

Potenciar Argentina
FullCoders: curso introductorio
Comisión: 29
Septiembre 2023
Proyecto: Fabrica de calzados
Alumna/o: Sánchez Iris Noemi – DNI: 30012054
Tutor/a: Andrés Echavalete

El trabajo expuesto simula la necesidad de una fábrica de calzados, que desea obtener un control promedio de ventas mensuales, y una confirmación de que la actividad comercial que está realizando es viable o no.

En este proyecto introductorio, se presenta un pseudocódigo que simula el promedio y umbral de viabilidad de una empresa. Además, se teoriza sobre el proceso de gestión del proyecto con las metodologías ágiles trabajadas en el curso, Kanban y Scrum.

Descripción del proyecto y requisitos funcionales

El cliente representa a una empresa comercial- Fabrica de calzados que necesita un sistema, que le devuelva tanto el promedio como la viabilidad de la actividad comercial que está desarrollando. Por ello voy a realizar una aplicación que le arroje su promedio de ventas mensuales y su umbral de viabilidad comercial.

Título: Sistema de Análisis de Viabilidad Empresarial

Este análisis debe proporcionar los siguientes requisitos:

- Proveer un promedio de ventas:

Permite al cliente ingresar cierta cantidad de ventas mensuales a evaluar y calcular un promedio de ventas.

- Obtener un umbral de viabilidad empresarial:

Permite al cliente obtener su umbral de viabilidad, con la siguiente fórmula:

$$\text{Umbral} = \text{costos fijos} / (1 - \text{costos variables} / \text{ventas})$$

- Obtener la Viabilidad o no viabilidad de dicha actividad.

Permite comparar el promedio de ventas y el umbral de viabilidad, para saber si la actividad es viable o no lo es.

- Interfaz de usuario intuitiva y fácil de usar, para que el cliente pueda interactuar con las funciones del mismo.

Product Backlog

- Ingreso de número de meses a analizar.
- Cálculo de un promedio de ventas.
- Ingreso del umbral de viabilidad.
- Comparación del umbral de ventas con el promedio.
- Devolución del resultado (Viable o No Viable).

Sprint Planing

Se plantea un Sprint de dos semanas. Se selecciona la funcionalidad de promedio y vialidad comercial.

Daily Standup

4/9_ Se trabajó en el uso de del ciclo Para, para pedir al cliente que ingrese el monto de las ventas por cada mes, siempre cuando se cumpla la condición (1 al 12) y luego se sume a las ventas.

5/9_ Validar el cálculo del promedio de ventas, dividiendo el monto de las ventas mensuales por el número de meses.

6/9_ Averiguar más del umbral de vialidad y como se obtiene.

7/9_ Planteado el umbral de vialidad, este se compara con el promedio de ventas arrojando si dicho valor es Verdadero o Falso

Se adjunta Algoritmo que le proporciona al cliente obtener su umbral de vialidad

Umbral_Vialidad = $\text{costos_fijos} / (1 - \text{costos_variables} - \text{ventas})$.

Sprint y Retrospectiva

Objetivo realizado, la funcionalidad de promedio y umbral de vialidad.

Adjunto link para seguimiento de Tablero KANBAN:

[Mi tablero de Trello](#)