

Gestión de la Subcontratación

Claves para la externalización eficaz

Luisa Morales Gómez-Tejedor
Directora Adjunta de Sopra PROFit

El mercado de outsourcing en IT está expandiéndose rápidamente (Gartner)

- \$300.000 millones (2004) → \$430 millones (2008).
- En 2008 outsourcing representará mas de la mitad de los servicios de IT.

Es un sector de alto riesgo

(Encuestas del DoD)

- 50% clientes renegocian los contratos.
- 25% proveedores de servicio pierden el contrato.
- 70% encuestados dicen que el proveedor no entendió lo que se le pedía.



Áreas más problemáticas: (2003 - Army Acquisition Managers survey)

- Gestión de Requisitos (seleccionado por el 63%).
- Gestión de Proyectos (22%).
- Procesos del Cliente (22%).
- Fondos inestables (21%).

Elementos típicamente dificultosos en la relación cliente - proveedor

- Estabilizar los **Requisitos**.
- Establecer **prácticas de ingeniería maduras** en la Oficina de Gestión.
- Estimar correctamente el **tiempo y esfuerzo** requeridos.
- Implementar medidas de **control de proceso**.
- Seguimiento continuo de **costes** y de avance en relación al presupuesto.
- Identificación continua y mitigación de **riesgos** con todos los actores.
- Seleccionar **métricas** que proporcionen información útil de seguimiento.

La solución implica reforzar las prácticas de evaluación, gestión y seguimiento

- **Evaluar** continuamente el **sistema** en construcción y la **habilidad del proveedor** para entregar los sistemas en el tiempo, coste, calidad y funcionalidad acordada.
- **Seleccionar los proveedores** analizando los riesgos de cada uno
- **Colaborar proactivamente** durante la vida del proyecto para gestionar los riesgos y actuar ante desviaciones
- Las encuestas realizadas por el DoD reflejan que ...

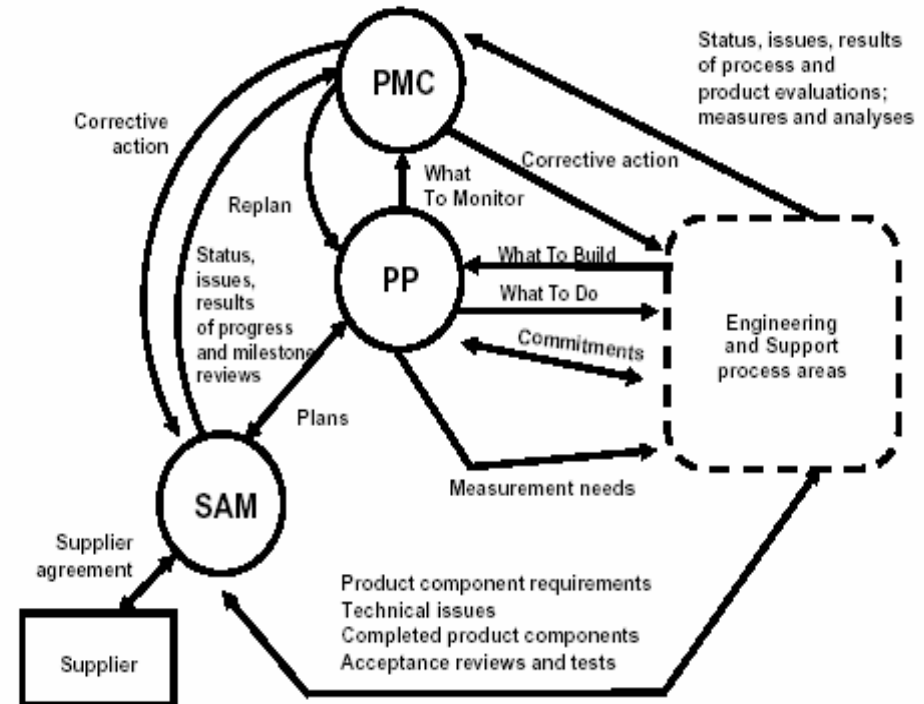
Existe una imperiosa necesidad de medir el progreso que permita identificar a tiempo posibles desastres.

CMMi trata esta problemática en su área de procesos de *Gestión de Acuerdos con Proveedores*



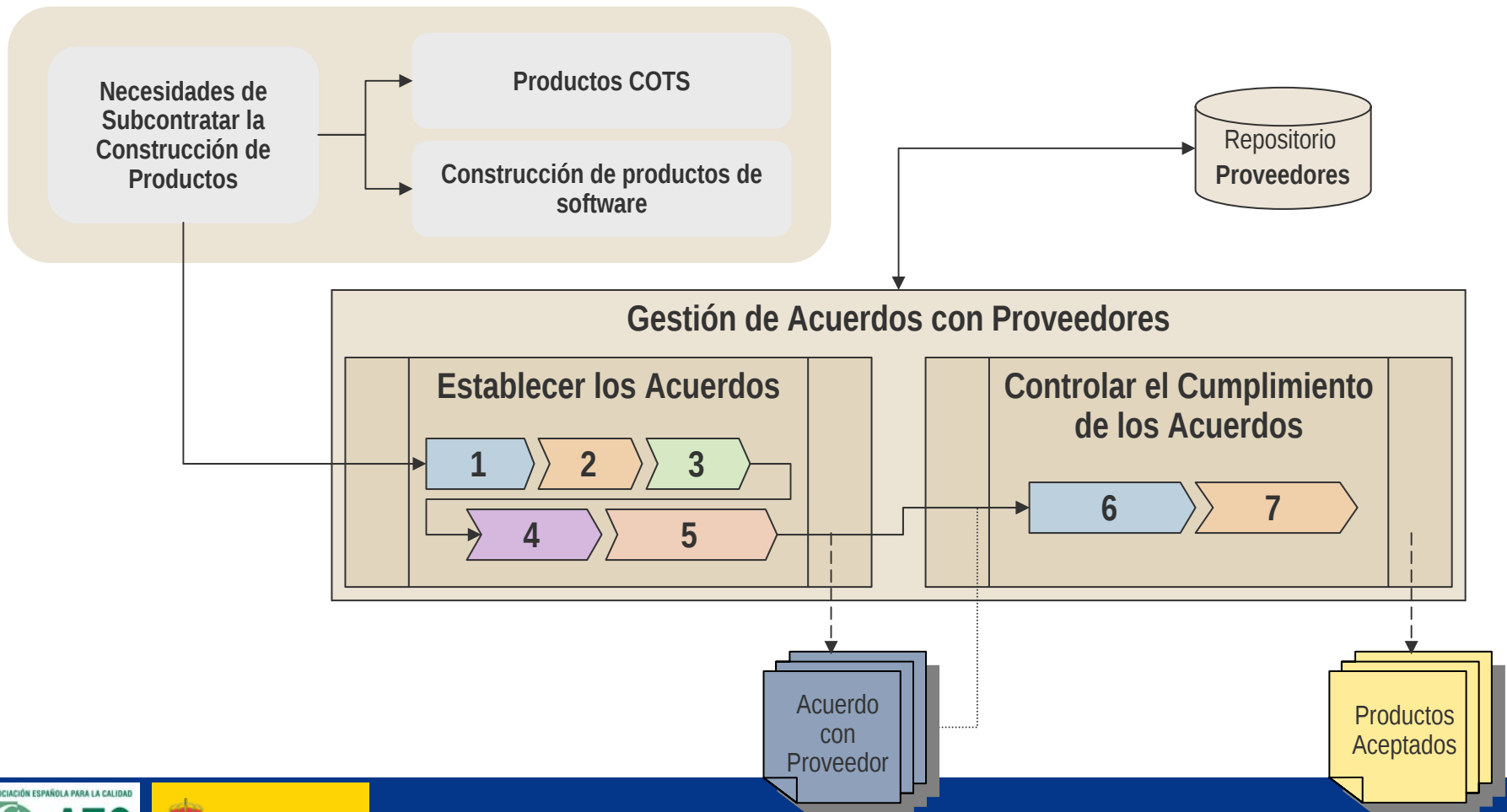
El área de Gestión de Acuerdos con Proveedores recibe las necesidades de subcontratar la construcción de productos, surgidas en la etapa de definición del sistema de los proyectos de la organización.

El procedimiento devolverá el acuerdo formal entre la organización y el proveedor, así como los productos resultantes, los cuales han sido controlados a lo largo del proyecto y finalmente verificados y aprobados por los implicados.



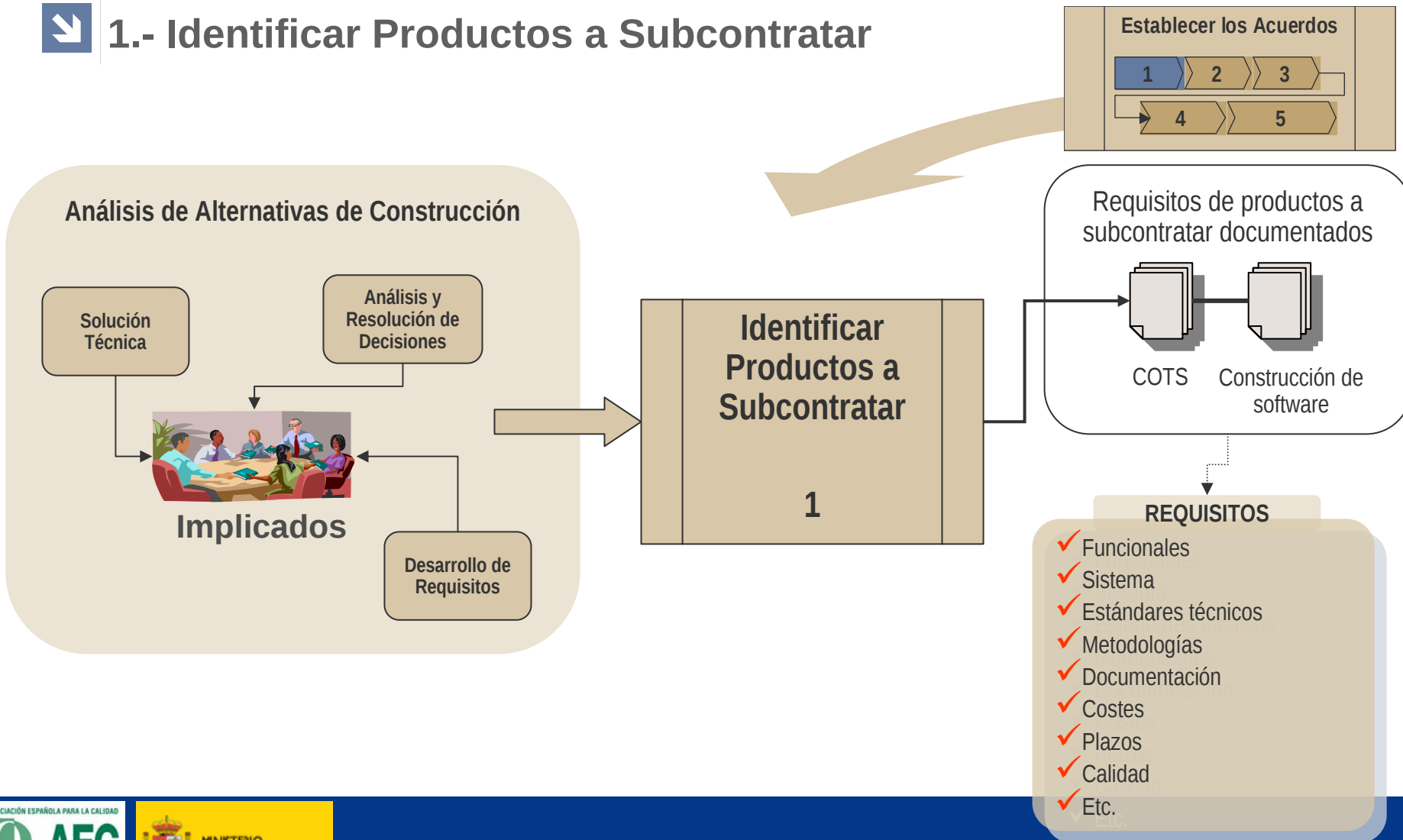
Se persiguen dos objetivos: establecer los acuerdos y cumplirlos satisfactoriamente

Visión Global



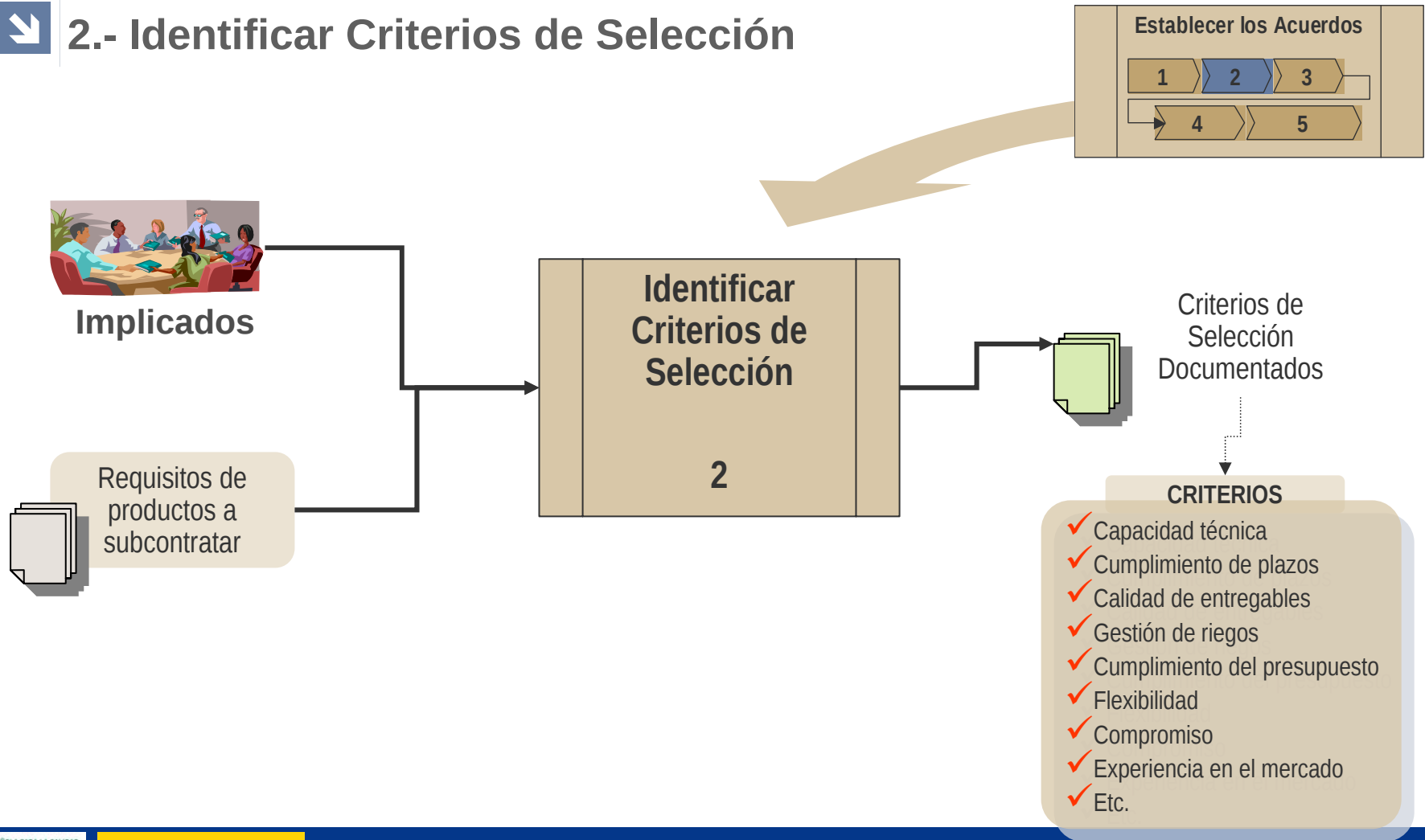
El proceso se inicia con la definición de los productos que se desean subcontratar

1.- Identificar Productos a Subcontratar



Se establecen los criterios para la selección de los proveedores

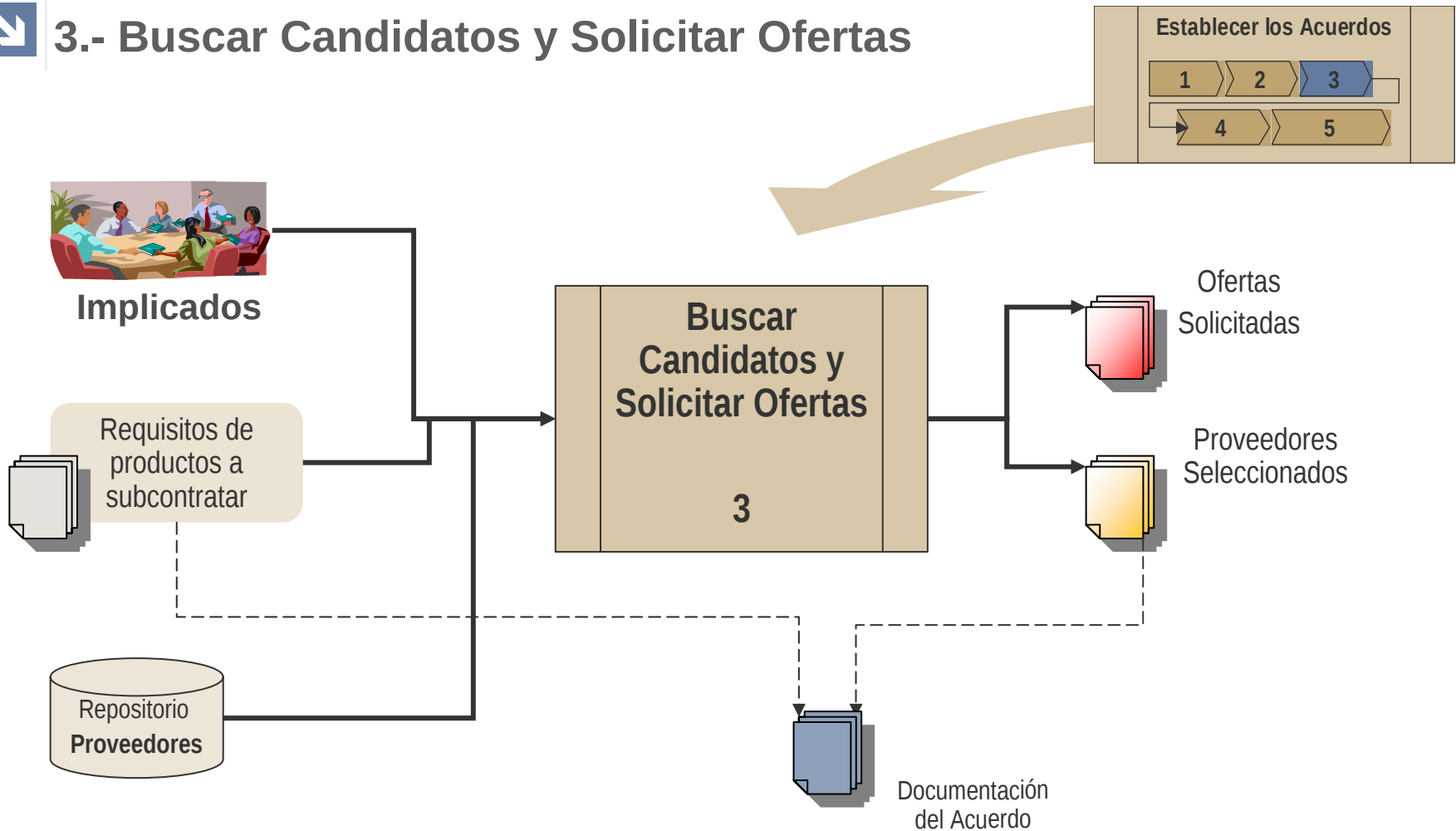
2.- Identificar Criterios de Selección



Se acude al mercado en busca de candidatos



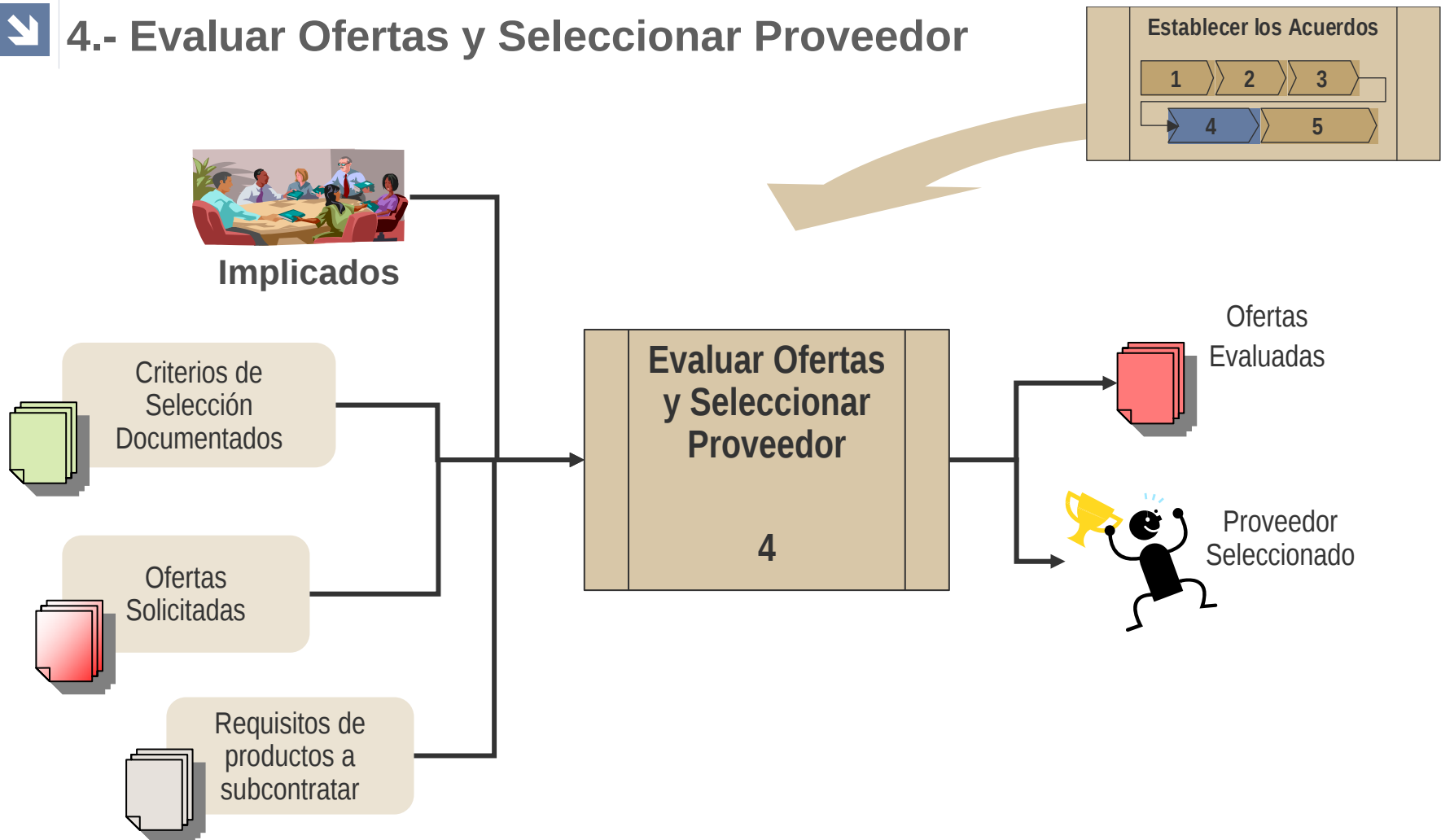
3.- Buscar Candidatos y Solicitar Ofertas



Se evalúan las ofertas en base a los requisitos y criterios establecidos

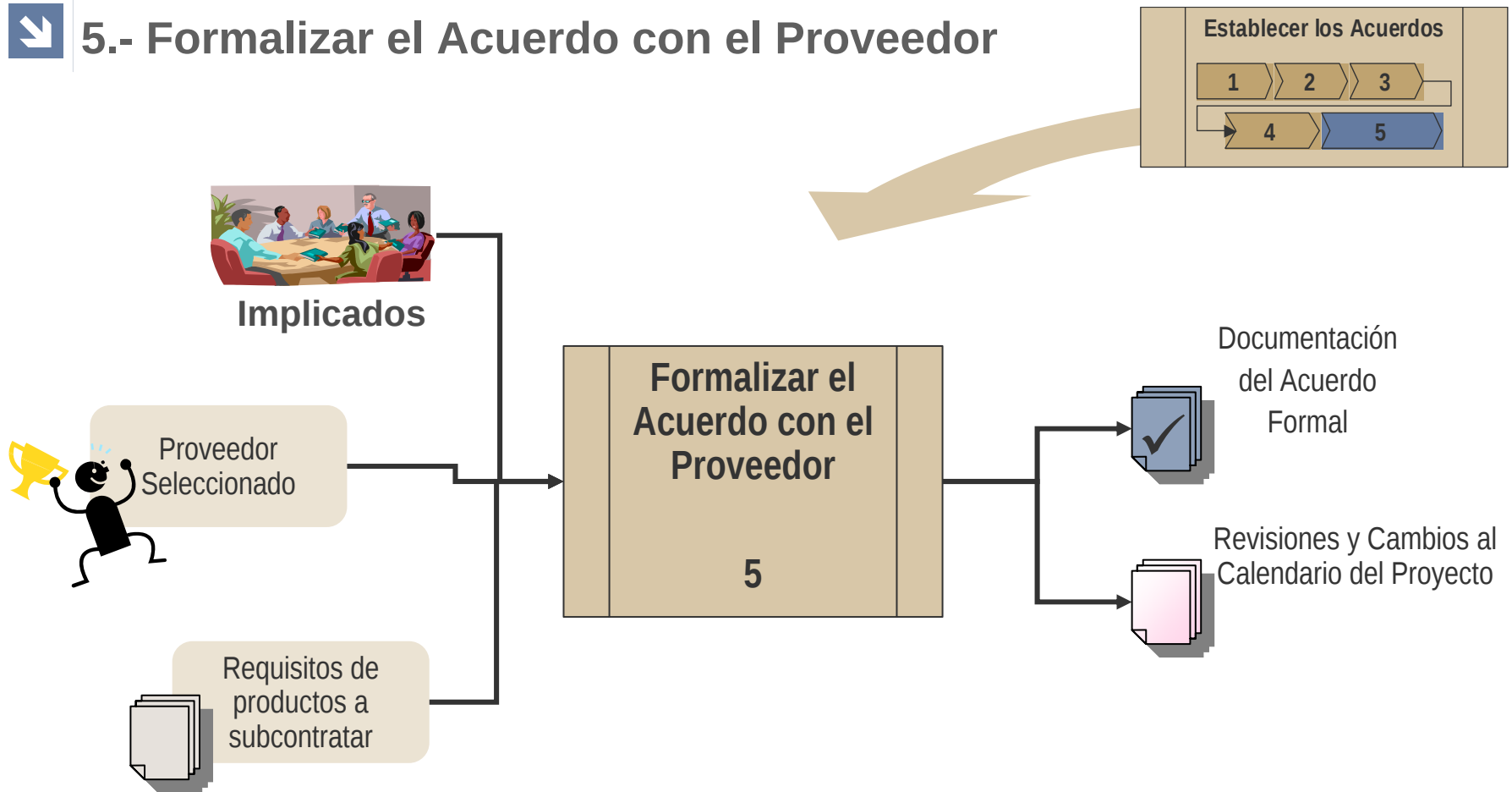


4.- Evaluar Ofertas y Seleccionar Proveedor



Se finaliza con la formalización del acuerdo

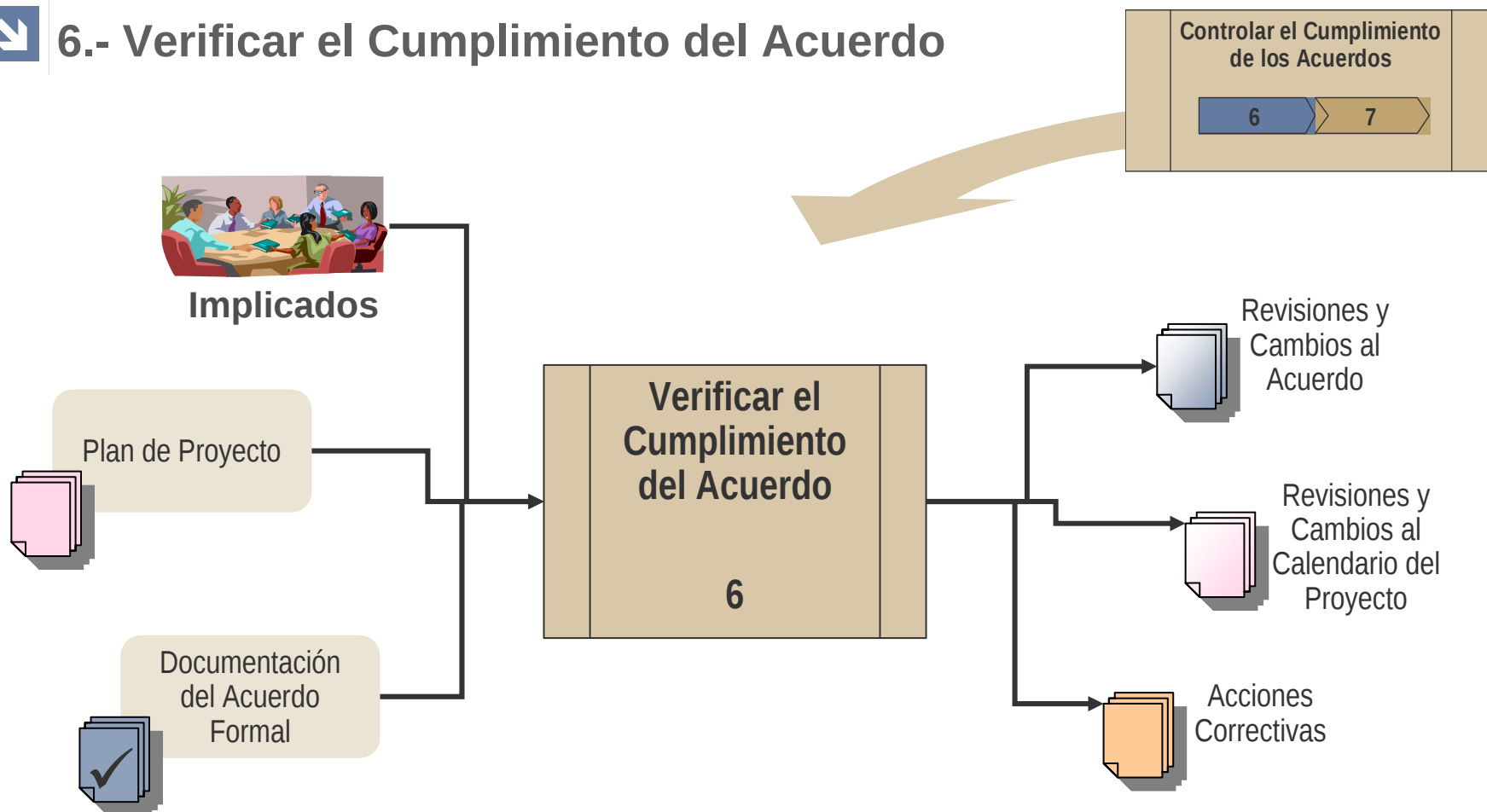
5.- Formalizar el Acuerdo con el Proveedor



Una vez adjudicado el proyecto, se inicia un acompañamiento a lo largo del mismo

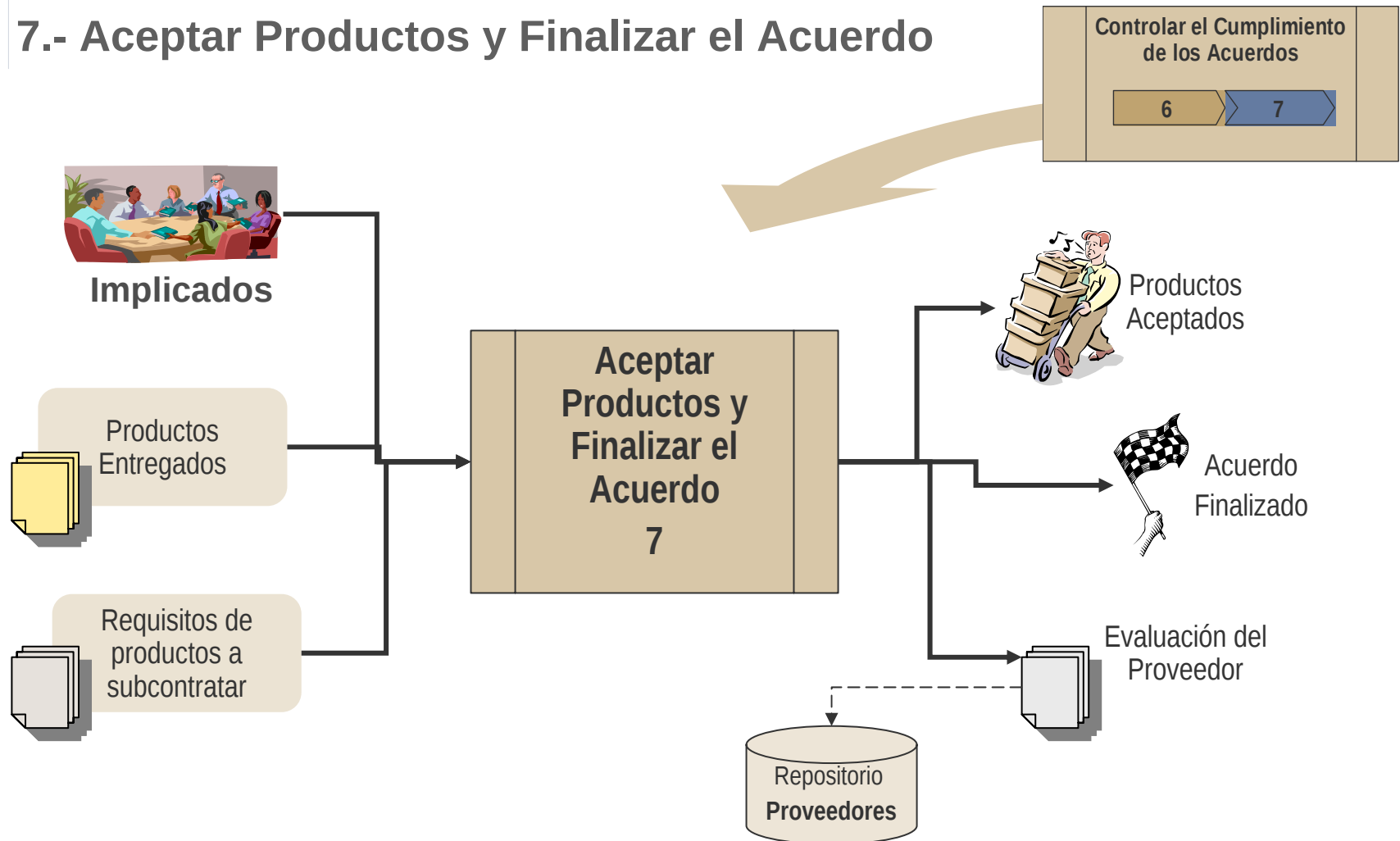


6.- Verificar el Cumplimiento del Acuerdo



Para concluir con la aceptación de los productos entregados por el proveedor

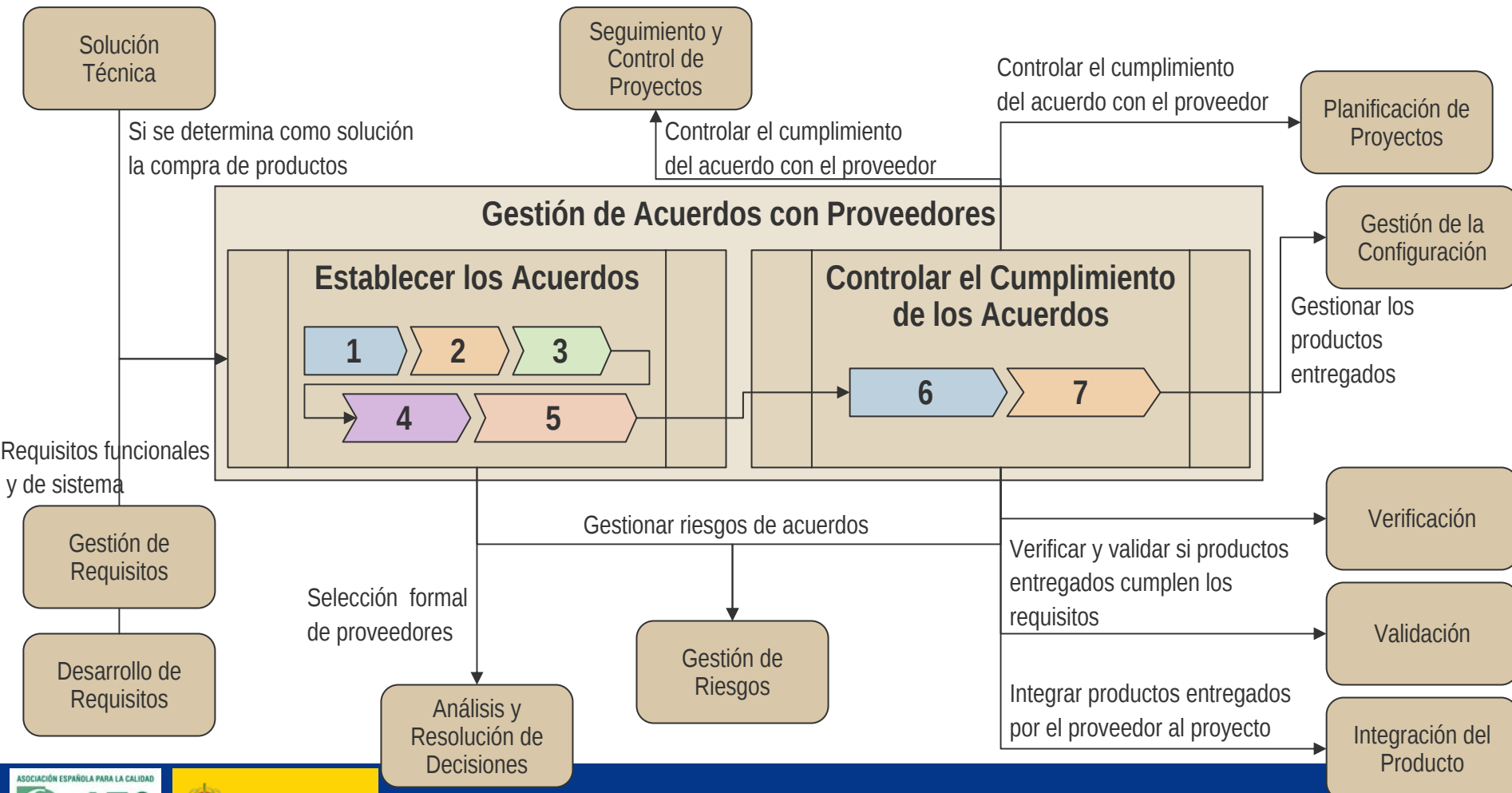
7.- Aceptar Productos y Finalizar el Acuerdo



El área de procesos de Gestión de Proveedores interactúa con el resto de áreas de CMMi



Relación con otras áreas



La madurez sola no garantiza el éxito del proyecto

La diferencia de madurez entre cliente y proveedor es un riesgo



Consejos generales

- Entender qué significa CMMi y capacidad de proceso.
 - ✓ Los niveles CMMi no son garantía de éxito. Indican madurez de proceso, no necesariamente que se estén siguiendo.
- Mejorar el conocimiento en gestión de proyectos, Ingeniería de Sistemas, e Ingeniería de Software.
 - ✓ El Cliente no debe ser un experto pero sí tener el suficiente conocimiento para controlar un proyecto.
- Desarrollar procesos maduros con los que gestionar al proveedor.
- Mantener revisiones periódicas con el desarrollador.
 - ✓ Medir el progreso utilizando **medidas cuantitativas**.
 - ✓ Revisar los **riesgos**.
 - ✓ Adaptar las revisiones para cada fase del **ciclo de vida**.