

# Plan de acción de calidad

Versión 1

Francisco Javier Bolívar Lupiáñez  
Juan Pablo González Casado

11/01/2017

A continuación se van a presentar una serie de peticiones de cambio para las que deberá detallarse un plan de acción para la gestión de calidad del proyecto.

	Tipo	Petición de cambio
1	Recursos humanos	Se necesita contratar durante dos meses a un programador extra. No afecta al tiempo de entrega
2	Recursos materiales	Se necesita comprar un servidor muy potente para dar soporte a la aplicación web de administración y a la información que toman las aplicaciones móviles.
3	Tiempo:retraso	Las actividades relacionadas con la implementación de la aplicación móvil durarán dos semanas más de lo planificado inicialmente.
4	Costes: aumento	El sueldo mensual de los trabajadores se incrementa en un 2%.
5	Requisitos	La aplicación web y móvil deben tener los colores y logos del cliente, lo exige la normativa.
6	Requisitos	Hay un nuevo requisito funcional por parte del cliente: registro de qué elementos del museo visitan para su uso en sondeos.
7	Diseño, Metodología	Se va a seguir una metodología de Ingeniería Web para el diseño de la aplicación web del administrador.
8	Alcance, Metodología	Debemos supervisar en cada momento si los objetivos del proyecto se están cumpliendo o no. Estaba previsto hacerlo solo al final del proyecto.
9	Pruebas o incidencias, Metodología	Se va a crear un sub-equipo específico para gestionar las incidencias de las aplicaciones creadas e instaladas por la empresa de desarrollo.

	Qué se hará	Por qué	Quién	Cuando	Consecuencias
1	Incluir a alguien que conozca el proyecto o tenga conocimientos del tema.	Para un trabajo de dos meses necesitas alguien que no necesite mucho tiempo de adaptación.	Alguien dentro de la misma empresa o relacionado con el entorno.	Inmediatamente	Aumentan los costes
2	Tratar de subcontratar este servicio	Los costes son menores y no necesitas tiempo de implantación ni entregas.	Existen muchas empresas dedicadas a ofrecer este servicio.	Una vez esté la aplicación acabada y esté en fase de pruebas, se contrata y se prueba cual es lo óptimo.	Aumentan los costes si lo comparamos con no comprar, aunque disminuyen si lo comparamos con comprar un equipo, implantarlo y mantenerlo.
3	Negociar con el cliente	Suponemos que inevitablemente durarán dos semanas más, así que se negociará un acuerdo con el cliente.	Jefe de proyecto, directivos y cliente.	Antes de sobrepasar los tiempos y salirnos de los plazos previstos..	Puede que el cliente lo entienda o puede que exija algún tipo de compensación.

4	Asumir los costes e intentar compensarlos en un futuro con otros proyectos o mejoras.	El cliente ya ha negociado una vez los términos de proyecto. Se podría tratar de renegociar aunque esto puede provocar un desgaste en las relaciones ya que no es un problema de el cliente.	Nosotros	Cuando la empresa pueda asumirlo.	El proyecto generará menos beneficio o pérdidas.
5	Hacerlo pero tratando de negociar este aspecto como un tema de personalización.	Lo exige la normativa, pero esta normativa es aplicada concretamente para el cliente. Por lo que no sería injusto que este concepto fuera a cuenta del desarrollador.	Cliente y contratado.	Antes de finalizar la implementación.	Puede que signifique un retraso en la entrega o un aumento de costes.
6	Valorarlo y ofertar el precio al cliente	El cliente es el que requiere este requisito, forma parte del proyecto, por lo que se le ofrecerá un presupuesto y se negociará.	Cliente	En fase de planificación o en mantenimiento.	Aumento de costes
7	Seguirla	Las metodologías al principio pueden aumentar los costes, pero a la larga reduce los costes de mantenimiento.	Nosotros	Antes de comenzar el proyecto.	Puede que aumento de costes, aunque aumentará la calidad del producto y reducirá futuros costes en mantenimiento
8	Seguir una metodología de desarrollo basada en pruebas y validación de requisitos.	Si se sigue tal metodología se irá comprobando todo esto conforme se desarrolla.	Nosotros	Antes de comenzar el proyecto	Aumentará los costes o retrasará la entrega del proyecto.
9	Tratar de gestionarlo con el mismo equipo, aunque si el volumen de incidencias es muy alto se deberá de formar un nuevo equipo. También se negociaría con el cliente, ya que si desea un servicio adecuado deberá contratarlo.	Formar un nuevo equipo es muy costoso, por lo que si el volumen no es muy alto se tratará de arreglar con la gente que ya conoce el proyecto. En cuanto este volumen aumente es mejor especializar a gente para este trabajo, así los costes por mantenimiento también serían más bajos que si por ejemplo se contratan becarios continuamente y hay que formarlos.	Nosotros	En fase de mantenimiento.	Depende de la negociación con el cliente.