

# SIABA

Lo que tu negocio necesita

- o Dominguez Tovar Israel David
- o Rodriguez Gonzalez Aleydis Gabriela
- o Gamas Michael
- o Pozos Miranda Luis Eduardo



# ACTA DE CONSTITUCIÓN DE PROYECTO

- PROPÓSITO / JUSTIFICACIÓN
- DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO
- ALCANCE
- BENEFICIOS
- REQUISITOS
- HITOS
- RIESGOS
- PRESUPUESTO
- INTERESADOS
- SUPUESTOS
- RESTRICCIONES
- AUTORIZACIÓN

## Acta de Constitución de Proyecto

Empresa:	SIABA
Nombre del proyecto:	SIABA (Sistemas de abarrotes)
Tipo de proyecto:	Comercial
Patrocinador:	Gamas Michael
Dueño del Producto:	Luis Eduardo Pozos Miranda
Gerente de Proyecto:	Israel David Dominguez Tovar
Scrum Master:	Michael Gamas y Aleydis Gabriela Rodriguez Gonzalez

### Propósito del documento

Este documento define la descripción general, los objetivos y los participantes del proyecto. Se relaciona principalmente con la autorización del inicio del proyecto.

Asimismo este documento brinda una descripción de la situación actual, los requisitos de alto nivel, criterios de éxito, riesgos y oportunidades.

### Propósito / Justificación:

Esta idea surgió de una necesidad, disminuir el tiempo en el que se realizan los procesos de venta y pedidos de una tienda de abarrotes promedio.

### Breve descripción del proyecto:

Es un sistema que interactúa con el gerente y el empleado, esta basado en un modelo de negocio donde el cliente no interactúa con el sistema.

Registrando pedidos y ventas, al mismo tiempo que automatiza el inventario, ademas permite visualizar reportes.

### Alcance preliminar del proyecto:



# ACTA DE CONSTITUCIÓN DE PROYECTO



## **Propósito / Justificación:**

Esta idea surgió de una necesidad, disminuir el tiempo en el que se realizan los procesos de venta y pedidos de una tienda de abarrotes promedio.

## **Breve descripción del proyecto:**

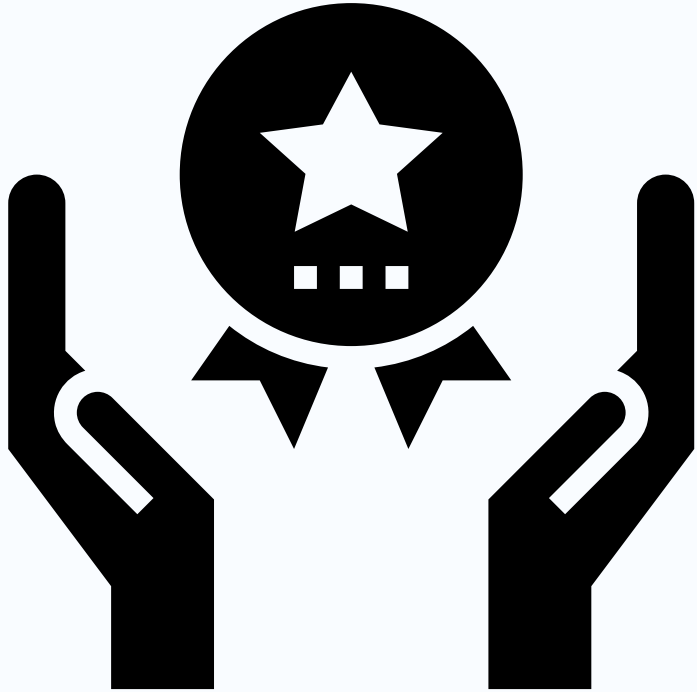
Es un sistema que interactúa con el gerente y el empleado, esta basado en un modelo de negocio donde el cliente no interactúa con el sistema.

Registrando pedidos y ventas, al mismo tiempo que automatiza el inventario, además permite visualizar reportes.

## **Alcance preliminar del proyecto:**

Llegar a optimizar más de un negocio, realizando actualizaciones o en su debido caso una adaptación.

# ACTA DE CONSTITUCIÓN DE PROYECTO



**Resultados esperados del proyecto / Beneficios:**

- Optimizar el área comercial enfocada a la venta de abarrotes
- Reducir los costos de materiales físicos (papel, tinta, lapiceros)
- Evitar el cansancio de tener que realizar un conteo físico de inventario tanto al gerente como al empleado

**Requisitos de alto nivel del proyecto:**

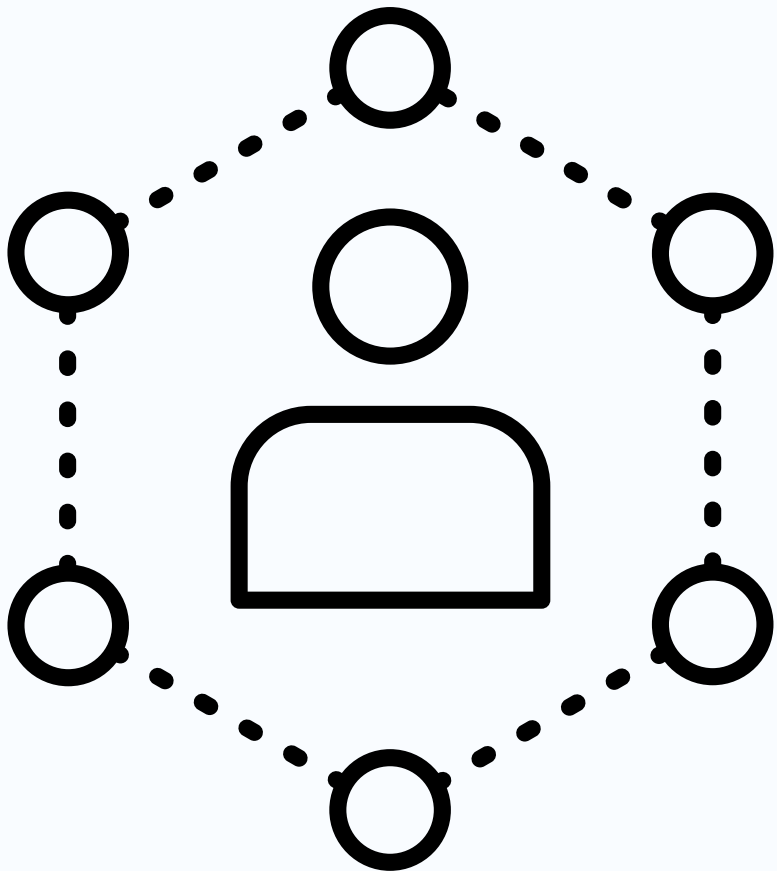
Requisito	Criterio de Éxito
Autenticación de usuario	Al acceder al sistema permitirá iniciar sesión
Consultar información	Consulta de diferentes tablas
Gestionar inventario	Automatización del inventario

# ACTA DE CONSTITUCIÓN DE PROYECTO



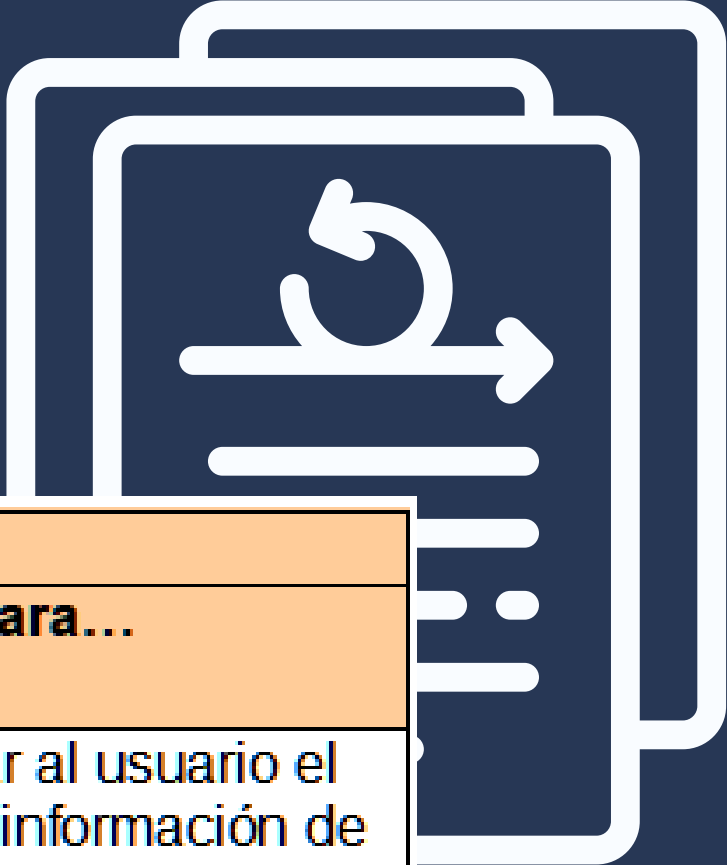
Hitos
"Inicio de la fase de investigación del proyecto "
"Recolección de información"
"Análisis de la información recopilada"
"Final de la fase de investigación"
"Fundamentos de la etapa de planeación "
"Finalización de la etapa de desarrollo "
"Iniciar con la etapa de pruebas y correcciones"
"Capacitación de personal"
"Entrega del Proyecto"
Riesgos
<ul style="list-style-type: none"><li>• Aumento de los costes del proyecto.</li><li>• Retrasos de proyecto.</li><li>• Disminución de calidad.</li><li>• Pérdida o daños a personas o propiedades.</li></ul>
Costo Preliminar Estimado / Presupuesto
Se establece un presupuesto de 60,000 pesos el que abarcará con el inicio y final del proyecto.

# ACTA DE CONSTITUCIÓN DE PROYECTO



Interesados en el proyecto				
Interesado	Cargo	Rol	Teléfono	Email
P. Miranda	Dueño del negocio	Admin_SIABA	9221636399	<a href="mailto:pilymirandamina@gmail.com">pilymirandamina@gmail.com</a>
M. Gamas	Desarrollador	Scrum Team	9221673890	<a href="mailto:L18230724@minatitlan.tecnm.mx">L18230724@minatitlan.tecnm.mx</a>
A. Rodriguez	Desarrollador	Scrum Team	9221904907	<a href="mailto:L17230772@minatitlan.tecnm.mx">L17230772@minatitlan.tecnm.mx</a>
I. Dominguez	Desarrollador	Scrum Master	9221567327	<a href="mailto:L18230721@minatitlan.tecnm.mx">L18230721@minatitlan.tecnm.mx</a>
L. Pozos	Desarrollador	Product Owner	9212575914	<a href="mailto:L18230748@minatitlan.tecnm.mx">L18230748@minatitlan.tecnm.mx</a>

# BACKLOG DEL PRODUCTO



EPICA			
ID Epica	Como (Rol)	Deseo...	Para...
EPIC01	Administrador	Poder registrar usuarios y asignarle un rol	Garantizar al usuario el acceso de información de acuerdo al nivel que posee.
EPIC02	Administrador	Poder consultar datos generales	Fines de visualización
EPIC03	Administrador y empleado	Poder visualizar una pantalla de inicio con los productos que tengan un bajo stock	Tener en cuenta a la hora de hacer un pedido
EPIC04	Administrador	Poder generar reportes	Guardar información física

# BACKLOG DEL PRODUCTO

HISTORIA DE USUARIO			
ID Historia de Usuario	Como (Rol)...	Deseo....	Para....
HU01	Administrador	Ingresar al sistema con un usuario y contraseña	Realizar mis tareas como administrador
HU02	Administrador	Registrar usuarios	Asignarle un rol
HU03	Administrador	Consultar información de la tabla productos	Fines de visualización
HU04	Administrador	Consultar información de la tabla ventas	Fines de visualización
HU05	Administrador	Consultar información de la tabla pedidos	Fines de visualización
HU06	Administrador	Consultar información de la tabla proveedores	Fines de visualización
HU07	Administrador	Consultar información de la tabla prestamos	Fines de visualización
HU08	Administrador	Generar reportes de ventas	Tener evidencia física
HU09	Administrador	Generar reportes de pedidos	Tener evidencia física
HU10	Administrador	Generar reportes de prestamos	Tener evidencia física
HU11	Administrador	Generar reportes de inventarios	Tener evidencia física



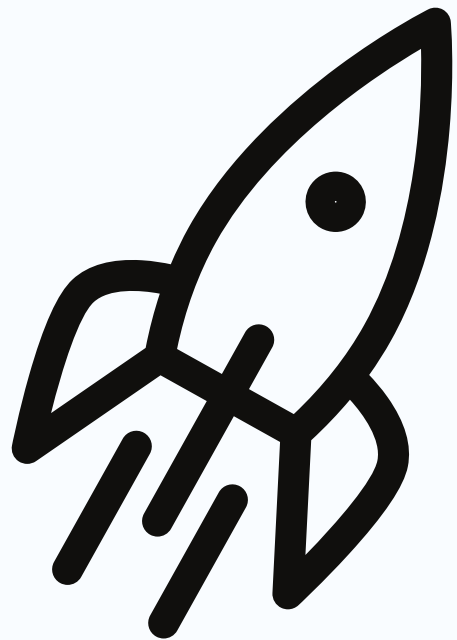
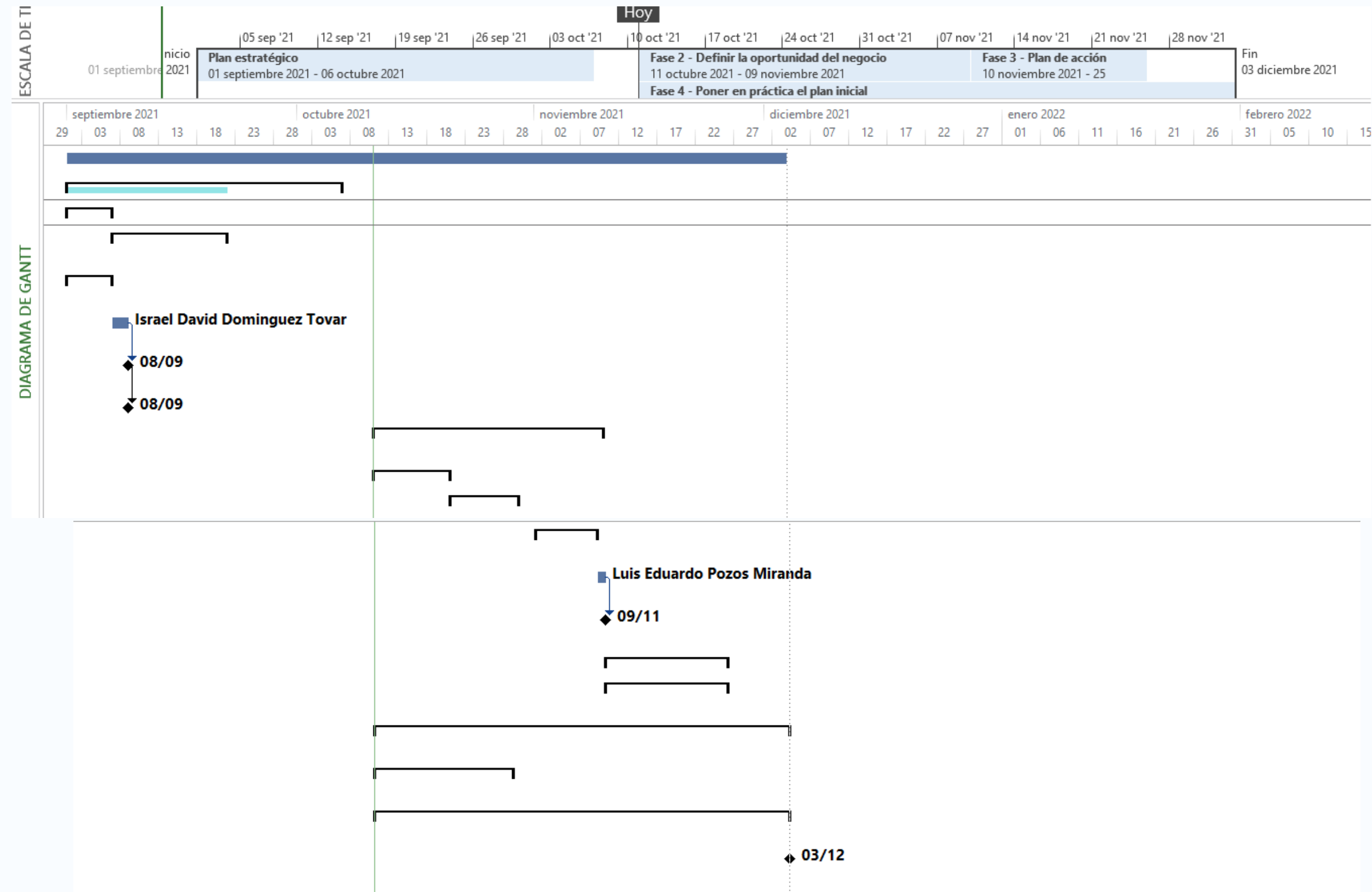


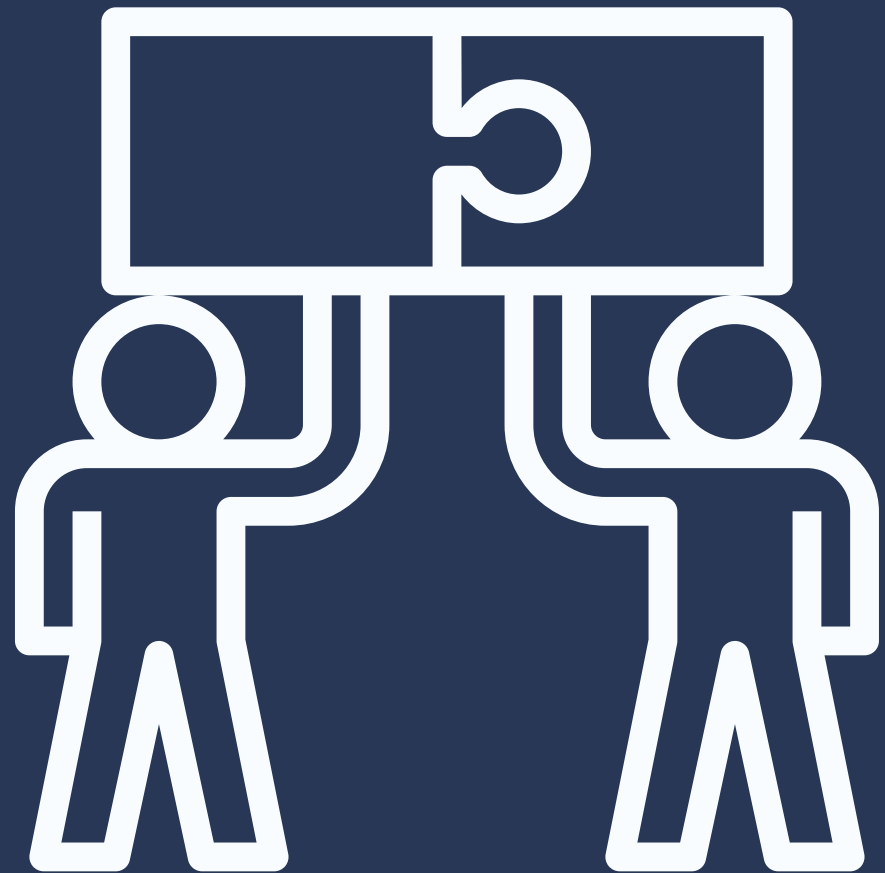
# BACKLOG DEL PRODUCTO



OTROS DATOS DE LA EPICA O HISTORIA DE USUARIO						
Criterios de Aceptación	Prioridad	Estimación	Dependencias	Sprint	Estado	Comentarios
	1	13	HU02	1	Por Hacer	
Debe poder guardar documentos PDF	1	20		1	Por Hacer	
	2	5		1	Por Hacer	
	2	5		1	Por Hacer	
	2	5		1	Por Hacer	
	2	5		1	Por Hacer	
	2	5		1	Por Hacer	
Debe poder exportarse a pdf y xlsx Debe poderse filtrar por fecha	5	20		2	Por Hacer	
Debe poder exportarse a pdf y xlsx Debe poderse filtrar por fecha	5	20		2	Por Hacer	
Debe poder exportarse a pdf y xlsx Debe poderse filtrar por fecha	5	20		2	Por Hacer	
Debe poder exportarse a pdf y xlsx Debe poderse filtrar por fecha	5	20		2	Por Hacer	

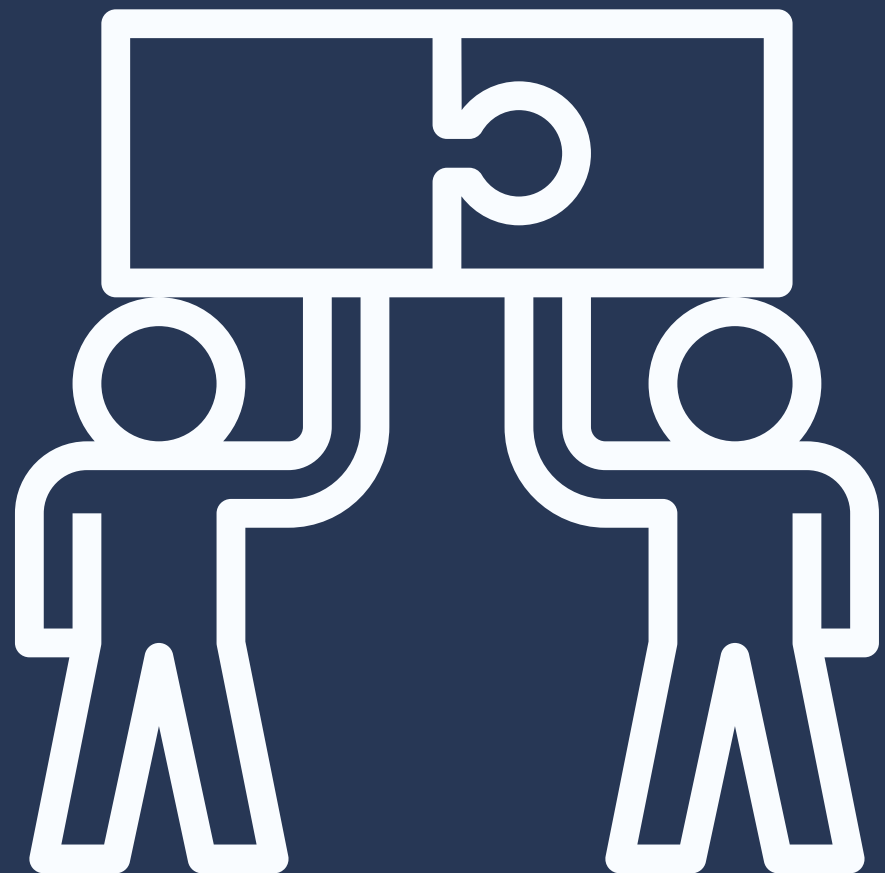
# PLANIFICACIÓN DE LANZAMIENTO





# REGISTRO DE LOS INTERESADOS

INFORMACION GENERAL			
ID	Nombre	Puesto	Departamento/ Empresa
1	Pilar Nohemi Miranda Lozano	Dueño del negocio	-
2	Luis Eduardo Pozos Miranda	Dueño del producto	SIABA
3	Michael Gamas	Scrum Team	SIABA
4	Israel David Dominguez Tovar	Scrum Master	SIABA
5	Aleydis Gabriela Rodriguez González	Scrum Team	SIABA



# REGISTRO DE LOS INTERESADOS

---

INFORMACION DE CONTACTO	
Email	Tel
<a href="mailto:pilymirandamina@gmail.com">pilymirandamina@gmail.com</a>	9221636399
<a href="mailto:L18230748@minatitlan.tecnm.mx">L18230748@minatitlan.tecnm.mx</a>	9212575914
<a href="mailto:L18230724@minatitlan.tecnm.mx">L18230724@minatitlan.tecnm.mx</a>	9221673890
<a href="mailto:L17230772@minatitlan.tecnm.mx">L17230772@minatitlan.tecnm.mx</a>	9221904907
<a href="mailto:L18230721@minatitlan.tecnm.mx">L18230721@minatitlan.tecnm.mx</a>	9221567327

# BACKLOG DETALLADO DEL PRODUCTO

HISTORIA DE USUARIO			
ID Historia de Usuario	Como (Rol)	Deseo...	Para...
HU01	Administrador	Ingresar al sistema con un usuario y contraseña	Realizar mis tareas como administrador
HU02	Administrador	Registrar usuarios	Asignarle un rol
HU03	Administrador	Consultar información de la tabla productos	Fines de visualización
HU04	Administrador	Consultar información de la tabla ventas	Fines de visualización
HU05	Administrador	Consultar información de la tabla pedidos	Fines de visualización
HU06	Administrador	Consultar información de la tabla proveedores	Fines de visualización
HU07	Administrador	Consultar información de la tabla prestamos	Fines de visualización
HU08	Administrador	Generar reportes de ventas	Tener evidencia física
HU09	Administrador	Generar reportes de pedidos	Tener evidencia física
HU10	Administrador	Generar reportes de prestamos	Tener evidencia física
HU11	Administrador	Generar reportes de inventarios	Tener evidencia física



# BACKLOG DETALLADO DEL PRODUCTO



TAREA	
ID Tarea	Descripción de la Tarea
1.1	Realizar un modulo donde se pueda acceder al sistema con un inicio de sesión
1.2	Crear usuarios y roles, asignar los privilegios necesarios para que el administrador pueda registrar usuarios
2.1	Crear una vista que le permita al usuario visualizar los datos de la tabla productos
2.2	Crear una vista que le permita al usuario visualizar los datos de la tabla ventas
2.3	Crear una vista que le permita al usuario visualizar los datos de la tabla pedidos
2.4	Crear una vista que le permita al usuario visualizar los datos de la tabla proveedores
2.5	Crear una vista que le permita al usuario visualizar los datos de la tabla prestamos
3.1	Crear un modulo donde permita generar un reporte acerca de la tabla ventas
3.2	Crear un modulo donde permita generar un reporte acerca de la tabla pedidos
3.3	Crear un modulo donde permita generar un reporte acerca de la tabla prestamos
3.4	Crear un modulo donde permita generar un reporte acerca de la tabla inventarios



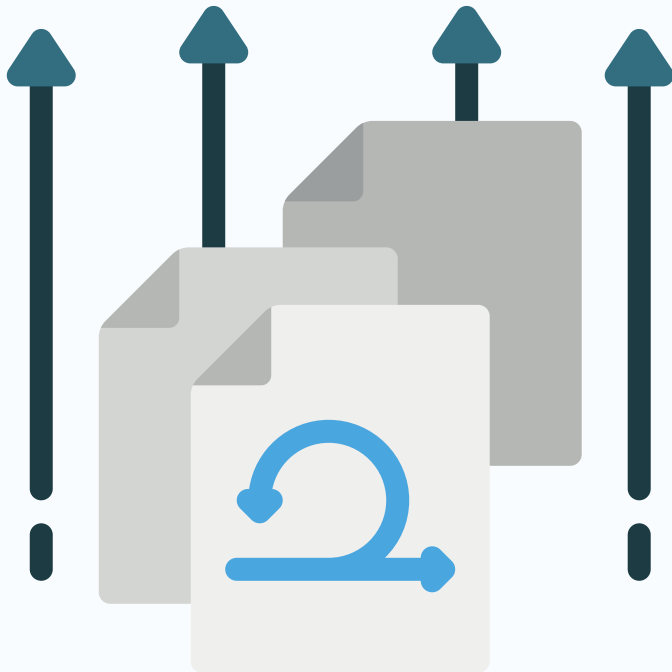
# BACKLOG DETALLADO DEL PRODUCTO



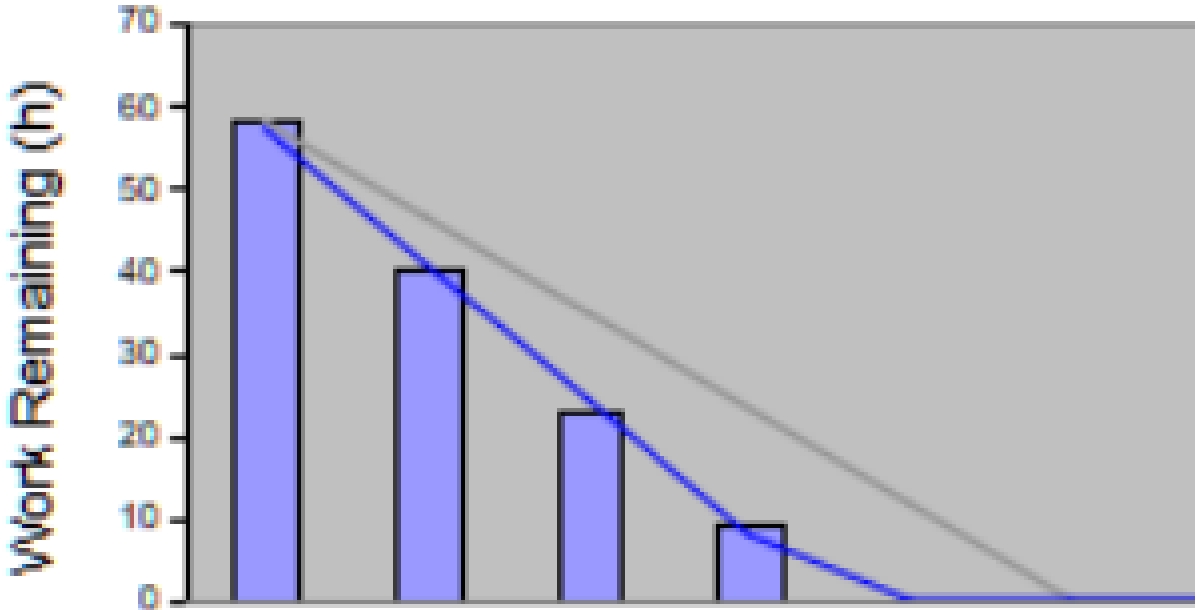
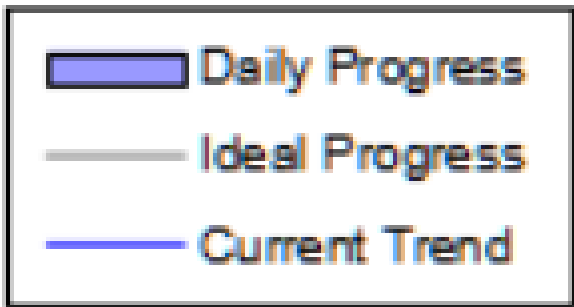
OTROS DATOS DE LA HISTORIA DE USUARIO O TAREA						
Criterios de Aceptación	Prioridad	Estimación	Dependencias	Sprint	Estado	Comentarios
Se debe ingresar un usuario de acuerdo a lo establecido en los requerimientos	1	13	HU02	1	Por Hacer	
Debe poder guardar documentos PDF	1	20		1	Por Hacer	
	2	5		1	Por Hacer	
	2	5		1	Por Hacer	
	2	5		1	Por Hacer	
	2	5		1	Por Hacer	
	2	5		1	Por Hacer	
Debe poder exportarse a pdf y xlsx y debe poderse filtrar por fecha	5	20		2	Por Hacer	
Debe poder exportarse a pdf y xlsx y debe poderse filtrar por fecha	5	20		2	Por Hacer	
Debe poder exportarse a pdf y xlsx y debe poderse filtrar por fecha	5	20		2	Por Hacer	
Debe poder exportarse a pdf y xlsx y debe poderse filtrar por fecha	5	20		2	Por Hacer	

# SPRINT 1

# BACKLOG DEL SPRINT

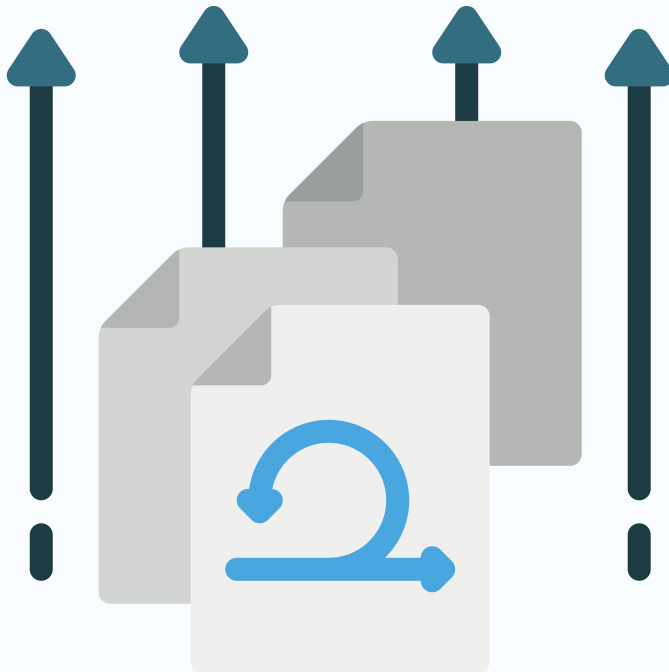


	Duración del Sprint	5			Esfuerzo	Faltante en los días siguientes...				
	Tendencia calculada en los últimos	5	Días	Totales	58	58	40	23	9	
ID Tarea	Tarea	ID Historia	Responsable	Estado	Est.	1	2	3	4	5
1.1	Modulo de inicio de sesión	1	Luis	Por Hacer	13	13	10	8	4	0
1.2	Registro de usuarios	2	Tovar	Por Hacer	20	20	15	10	5	0
2.1	Vista para la tabla productos	3	Gamas	Por Hacer	5	5	3	1	0	0
2.2	Vista para la tabla ventas	4	Gamas	Por Hacer	5	5	3	1	0	0
2.3	Vista para la tabla pedidos	5	Gamas	Por Hacer	5	5	3	1	0	0
2.4	Vista para la tabla prestamos	6	Gamas	Por Hacer	5	5	3	1	0	0
2.5	Vista para la tabla inventarios	7	Gamas	Por Hacer	5	5	3	1	0	0

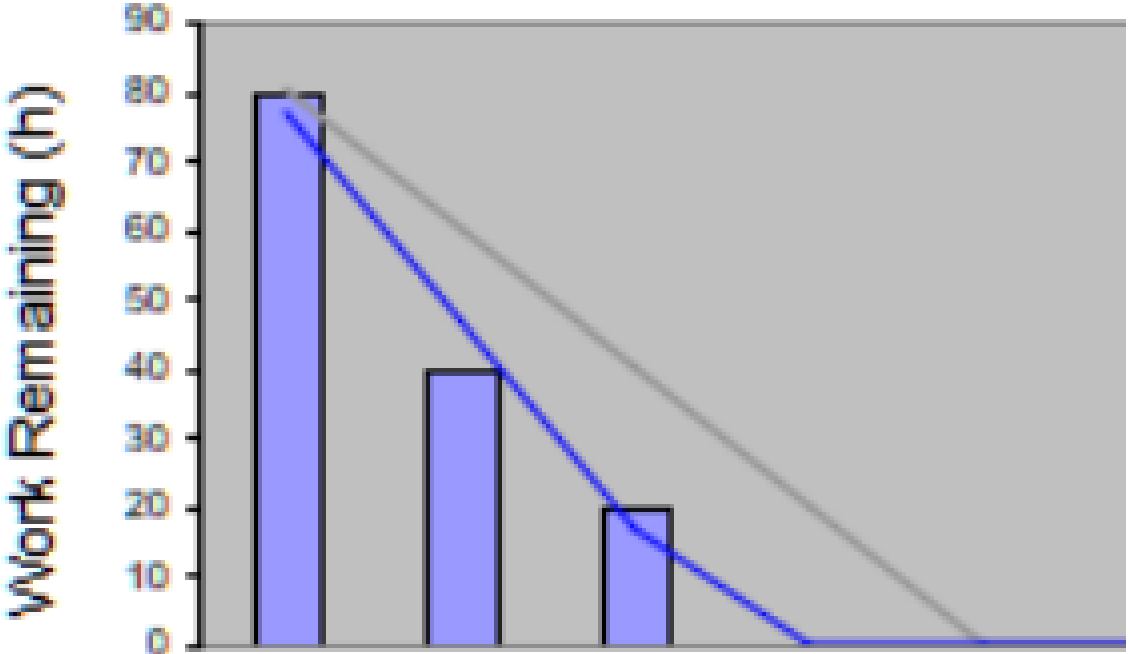
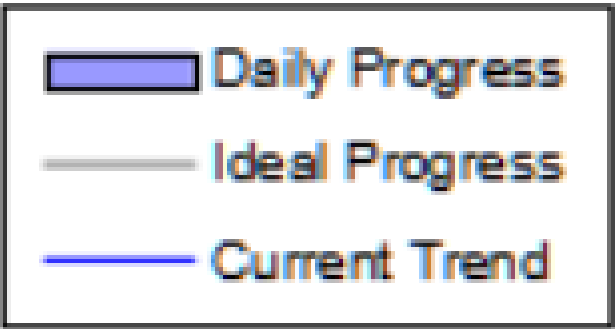


# SPRINT 2

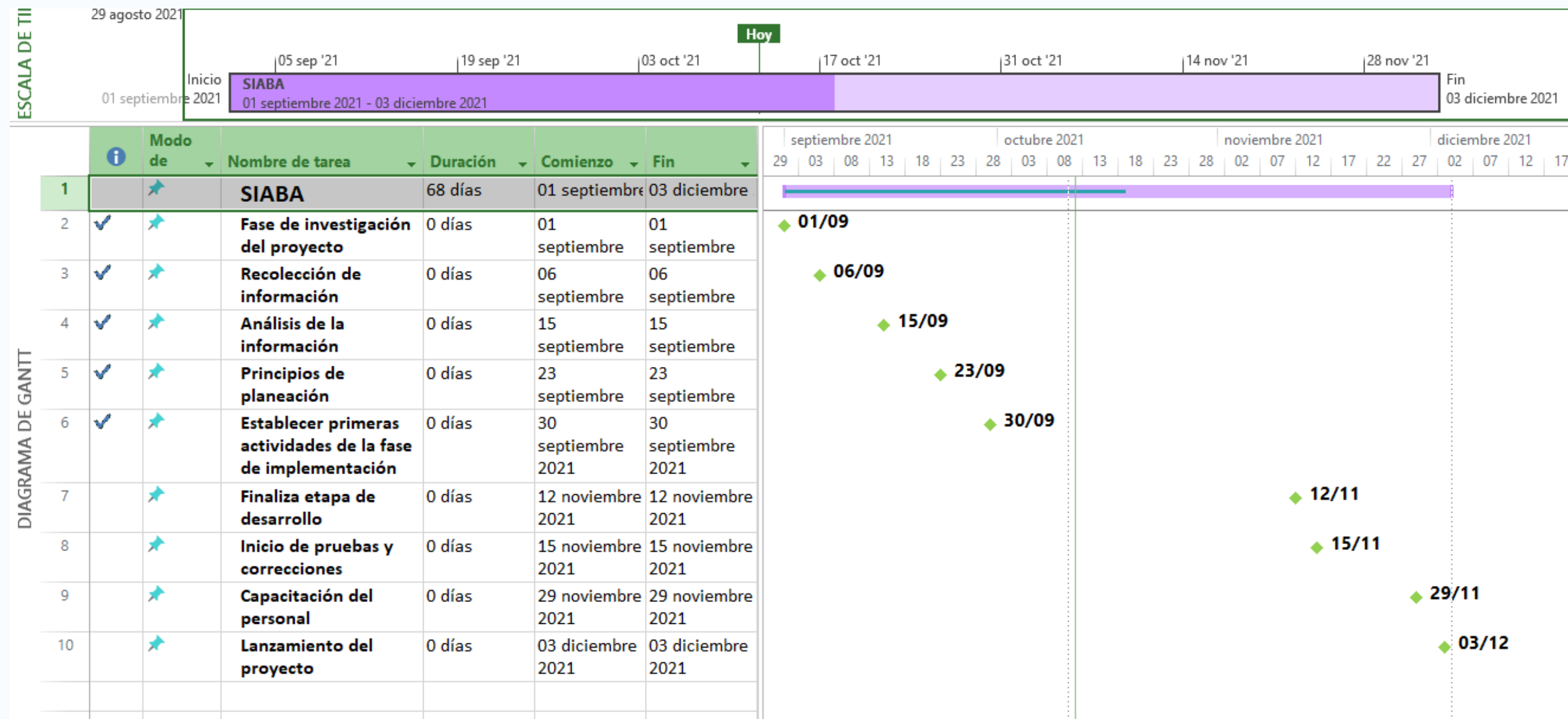
# BACKLOG DEL SPRINT



	Duración del Sprint	4			Esfuerzo	Faltante en los días siguientes...			
	Tendencia calculada en los últimos	8	Días	Totales	80	80	40	20	
ID Tarea	Tarea	ID Historia	Responsable	Estado	Est.	1	2	3	4
3.1	Generar reporte de ventas	8	Tovar	Por Hacer	20	20	10	5	0
3.2	Generar reporte de pedidos	9	Luis	Por Hacer	20	20	10	5	0
3.3	Generar reporte de prestamos	10	Aleydis	Por Hacer	20	20	10	5	0
3.4	Generar reporte de inventarios	11	Aleydis	Por Hacer	20	20	10	5	0



# CRONOGRAMA DE ALTO NIVEL
























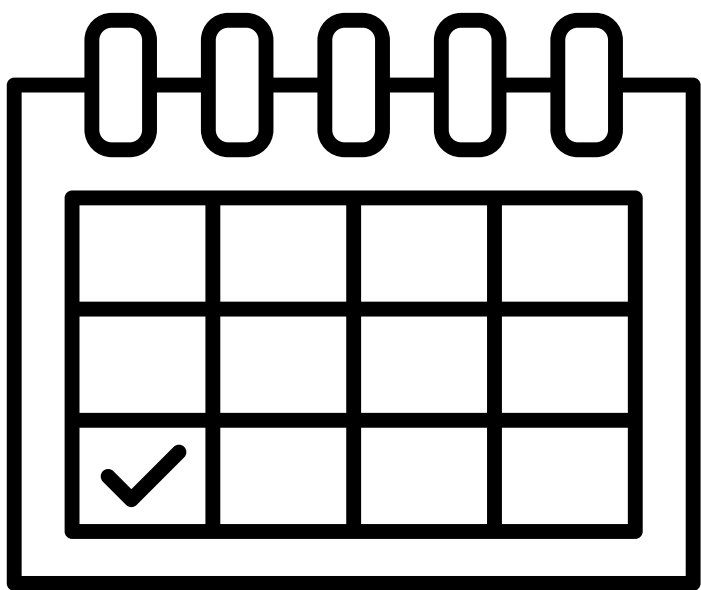
# CRONOGRAMA DETALLADO



		Modo de	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Predecesoras	Nombres de los recursos
1			<b>SIABA</b>	68 días	01 septiembre	03 diciembre		
2			▸ Plan estratégico	26 días	01 septiembre	06 octubre 2021		
3			▸ Autoevaluación	4 días	01 septiembre	06 septiembre		
4			Definir enfoque del negocio	1 día	01 septiembre	01 septiembre		Luis Eduardo Pozos Miranda
5			Identificar las capacidades, información y soporte disponibles	2 días	02 septiembre 2021	03 septiembre 2021	4	Luis Eduardo Pozos Miranda
6			Decidir si continuar con el proyecto	1 día	06 septiembre	06 septiembre	5	Luis Eduardo Pozos Miranda
7			▸ Deshacer la oportunidad del proyecto	11 días	07 septiembre	21 septiembre		
8			Entrevistar al propietario del negocios	5 días	07 septiembre	13 septiembre	6	Luis Eduardo Pozos Miranda
9			Identificar los recursos necesarios	4 días	14 septiembre	17 septiembre	8	Israel David Dominguez Tovar
10			Identificar los costes operativos de los elementos	2 días	20 septiembre	21 septiembre	9	Israel David Dominguez Tovar
11			▸ Evaluar riesgos potenciales y beneficios	4 días	01 septiembre	06 septiembre		
12			Evaluar la disponibilidad de los recursos necesarios	2 días	01 septiembre	02 septiembre		Aleydis Gabriela Rodriguez Gonzalez
13			Evaluar la cuota de mercado inicial de forma realista	1 día	03 septiembre	03 septiembre	12	Michael Gamas
14			Determinar los requisitos financieros	2 días	01 septiembre	02 septiembre		Israel David Dominguez Tovar

HOJA DE TAREAS

		Modo de	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Predecesoras	Nombres de los recursos
15			Revisar la idoneidad del personal	1 día	03 septiembre	03 septiembre	14	Luis Eduardo Pozos Miranda
16			Evaluar la rentabilidad inicial	1 día	06 septiembre	06 septiembre	15	Luis Eduardo Pozos Miranda
17			Revisar y modificar el plan estratégico	2 días	07 septiembre	08 septiembre	16	Israel David Dominguez Tovar
18			Confirmar la decisión de poner en práctica el proyecto	0 días	08 septiembre	08 septiembre	17	Luis Eduardo Pozos Miranda
19			Elegir metodología de trabajo	0 días	08 septiembre	08 septiembre	18	Luis Eduardo Pozos Miranda
20			⚡ Fase 2 - Definir la oportunidad del negocio	22 días	11 octubre 2021	09 noviembre		
21			⚡ Definir el mercado	8 días	11 octubre 2021	20 octubre 2021		
22			Crear un plan de análisis del mercado	2 días	11 octubre 2021	12 octubre 2021		Aleydis Gabriela Rodriguez
23			Implantar el plan de análisis del mercado	5 días	13 octubre 2021	19 octubre 2021	22	Israel David Dominguez Tovar
24			Identificar el objetivo del negocio y del proyecto	1 día	20 octubre 2021	20 octubre 2021	23	Aleydis Gabriela Rodriguez
25			⚡ Identificar los materiales y suministros necesarios	7 días	21 octubre 2021	29 octubre 2021		
26			Seleccionar un enfoque del negocio (de la tarea anterior "Evaluar la visión del proyecto")	2 días	21 octubre 2021	22 octubre 2021	24	Aleydis Gabriela Rodriguez Gonzalez
27			Identificar los recursos del equipo de administración	1 día	25 octubre 2021	25 octubre 2021	26	Michael Gamas
28			Identificar los requisitos de personal	1 día	26 octubre 2021	26 octubre 2021	27	Aleydis Gabriela Rodriguez Gonzalez



		Modo de	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Predecesoras	Nombres de los recursos
29			Identificar las materias primas necesarias	1 día	27 octubre 2021	27 octubre 2021	28	Israel David Dominguez Tovar
30			Identificar las utilidades necesarias	1 día	28 octubre 2021	28 octubre 2021	29	Israel David Dominguez Tovar
31			Sintetizar los gastos de operación y cálculos financieros	1 día	29 octubre 2021	29 octubre 2021	30	Aleydis Gabriela Rodriguez Gonzalez,Israel David
32			▸ Evaluar riesgos potenciales y beneficios	6 días	01 noviembre	08 noviembre		
36			Revisar y modificar la oportunidad del proyecto	1 día	09 noviembre 2021	09 noviembre 2021	35	Luis Eduardo Pozos Miranda
37			Confirmar la decisión de poner en práctica el proyecto	0 días	09 noviembre 2021	09 noviembre 2021	36	Luis Eduardo Pozos Miranda
38			⚡ Fase 3 - Plan de acción	12 días	10 noviembre	25 noviembre		
39			⚡ Desarrollar plan de negocios detallado	12 días	10 noviembre	25 noviembre		
40			Describir el enfoque y la oportunidad	1 día	10 noviembre 2021	10 noviembre 2021	37	Israel David Dominguez Tovar
41			Describir los puntos fuertes, débiles, activos y riesgos	1 día	11 noviembre 2021	11 noviembre 2021	40	Aleydis Gabriela Rodriguez
42			Realizar una previsión de los costos de la operación	1 día	12 noviembre 2021	12 noviembre 2021	41	Israel David Dominguez Tovar
43			Desarrollar un análisis del umbral de rentabilidad	1 día	15 noviembre 2021	15 noviembre 2021	42	Luis Eduardo Pozos Miranda
44			Identificar los requisitos de licencias y permisos	1 día	16 noviembre 2021	16 noviembre 2021	43	Luis Eduardo Pozos Miranda
45			Desarrollar el plan inicial	2 días	17 noviembre	18 noviembre	44	Israel David Dominguez





	i	Modo de	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Predecesoras	Nombres de los recursos
46			Desarrollar la estrategia de ventas y publicidad	1 día	19 noviembre 2021	19 noviembre 2021	45	Israel David Dominguez Tovar,Luis
47			Desarrollar la estructura de distribución	1 día	22 noviembre 2021	22 noviembre 2021	46	Israel David Dominguez Tovar
48			Describir los riesgos y las oportunidades	2 días	23 noviembre 2021	24 noviembre 2021	47	Aleydis Gabriela Rodriguez Gonzalez
49			Publicar el plan de negocio	1 día	25 noviembre	25 noviembre	48	Luis Eduardo Pozos Mir
50			Confirmar la decisión de poner en práctica el proyecto	0 días	25 noviembre 2021	25 noviembre 2021	49	Aleydis Gabriela Rodriguez
51			<b>4 Fase 4 - Poner en práctica el plan inicial</b>	<b>40 días</b>	<b>11 octubre 2021</b>	<b>03 diciembre 2021</b>		
52			<b>4 Proporcionar las instalaciones físicas</b>	<b>14 días</b>	<b>11 octubre 2021</b>	<b>28 octubre 2021</b>		
53			Dotar de medidas de seguridad el espacio de operaciones	5 días	11 octubre 2021	15 octubre 2021		Aleydis Gabriela Rodriguez Gonzalez,Michael
54			Seleccionar el hardware de la red de equipos	1 día	18 octubre 2021	18 octubre 2021	53	Aleydis Gabriela Rodriguez
55			Seleccionar el software de los equipos	1 día	19 octubre 2021	19 octubre 2021	54	Michael Gamas
56			Establecer las utilidades	3 días	20 octubre 20	22 octubre 20	55	Aleydis Gabriela Rodrig
57			Proporcionar mobiliario y equipamiento	4 días	25 octubre 2021	28 octubre 2021	56	Israel David Dominguez Tovar
58			<b>4 Seleccionar al personal y realizar pruebas</b>	<b>40 días</b>	<b>11 octubre 2021</b>	<b>03 diciembre 2021</b>		
59			Entrevistar y realizar pruebas al personal	14 días	11 octubre 2021	28 octubre 2021		Israel David Dominguez Tovar
60			Capacitación al personal	10 días	29 octubre 20	11 noviembre	59	Aleydis Gabriela Rodrig
61			Realizar pruebas y correcciones	16 días	12 noviembre 2021	03 diciembre 2021	60	Aleydis Gabriela Rodriguez
62			Lanzamiento del sistema	0 días	03 diciembre	03 diciembre	61	Luis Eduardo Pozos Mir

# PRESUPUESTO

## Fuentes de Costo del Proyecto

Nombre del Proyecto:	SISTEMA DE ABARROTES (SIABA)
Gerente del Proyecto:	Pozos Miranda Luis Eduardo

Tarea del Proyecto		Horas hombre	Costo por Hora (\$)	Costo del Material (\$)	Travel Costos de Viaje (\$)	OtrosCostos (\$)	Total por Tarea
1	Diseño del Proyecto						
1.1	Desarrollo de Especificaciones Funcionales	6	\$0	\$200	\$50	\$200	\$450
1.2	Arquitectura del Desarrollo del Sistema	10	\$0	\$100	\$50	\$500	\$650
1.3	Desarrollar el preliminar de las Especificaciones de Diseño	2	\$0	\$0	\$50	\$0	\$50
1.4	Desarrollar las Especificaciones Detalladas del Diseño	1	\$0	\$0	\$50	\$500	\$550
	Subtotal	19		\$300	\$200	\$1,200	\$1,700

# PRESUPUESTO

2	Desarrollo del Proyecto						
2.1	Desarrollar Componentes	15	\$0	\$500	\$50	\$100	\$650
2.2	Adquirir Software	5	\$0	\$0	\$50	\$100	\$150
2.3	Adquirir Hardware	1	\$0	\$0	\$50	\$100	\$150
2.4	Desarrollar el Paquete de Pruebas de Aceptación	15	\$100	\$0	\$50	\$0	\$1,550
	Subtotal	36		\$500	\$200	\$300	\$2,500
3	Entregas del Proyecto						
3.1	Instalar Sistema	5	\$0	\$500	\$50	\$0	\$550
3.2	Entrenar clientes	2	\$200	\$0	\$50	\$0	\$450
3.3	Pruebas de Aceptación del Desempeño	15	\$100	\$0	\$50	\$0	\$1,550
3.4	Revisión del Desempeño Post Proyecto	10	\$0	\$0	\$50	\$0	\$50
3.5	Proveer Garantía de Soporte	10	\$0	\$500	\$50	\$0	\$550
3.6	Archivar Materiales	10	\$100	\$250	\$50	\$0	\$1,300
	Subtotal	52		\$1,250	\$300	\$0	\$4,450

# PRESUPUESTO

9 Gerencia del Proyecto							
9.1	Reuniones/Reportes con el Cliente	10	\$100	\$0	\$50	\$0	\$1,050
9.2	Reuniones/Reportes con Internos del proyecto	10	\$100	\$0	\$50	\$0	\$1,050
9.5	Gestión de la Configuración	15	\$200	\$0	\$50	\$0	\$3,050
9.6	Aseguramiento de la Calidad	30	\$100	\$0	\$50	\$0	\$3,050
9.7	Gestión Global del Proyecto	10	\$200	\$0	\$50	\$0	\$2,050
	Subtotal	75		\$0	\$250	\$0	\$10,250
10 - Otros	LUZ	45	\$50	\$0	\$50	\$0	\$2,300
11 - Otros	Alimentos	40	\$0	\$3,000	\$50	\$0	\$3,050
Sub-Totales:		267		\$5,050	\$1,050	\$1,500	\$24,250
Riesgo (Contingencia):		200	\$100	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$23,000
TOTAL (Programado):		467		\$6,050	\$2,050	\$2,500	\$47,250

# RIESGOS

NOMBRE	CATEGORIA	PUNTUACIÓN DE DAÑOS	NIVEL DE CONTENCION
Los clientes no apoyan el proyecto	Ejecutivo	5	2
Un cliente clave abandona el proyecto	Ejecutivo	5	2
Las estimaciones de costo son inexactos	Gestión	3	2
Aumento de la complejidad	Gestión	3	4
Conflicto de las partes interesadas.	Gestión	5	3
Falta comunicaciones del proyecto	Interesados	2	3
Actitud negativa hacia el proyecto	Interesados	5	3
Las debilidades de los miembros	Equipo	3	3
Capacitación de calidad no disponible	Equipo	2	3
Abandono de un miembro del equipo	Equipo	4	5
Los componentes técnicos no son adecuados	Técnico	3	2
Fallo crucial en los equipos de computo	Técnico	5	4
Fallos de las lineas de comunicación	Técnico	5	3
Caída de los medios (INTERNET)	Técnico	6	3
Eventos de desastres naturales	Fuerzas mayores	7	7
Eventos de catastróficos	Fuerzas mayores	8	8

# RIESGOS

NOMBRE	PLAN DE CONTENCION	PLAN DE RESPALDO-A	PLAN DE RESPALDO-B
Los clientes no apoyan el proyecto	A través de múltiples informes se brindan detalles de vital interés para que no se pierda el atractivo proyecto a los ojos de nuestro cliente	Daremos inicio a reuniones de en donde se le comunicara las aportaciones del proyecto como una forma de convencimiento a los clientes	Se realizaran los esfuerzos en la la búsqueda de otros clientes dispuestos en invertir en nuestro proyecto
Un cliente clave abandona el proyecto	Se le brinda a los clientes a través de diferentes medios de comunicación información sobre del proyecto para mantener el interés	Daremos inicio a reuniones de en donde se le comunicara las aportaciones del proyecto como una forma de convencimiento a los cliente	Se realizaran los esfuerzos en la la búsqueda de otros cliente dispuestos en invertir en nuestro proyecto
Las estimaciones de costo son inexactos	Se realizan revisiones de la información en momentos intercalados para que las estimaciones sena correctas	Se solicita que los miembros del equipo realicen un conteo de costos para hacer un margen de costo e intentar reducir los costos de otras áreas del proyecto	En caso de que no se encuentre de manera controlada la obtención de capital , se tendrá que solicitar a los miembros que pongan de su bolsillo
Aumento de la complejidad	Constantemente se realizan revisiones al proyecto en donde se realizan estimaciones donde se encuentra constantemente el nivel de dificultada	Se hará uso de capacitaciones las cuales se les brindara a todos los miembros del equipo	Haremos uso de un traslado a un proyecto que se adecue mas a nuestro nivel de conocimientos
Conflicto de las partes interesadas.	Se llevan acabo reuniones diarias donde se comparten diferentes opiniones de los miembros de equipo de manera respetuosa	Iniciara una negociación con el miembros interesadas para que se pueda resolver todo conflicto por medio de la comunicación	Se iniciara un conjunto de búsqueda por el que se llegue a un acuerdo de ambas partes



# RIESGOS

NOMBRE	PLAN DE CONTENCION	PLAN DE RESPALDO-A	PLAN DE RESPALDO-B
Falta comunicaciones del proyecto	Poseemos múltiples medios de comunicación con nuestros clientes se encuentra en constante comunicación con los miembros del equipo	Ejecutaremos Reuniones de información en donde se le dará el uso de la comunicación a todos los miembros de equipo	Efectuar varias reuniones de tiempo indefinido que solo llegaran a su fin hasta que todas las dudas de todos los miembros sea resuelta satisfactoriamente
Actitud negativa hacia el proyecto	Los clientes se encuentran informados de los beneficios que obtendrían con el proyecto	Brindar información con lujo de detalle de todo el proyecto para realzar la actitud del proyecto	Realizar una búsqueda inmediata de nuevos clientes
Las debilidad de los miembros	Se toma constancia de los puntos fuertes y débiles de los miembros y se les asignan tareas congruentes	Se pospondrá la tarea a otro miembro del equipo, mientras se dispone otra tarea al miembro que no puede realizar dicha tarea	Se realizará un cambio de área de trabajo que se adecue mas al miembro del equipo
Capacitación de calidad no disponible	Los miembros del equipo tiene constantemente capacitaciones de los temas relacionados al proyecto	Haremos uso de los medios a nuestra disposición para realizar capacitaciones a los miembros del equipo	Se buscara ayuda externa que pueda brindar esa capacitación
Abandono de un miembro del equipo	En la integración de los miembros del equipo se le solicita que sean honestos con su opinión para evitar futuros conflictos entre los miembros	Iniciara una negociación con el miembro del equipo desertor solicitando que se integre de nuevo al equipo en su caso que cubra el puesto mientras se hace una búsqueda de su suplente	Se le solicita a un miembro del equipo cubra el puesto vacante mientras se hace una búsqueda en el directorio de personal capacitado
Los componentes técnicos no son adecuados	Se hacen constante revisiones por parte de un técnico de los diferentes componentes técnicos	Realiza una de los componentes necesarios en el inventario de la empresa	De manera inmediata realizar una búsqueda y compra de los componentes faltantes

# RIESGOS

NOMBRE	PLAN DE CONTENCION	PLAN DE RESPALDO-A	PLAN DE RESPALDO-B
Fallo crucial en los equipos de computo	Se realizan constantes mantenimiento los equipos	Hace de una computadora de respaldo en la que pueda progresar mientras su equipo se encuentre en reparaciones	Realizar una obtención inmediata de un dispositivo de computación nuevo (Con un plato de 2 días para su adaptación completa)
Fallos de las líneas de comunicación	Poseemos diferentes medios de comunicación por los cuales nos podemos comunicar	De manera inmediata se le solicita la entrada de comunicación un medio externo de comunicación (Cabina de teléfono, de manera presencial etc.)	Al momento exacto en que se restablezcan los medios de comunicación mencionar las razones de la interferencia y comunicar los cambios que se realizaron mientras no existía un medio de comunicación
Caída de los medios (INTERNET)	Se tiene que estar constantemente informados sobre incidentes de fallas en el Internet	Se comuniquen con la compañía de distribución de Internet para solucionar el problema	Se recomienda el uso de otros medios de distribución de Internet (Datos móviles)
Eventos de desastres naturales	Se pretende estar informados de los diferentes cambios ambientales procedentes en cercanías de la ubicación	En desastres naturales se estima que se hagan respaldos de la información y los miembros del equipo ubiquen en lugares seguros	En caso de que el desastre natural evite el traslado o los medios de comunicación se recomienda que el trabajo se realice desde un lugar seguro
Eventos de catastróficos	No hay	En eventos catastróficos se estima que se hagan respaldos de la información y los miembros del equipo ubiquen en lugares seguros	Toma todo lo que se pueda salvar del proyecto y dispone la seguridad de los miembros como prioridad