Triple restricción:

Alcance.

Costo.

Tiempo.

Hay más restricciones, pero estas 3 son las que sobresalen.

Tus decisiones son en base al dinero que necesites.

Trabajos operacionales:

Dar mantenimiento (cualquier mantenimiento es operacional).

Proyecto:

El proyecto es temporal

Clasificación:

Proyectos

Programas

Portafolios

Un portafolio tiene muchos programas, un programa tiene muchos proyectos.

Funciones generales del Dpto. Tecnología:

Operación:

Generalmente tercerizada.

Es un “commodity”.

Necesaria.

Proyectos:

Estratégicos.

Se transforman en operación.

También pueden participar terceros.

Dar mantenimiento es horrible, pero es más rentable que realizar un proyecto.

Tienes que ver el código que otros hicieron, no tienes documentos guías, con gente que le gusta comentar un programa, vas preocupado a los manuales.

La operación es un “commodity”, generalmente generalizada y necesaria.

Si tú trabajas para una compañía y no le haces cambios, puedes tener problemas.

Roles dentro de la dirección de proyectos:

El máximo responsable del proyecto es el director de proyecto.

Participantes dentro de proyectos (Equipo), trabajan para el director de proyectos: Este equipo depende de lo que el responsable quiere desarrollara, una persona aparece siempre en todos los equipos, a responsabilidad del documentador es documentar todo el proyecto.

Fiscalizador de proyectos:

Auditor de proyectos:

Chequea cómo va el proyecto, no tiene ninguna responsabilidad de arreglarlo.

Hubo un problema entre el SRI y una empresa que hace de todo (TAC) y tiene una oficina en Quito, TAC ganó un contrato para desarrollar los procesos del SRI y le habían dado 12 millones de anticipo, trabajó el primer año, el SRI le suspende el contrato porque no estaba satisfecho con el trabajo. Se le había designado a una persona para que cuantifique el anticipo.

Juicio de valor:

Todo lo que tu digas y no puedas demostrar.

Ej: juicio valor: Me cae mal Juan porque no le gusta el encebollado.

No puedes hacer juicio de valor en la parte profesional.

El contralor:

Se dedican a buscarte problemas del tu proyecto con respecto al estado.

El cónsul:

Generalmente el que quiere que trabajar contigo, el que te lleva a trabajar.

Patrocinador:

Es el representante del proyecto, es mi contraparte, si tú no tienes contraparte estas en problemas, porque no hay nadie que te filtre los requerimientos que quieres hacer.

Clientes:

La gente de la empresa a la que estas desarrollando.

Ej cliente: Le hacemos un sistema comercial a plástico comercial, hablas con el gerente comercial, y él te dice que el 90% de su producción se la venden a coca-cola, entonces tu asumes que el sistema comercial es para coca-cola, por lo que tu cliente no es plástico comercial sino coca-cola. (Este ejemplo casi no es real, pero a veces se da).

Reguladores:

Son los que llevan el control.

Sociedad:

Es importante la parte interesada.

Algunas herramientas que usamos:

Diagramas de red, diagrama de grant, el pronóstico de tiempo, herramientas propias de software.

COSMIC:

Se usa para medir talla funcional, veremos su aplicación, que plicación tiene cosmic.

Satisfacción del cliente:

No es cuantificable, no es medible.

Criterio de aceptación:

Es cuantificable y medible.

Definiciones:

Incertidumbre: Es lo que yo no sé qué va a pasar.

Cualquier proyecto tiene errores.

Supuestos:

Te da el juicio experto, son actividades que practicas por experiencia, que incluye las mejores prácticas.

Restricciones:

Son variables que pueden parar el proyecto (alcance, tiempo y costo).

Objetivos:

Son las metas que tienen los proyectos, son a corto plazo.

Metas:

Las metas son a largo plazo.

Objetivos y metas persiguen cosas similares.

Marco lógico:

Metodología que usa metas.

PMI:

Metodología que persigue objetivos.

Ej:

Implementar el sistema de rol de pagos considerando las mejores prácticas del mercado. Objetivo.

Presupuestar el desarrollo del sistema en $50000. Restricción de costo.

Implementar la aplicación en 6 meses. Restricción de tiempo.

Realizar los pagos y descuentos a los empleados a tiempo. (como cuando no especificas en que momento, esto es objetivo, si fuera ahora en este instante, ahí sería a tiempo).

Se requiere alcanzar la fidelidad de los empleados pagando a tiempo los rols de pagos. (esto puede tomar muchísimo tiempo, meta).

Factores del éxito:

Soporte de administración ejecutiva.

Involucrar al usuario.

Optimización.

Recursos de habilidades.

Experiencia en administración de proyectos.

Madurez emocional.

Caso de negocio:

Justificación financiera.

Justificación legal.

Justificación de una demanda.

Justificación mercado.

Justificación estratégica.

Estudio de factibilidad

Las dos sirve para justificar un proyecto. Antes de lanzarse a hacer un proyecto se hace un estudio de factibilidad.

Justificación financiera:

Proyecto rentable.

Recuperación rápida de la inversión.

Costo de oportunidad.

Ej: 1 visitador x 3 años.

370\*36 meses = $13320.

Justificación legal.

Cuando un organismo de control te exige.

Ej: facturación electrónica.

Justificación de una demanda:

Algo que quieren los clientes.

Ej: El pago por internet, te evita ir al banco, pero le evita al banco hacer una agencia.

Justificación del mercado:

Justificación estratégica:

Un nuevo producto es una nueva estrategia.

Proyectos plurianuales:

Son proyectos que funcionan en muchos años.

Fase de pre-inicio:

Externo: Lo hace por subcontrato.

Interno Lo hace la propia empresa.

Mixto: Parte se hace por subcontrato y parte la misma empresa.

Orden de compra:

Son de menor tiempo, no son sometidas a controladoría, son de ínfima cuantía.

Elaboración y venta de pliegos:

Pliegos: Son requerimientos de información, aquí contrato a alguien que defina el alcance y levante la información.