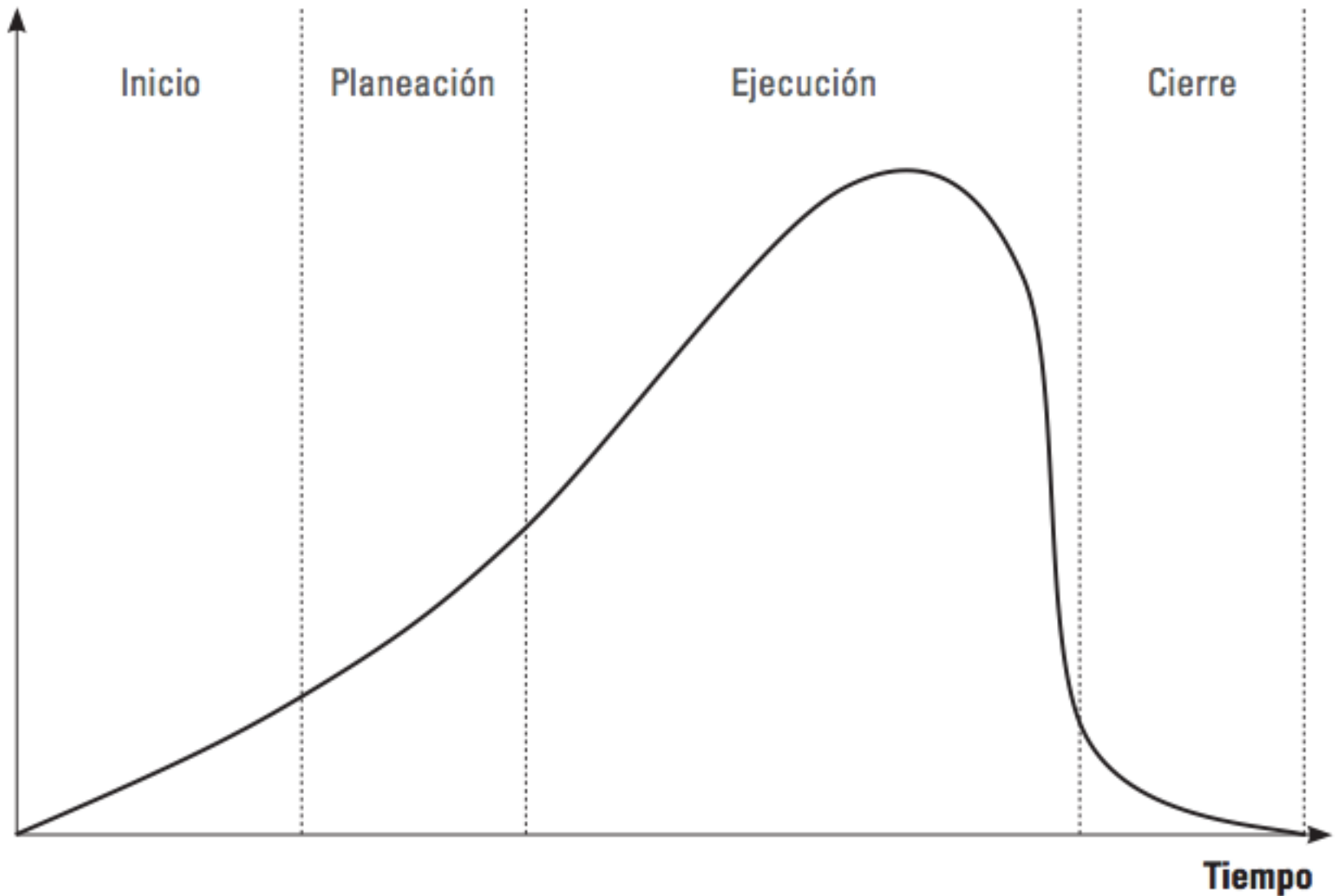




PROPUESTAS Y CONTRATOS

Formulación y evaluación de proyectos de
software

Ciclo de vida de un proyecto



Antes de que el proyecto inicie con su ejecución

- **Estudio de Factibilidad**
 - Estudio de mercado
 - Estudio técnico
 - Estudio organizacional
 - Estudio financiero
- **Caso de negocio**
 - Justificación financiera
 - Justificación legal
 - Justificación de una demanda
 - Justificación mercado
 - Justificación estratégica

Fase de Contratación

- El cuando se acepta la propuesta y se firma el contrato.
- Significa que hubo un acuerdo sobre:
 - Tiempos.
 - Precio.
 - Alcance.

Como se inicia la contratación

- A través de una solicitud de compra
- A través de régimen especial
- A través de compras públicas. (TDR)
- A través de la compra de pliegos
- .A través de una propuesta aprobada

Definición de una propuesta

- Es importante saber lo que necesita el cliente para lo cual se realiza cualquiera de las siguientes acciones o se puede combinarlas:
 - Levantamiento de información
 - Juicio experto
 - Método delphi.

Componentes de una típica propuesta

- Título
- Objetivo
- Introducción
- Alcance
- Metodología
- Requerimientos
- Equipo de trabajo
- Duración y honorarios
- Forma de pago
- Tiempo de vigencia
- Firma

Riesgos en la fase contratación

- Que entregues la propuesta y no te llamen.
- Si no tienes claro las especificaciones, sería importante trabajar en un proyecto previo para el levantamiento de las necesidades.
- Que no se cumpla con las restricciones.

Ejemplo

- Propuesta tipo
- Propuesta Carton
- Contrato Carton
- Cual es la diferencia?

Situaciones

- Una propuesta es legal, siempre y cuando este firmada.
- Puede llegar a ser un acuerdo entre las dos partes siempre y cuando las firmen. (los representantes)
- Tienen un tiempo de vigencia en el cual pueden cambiar las condiciones.

Taller # 1

- Grupo de 3 personas
- Presentar la propuesta de trabajo

TDR

- **Es un documento que la empresa pública lo define o que lo trabaja con el proveedor. Una vez acordado lo publica en el portal de compras.**
- **Revisemos un TDR .**

Pliegos

- Es un documento formal que contiene:
 - La parte administrativa, que son los documentos y garantías que debe tener el proveedor como responsable del proyecto.
 - La parte técnica, en el cual el proveedor indica como va a resolver el problema presentado.
 - La parte más importante es la forma que será evaluado el proveedor.
- Los pliegos se compran

Pliegos (cartel)

- Las parte más importante de los pliegos es la forma de evaluación.
- También llamados criterios de evaluación
- A continuación veamos un ejemplo sobre la definición de nos parámetros de evaluación en función de una solución para una empresa utilitaria

TABLA DE CRITERIOS DE EVALUACIÓN



CRITERIO		PESO %
<p>A. Precio</p> <ul style="list-style-type: none"> Menor precio Otros precios <p>$\% = \left(\frac{\text{precio menor} \cdot 35\%}{\text{precio oferente}} \right)$</p> <p>Precio Menor: Es el precio más bajo de los oferentes participantes. Precio Oferente: Es el monto ofrecido por cada uno de los oferentes.</p>	<p>100% proporcional</p>	<p>35</p>
<p>B. Experiencia de la empresa en sistemas similares (durante los últimos cinco años)</p> <ul style="list-style-type: none"> 5 o más aplicaciones similares 4 aplicaciones similares 3 aplicaciones similares 2 aplicaciones similares 1 aplicación similar Ninguna aplicación similar <p>El oferente deberá entregar una lista, bajo fe de juramento de las ventas de software de Sistemas de Comercialización de los últimos 5 años indicando: nombre, descripción del software, fecha de venta, dirección y teléfono del comprador.</p> <p>Las citadas ventas deberán obedecer a software implementado en instituciones o empresas con un costo superior a US\$100 000.00.</p> <p>La ESPH S.A. se reserva el derecho de verificar los datos consignados en la lista.</p>	<p>100% 80% 60% 40% 20% 0%</p>	<p>15</p>

<p>C. Experiencia del personal responsable (durante los últimos cinco años)</p> <ul style="list-style-type: none"> · Coordinador del equipo · otros <p>5 o más aplicaciones similares 100%</p> <ul style="list-style-type: none"> · 4 aplicaciones similares 80% · 3 aplicaciones similares 60% · 2 aplicaciones similares 40% · 1 aplicación similar 20% · Ninguna aplicación similar 0% <p>Las citadas ventas deberán obedecer a software implementado en instituciones o empresas con un costo superior a US\$100 000.00. La ESPH S.A. se reserva el derecho de verificar los datos consignados en la lista.</p>	<p>60% 40%</p>	<p>10</p>
<p>D. Tiempo de entrega</p> <ul style="list-style-type: none"> · Menor tiempo de entrega · otros <p>$\% = \left(\frac{\text{tiempo menor}}{\text{tiempo oferente}} \cdot 15\% \right)$</p> <p>Tiempo Menor: Es el menor plazo ofrecido entre las ofertas participantes.</p> <p>Tiempo Oferente : Es el plazo que ofrece cada uno de los participantes.</p>	<p>100% proporcional</p>	<p>15</p>
<p>E. CARACTERISTICAS ADICIONALES</p> <p>Al oferente que ofrezca tiempo adicional al estipulado en el CARTEL para la garantía de buen funcionamiento, se le otorgaran 0.5 puntos por cada mes adicional, hasta un máximo de 5 puntos.</p>	<p>5%</p>	<p>5%</p>

<p>F. TECNICO</p> <ul style="list-style-type: none"> Modularidad de la aplicación (SI / NO) Rendimiento del Sistema <p>El oferente instalará la aplicación en el equipo que para tal efecto indique la E.S.P.H, S.A., al cual se le aplicará una serie de pruebas con el objeto de determinar el valor o costo que le asigne a cada una de ellas el motor de la Base de Datos, entre menor sea la sumatoria de los costos obtenidos en la pruebas, mejor será el porcentaje a obtener.</p> $\% = \left(\frac{\sum \text{menor costos obtenidos}}{\sum \text{costos oferente}} \cdot 5\% \right)$ <p>\sum Menor Costos Obtenidos: Es la sumatoria menor obtenida entre los participantes.</p> <p>\sum Costos Oferente: Es el total que obtuvo cada uno de los oferentes en las pruebas que se practicaron.</p> 	<p>5%</p> <p>5%</p>	<p>20%</p>
<ul style="list-style-type: none"> Herramienta de Desarrollo <ul style="list-style-type: none"> Lenguaje 6% <p>Al que tenga la aplicación desarrollada en el lenguaje nativo de nuestra Base de Datos, se le otorgará el máximo puntaje. (6%)</p> <p>En caso de que se emplee otro lenguaje, el máximo puntaje que se le otorgará será de un 3%; siempre y cuando cuenten con al menos 5 empresas nacionales que lo estén empleando, para lo cual el oferente deberá suministrar: La lista de las empresas, así como una constancia de parte de ellas.</p> <p>Las Empresas cuyo lenguaje no aplique a ninguno de los rubros anteriores, se les otorgará 0%.</p> <p>No se aplicarán calificaciones intermedias.</p> Capacitación formal en el lenguaje a nivel nacional 2% <p>Se harán las consultas pertinentes. (SI / NO)</p> Soporte técnico a nivel nacional. (SI / NO) 2% 	<p>10%</p>	

Taller # 3

- Una empresa XYZ
 - Precio \$95000
 - 3 implementaciones en sudamérica
 - El administrado del proyecto tiene 3 años de experiencia.
 - Tiempo propuesto 15 meses
 - El producto es desarrollado en Java, usa BD Oracle, y funciona en tres capas.
 - Entrega Soporte Local
 - Datos referenciales: Precio Referencial \$100.000, existe una propuesta con un precio menor de \$90.000. Tiempo referencial 18 meses, tiempo propuesto 15 meses y tienen una propuesta con tiempo menor de 10 meses.
- Cual fue el puntaje que tuvo la empresa.

Contrato

- Es un acuerdo de buena fé entre dos personas naturales o jurídicas.
- El contenido del contrato, lo define el proveedor o el clientes.
- Los términos del contrato, generalmente difieren de los términos de una propuesta.
- En varios aspectos: Multas, propiedad intelectual, terminación del trabajo, controversias, responsabilidades.
- Garantías???

Contrato

- Ejemplo de contrato privado.
- Ejemplo de un contrato público en función de procedimiento de contratación pública.
- Ejemplo de contrato público.