

Semplificare la misura per semplificare la gestione contrattuale

Roberto Meli



the ICT knowledge broker

SiFPA

SIMPLE FUNCTION POINT ASSOCIATION

Sommario

- Cenni sui contratti software
- Come si usa la misura funzionale
- Cosa vuol dire semplificare
- Perchè convergono i SiFP

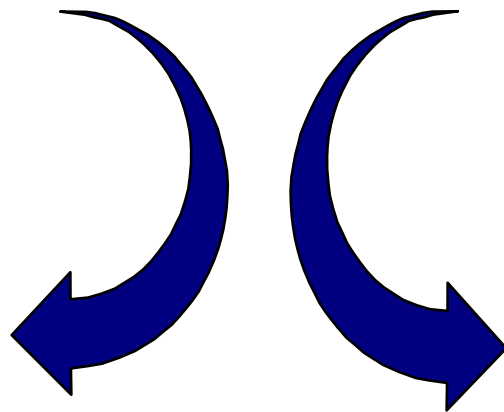
Quali elementi considerare in un contratto software ?

- Schemi contrattuali “base”
- Classe di fornitura
- **Modelli di produzione e punti di stima/misura funzionale**
- Ambito della fornitura
- **Tipo di misura (livelli di approssimazione consentiti)**
- **Varianti in corso d’opera nei requisiti per il software**
- Modalità di valorizzazione degli interventi interrotti precocemente
- Fattori d’impatto sul prezzo di scambio
- Modalità di formulazione del prezzo

TIPI DI CONTRATTO

Due situazioni ben definite e tra loro antitetiche:

**Accordi chiusi
(chiavi in mano)**



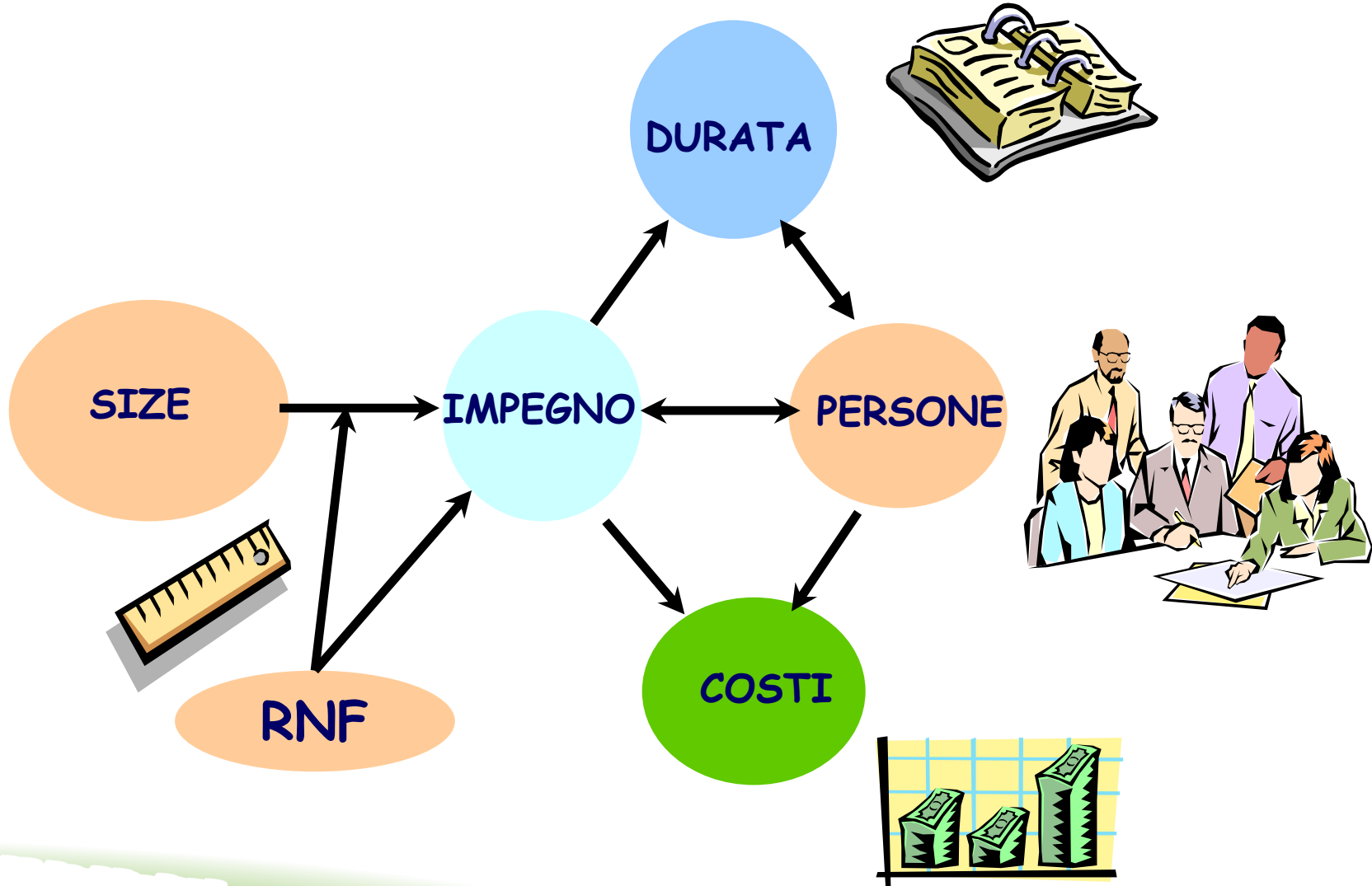
Accordi aperti

- **di risorsa**
(Body rental)
- **di risultato**
(T&M o a misura di prodotto)

Esempi di schemi contrattuali base

MODELLO (figura giuridica)	OGGETTO DELLA FORNITURA / VARIABILITA' DEI REQUISITI	MODALITÀ DI DETERMINAZIONE DEI CORRISPETTIVI
Body Rental (Appalto di servizi - art.1677 c.c.)	Fornitura di PERSONALE per un tempo determinato. E' un contratto di durata, il cui oggetto è una prestazione professionale. I mezzi di produzione e il risultato sono di responsabilità del cliente. / La certezza e stabilità dei requisiti non sono indispensabili.	Il corrispettivo è legato all'impegno lavorativo erogato.
TIME & MATERIAL (Appalto di servizi - art.1677 c.c.)	Fornitura di SERVIZI informatici sulla base di specifiche indicazioni del cliente. E' un contratto di risultato. La responsabilità dei mezzi di produzione e degli esiti finali è in capo al fornitore. / La certezza e stabilità dei requisiti sono utili ma non indispensabili.	Il corrispettivo viene legato alla quantità di impegno lavorativo erogato necessario al progetto e concordato tra le parti a preventivo e a consuntivo.
A MISURA di prodotto (Contratto d'appalto - art. 1655 c.c.)	Fornitura di un PRODOTTO software custom sulla base di specifiche indicazioni del cliente. E' un contratto di risultato. La responsabilità dei mezzi di produzione e degli esiti finali è in capo al fornitore. / La certezza e stabilità dei requisiti sono utili ma non indispensabili.	Il corrispettivo finale è funzione della quantità di prodotto lavorato e del prezzo contrattuale fissato per unità di prodotto. Esso è concordato tra le parti a preventivo e a consuntivo.
CHIAVI IN MANO (CIM) o A CORPO (Contratto d'appalto - art. 1655 c.c.)	Fornitura di un PRODOTTO software custom. sulla base di specifiche indicazioni del cliente. E' un contratto di risultato. La responsabilità dei mezzi di produzione e degli esiti finali è in capo al fornitore. / La certezza e stabilità dei requisiti sono indispensabili.	Il corrispettivo è fisso e concordato tra le parti a preventivo. Eventuali variazioni in corso d'opera, eccedenti una certa soglia prestabilita, sono regolate da specifiche clausole contrattuali.

Il legame tra variabili



Dunque...

Acquistare un prodotto/servizio che non si riesce a quantificare significa acquistare disponibilità/capacità produttiva, cioè tempo lavoro, con un trasferimento di rischio d'impresa che è sulla parte più debole nel rapporto Cliente / Fornitore.



Contratto focalizzato su misure tecnologiche:

Proliferazione di
oggetti tecnici a
parità di requisiti
funzionali !



Contratto focalizzato su misure funzionali:

Ottimizzazione del
rapporto Function
Points / oggetti tecnici
(i.e. LOC, classes,
objects etc.)



Costo e size

$$\text{Costo} = 150 \text{ €/FP} * 200 \text{ FP} = 30'000\text{€}$$

Costo unitario

Quantità da produrre

Una domanda...

se i Function Point divengono l'unico parametro dimensionale di riferimento per il prezzo delle forniture software, come si può garantire il soddisfacimento dei requisiti di qualità e non funzionali ?

Infatti... non si può !

Non tutti i costi sono proporzionali ai FP

Non ha alcun senso commerciale e tecnico lo “spalmare” i costi fissi di progetto o relativi a componenti progettuali non proporzionabili ai FP sul prezzo della componente proporzionale.

Ad esempio: il costo di installazione di un applicativo non dipende da quanto è grande in FP ma da quante volte lo si deve fare e in che situazioni logistiche



Classificazione dei Costi : 3

Fissi

sono quelli che restano sostanzialmente costanti nonostante il variare del prodotto o delle attività di progetto ;

Semifissi

sono quelli che si modificano solo parzialmente in funzione del variare del prodotto o delle attività di progetto ;

Variabili

sono quelli sostanzialmente proporzionali al volume di prodotto o di attività progettuali.

Quali elementi influenzano il prezzo unitario di vendita ?

- Classe di fornitura (Sviluppo, MEV)
- Modelli di produzione
- Ambito della fornitura (quali prodotti/attività include)
- Varianti in corso d'opera nei requisiti per il software
- Riutilizzo e replicazione del software
- Fattori di produttività
- Fattori non proporzionali ai FP

- Storia delle competizioni precedenti
- Aspettative/informative sui concorrenti
- Budget cliente disponibile
- Efficientamento



Redditività

Gli effetti nefasti:

- I prezzi unitari sul mercato italiano sono troppo bassi per essere reali
- I ribassi d'asta sono fatti “per vincere” non per essere rispettati in corso d'opera
- L'assenza di controllo è fattore chiave nella deriva del sistema
- Tutto questo introduce opacità nei contratti e nei rapporti operativi e falsa le competizioni
- Non è che i Fornitori non guadagnino... ma lo fanno su partite invisibili...

Possibili soluzioni

- Utilizzo dei modelli di stima e congruità a priori
- Adeguatezza delle basi d'asta di partenza
- Conduzione rigorosa della fase di monitoraggio / controllo in corso d'opera e a posteriori
- Credibilità della promessa di controllo da parte del Cliente

Cosa vuol dire semplificare l'uso metrico nella gestione contrattuale ?

- Rendere più facile la misura (tempi/costi/professionalità)
- Estenderne l'ambito di applicabilità (temporale/dominii applicativi/architetture/processi*)
- Renderla più “oggettiva” e “condivisibile” (riducendo i potenziali di contenzioso)
- Rendere più facile la verifica (estendendone la sua applicazione)

* Ad esempio: la misura della manutenzione ordinaria funzionale

Esempio:

La manutenzione evolutiva funzionale ordinaria

Si tratta di quella piccola manutenzione gestita come servizio continuativo e non a progetto che cambia il patrimonio funzionale in maniera “strisciante” ed incontrollata.

Con i SiFP, siccome i pesi funzionali delle transazioni logiche non sono differenziati, non occorre tenere traccia delle modifiche alle transazioni ma solo delle aggiunte e cancellazioni al patrimonio. Cosa meno probabile che avvenga con una manutenzione ordinaria ma più facile da tracciare, in ogni caso.

Conclusioni

- L'uso delle metriche funzionali nei contratti software è quantitativamente molto più diffuso in Italia che in altri Paesi ma è spesso legato a prassi “inadeguate”
- Si diffondono due reazioni contrastanti:
 - Cercare di farne a meno liberandosene al più presto;
 - Fare finta di usarle mascherando un acquisto di T&M o addirittura Body Rental come acquisto di FP.
- L'uso dei SiFP riduce sicuramente i costi delle transazioni economiche di sviluppo e manutenzione SW
- L'uso dei SiFP può contribuire a ridurre alcune resistenze ma deve essere accompagnato da una evoluzione culturale e metodologica del “sistema degli acquisti e delle vendite”.

Domande ?

