

3ª CONFERÊNCIA DA QUALIDADE DE SOFTWARE

Panorama Atual e Perspectivas da Qualidade de Software

A 3ª edição da Conferência trará um panorama atual da Qualidade de Software no Brasil, com relatos de empresas que obtiveram excelentes resultados na implantação de programas de melhorias de processos e suas perspectivas para os próximos anos.

Venha participar das palestras e debater com especialistas da Engenharia e Qualidade de Software assuntos que podem interessar diretamente à sua empresa.

dias
30/Set e 1/Out
das 8h30 às 18h

local

UNIVERSIDADE

São Judas

Unidade Mooca - Rua Taquari, 546 - SP

realização



ASR
CONSULTORIA E ASSESSORIA EM
QUALIDADE

Informações:

(11) 2629-0610

comunicados@asrconsultoria.com.br
www.asrconsultoria.com.br

patrocínio:



apoio:



Secretaria de Política
de Informática

Ministério da
Ciência e Tecnologia



Modelos de Negócio Baseados em Pontos de Função

Mauricio Aguiar e Diana Baklizky

ti MÉTRICAS

Av. Rio Branco, 181/1910

Rio de Janeiro, RJ

R. Domingos de Moraes, 2243/36

São Paulo, SP

Brasil

Agenda

- Introdução
 - Objetivos
- Razões de Negócio para o Dimensionamento Funcional
 - Quem Controla os Preços
 - Os Clientes Gostam de Estar no Controle
 - Os Clientes Conseguem Ficar no Controle
- Análise de Pontos de Função (APF)
 - Idéia Geral
 - Modelos e Pontos de Função

Agenda

- Modelos de Negócio Baseados em Pontos de Função
 - Modelos de Negócio
 - Modelos de Estimativa
 - Modelos de Precificação
 - Benefícios e Desafios
- Resumo
 - Coisas para Lembrar

Introdução

Introdução

Objetivos

- Responder as seguintes perguntas...
 - Por que tantas organizações brasileiras investem na implantação de PF?
 - Qual segredo tornou a APF tão utilizada no Brasil?
 - Quais razões de negócio tornaram o Brasil um dos maiores usuários de PF no mundo?
- ... abordando os seguintes tópicos:
 - Razões de negócio para o dimensionamento funcional com PFs do IFPUG
 - Modelos de negócio baseados em PF

Razões de Negócio para o Dimensionamento Funcional

Razões de Negócio para o Dimensionamento Funcional

Quem Controla o Preço

- Todos os outros demais fatores constantes, o preço será controlado pelo:
 - Fornecedor
 - Preço orientado pelo processo - “Isto custará mais porque terei que contratar um especialista”
 - Cliente
 - Preço orientado pelo resultado - “Isto custará mais devido a estas características adicionais”

Razões de Negócio para o Dimensionamento Funcional

Os Clientes Gostam de Estar no Controle

- Os clientes gostam de controlar o preço...
(Quem não gosta?)
 - Orientação para o processo
 - “Este cara é mesmo um especialista? Quanto ele custa?”
 - Orientação para o resultado
 - “Estas características adicionais agregam valor!”

Razões de Negócio para o Dimensionamento Funcional

Os Clientes Gostam de Estar no Controle

- Por que esta alteração custa tanto?
 - Orientação para o processo
 - “Porque terei que gastar 2.000 horas na execução”
 - Orientação para o resultado
 - “Porque terei que alterar 200 pontos de função”

Razões de Negócio para o Dimensionamento Funcional

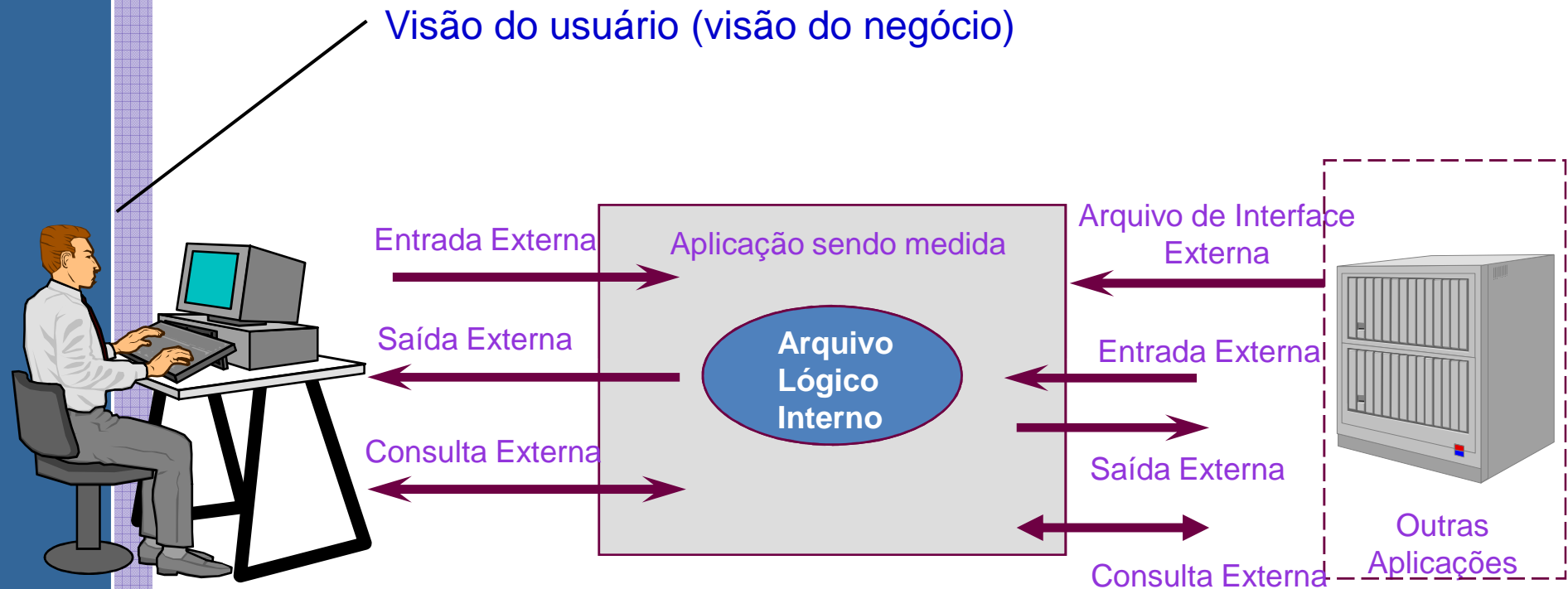
Os Clientes Conseguem Estar no Controle

- O dimensionamento funcional é orientado para o resultado
- Pode ser entendido e validado pelo cliente
- As medidas funcionais de tamanho podem ser padronizadas
- As medidas funcionais de tamanho podem ser objeto de benchmark
- A principal medida de tamanho funcional é a do IFPUG (Pontos de Função)

Análise de Pontos de Função (APF)

Análise de Pontos de Função (APF)

Idéia Geral



A APF fornece uma perspectiva externa, orientada para o negócio e independente de tecnologia

Análise de Pontos de Função (APF)

Modelos e Pontos de Função

- Modelos Explicativos
 - Utilizados para entender o comportamento
 - Mais utilizados por economistas, pesquisadores e cientistas sociais
 - Exemplo: modelar a produtividade como uma função de várias variáveis ou fatores, para orientar iniciativas de melhoria do processo

Análise de Pontos de Função (APF)

Modelos e Pontos de Função

- Modelos Preditivos
 - Utilizados para prever o comportamento futuro
 - Utilizados por estimadores
 - Exemplo: modelar o esforço como uma função do tamanho e da produtividade para obter estimativas

Análise de Pontos de Função (APF)

Modelos e Pontos de Função

- Modelos Prescritivos
 - Utilizados para regular relacionamentos
 - Utilizados em contratos
 - Exemplo: Estabelecer valores fixos de produtividade para a precificação do desenvolvimento de sistemas; fixar preços com base no valor de um ponto de função
 - Estes não são modelos de estimativa!

Modelos de Negócio Baseados em PF

Modelos de Negócio Baseados em PF

Modelos de Negócio

- Modelos de Negócio

Na teoria e na prática, o termo modelo de negócio é utilizado em um amplo espectro de descrições formais e informais para representar aspectos centrais de um negócio, incluindo: propósito, ofertas, estratégias, infraestrutura, estruturas organizacionais e práticas comerciais, assim como políticas e processos operacionais.

Fonte: Wikipedia (em inglês)

Modelos de Negócio Baseados em PF

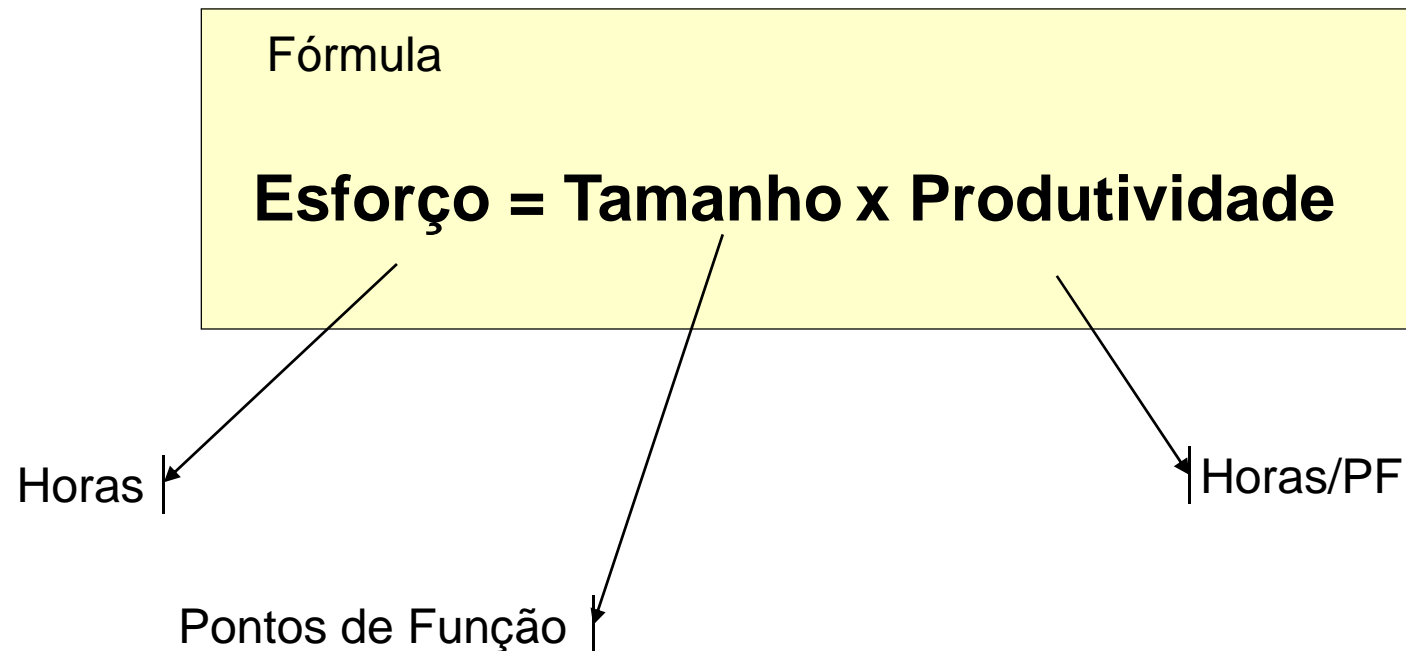
Modelos de Estimativa

- Modelos de estimativa são modelos preditivos normalmente utilizados em
 - Orçamentos
 - RFPs
 - Calibragem de modelos de precificação

Modelos de Negócio Baseados em PF

Modelos de Estimativa

- Exemplo:



Modelos de Negócio Baseados em PF

Modelos de Precificação

- Modelo baseado em produtividade
 - A Produtividade mede o esforço para desenvolver um ponto de função. Irá variar com as características do projeto:
 - Tamanho do projeto
 - Experiência da equipe
 - Capacidade da equipe
 - Dificuldade da plataforma
 - Complexidade da aplicação
 - etc.



Modelos de Negócio Baseados em PF

Modelos de Precificação

- Modelo baseado em produtividade
 - Os valores de produtividade são normalmente estabelecidos por tipo de projeto com base em dados históricos
 - Os tipos de projeto podem ser definidos em função da plataforma de desenvolvimento e outros fatores
 - Os valores de produtividade podem ser definidos pelo cliente ou serem parte de um acordo entre cliente e fornecedor
 - Os valores de produtividade podem ser parte de uma RFP (como requisitos)

Modelos de Negócio Baseados em PF

Modelos de Precificação

- Modelo baseado em produtividade
 - Precificação
 - O esforço será calculado como
 - Tamanho (PF) * Produtividade (H/PF) = Esforço (H)
 - O preço será calculado como
 - Esforço (H) * Valor Unitário da Hora (\$)
 - Aplica-se a projetos de desenvolvimento e de melhoria

Modelos de Negócio Baseados em PF

Modelos de Precificação

- Modelo de preço por ponto de função
 - Um preço específico por ponto de função é estabelecido para cada tipo de projeto
 - O preço de um projeto é calculado como
 - Tamanho (PF) * Preço Unitário por PF (\$/PF)
 - Serve para projetos de desenvolvimento ou melhoria

Modelos de Negócio Baseados em PF

Modelos de Precificação

- Modelo baseado em base instalada
 - Um preço específico por ponto de função é estabelecido para uma base instalada de aplicações
 - Um valor fixo mensal é cobrado por um conjunto de serviços (por exemplo, suporte e manutenção de aplicações)
 - O preço é periodicamente atualizado com o crescimento da base instalada
 - Um ANS (SLA) trata dos detalhes
 - Normalmente utilizado para manutenção e suporte

Modelos de Negócio Baseados em PF

Modelos de Precificação

- Modelo baseado em defeitos
 - Uma redução no preço (penalidade) é associada a um limite de defeitos
 - O limite é normalmente baseado em uma medida de densidade (por exemplo, defeitos por PF)
 - Normalmente utilizado em penalidades contratuais

Modelos de Negócio Baseados em PF

Benefícios e Desafios

- Benefícios

- Melhora a prática corrente (“melhor do que antes”)
- Puxa a produtividade para cima
- Transparente
- Objetivo
- Bom para qualquer tecnologia ou processo

Modelos de Negócio Baseados em PF

Benefícios e Desafios

- Desafios

- Estabelecimento da produtividade inicial (especialmente se os dados não estiverem disponíveis)
- Itens de natureza não funcional (não considerados pela APF)
- A interpretação dos requisitos pode variar (requisitos de má qualidade)
- Interpretação das regras de contagem (a certificação CFPS ajuda)
- Manter uma atitude ganha-ganha (você não pode ganhar sempre!)

Resumo

Resumo

Coisas para Lembrar

- Razões de Negócio para Utilizar Modelos Baseados em PF
 - Os clientes querem estar no controle
 - Preços orientados pelos resultados colocam os clientes no controle
 - A precificação baseada em PF é orientada para os resultados
- Razões para o sucesso
 - Clientes no controle
 - Melhoria potencial da produtividade
 - Redução potencial de custos
 - Transparência
 - Objetividade
 - Padronização

Obrigado!



info@metricas.com.br

<http://www.metricas.com.br/downloads>