

PROYECTO FINAL 2022

1er Informe de avance

Grupo 1:

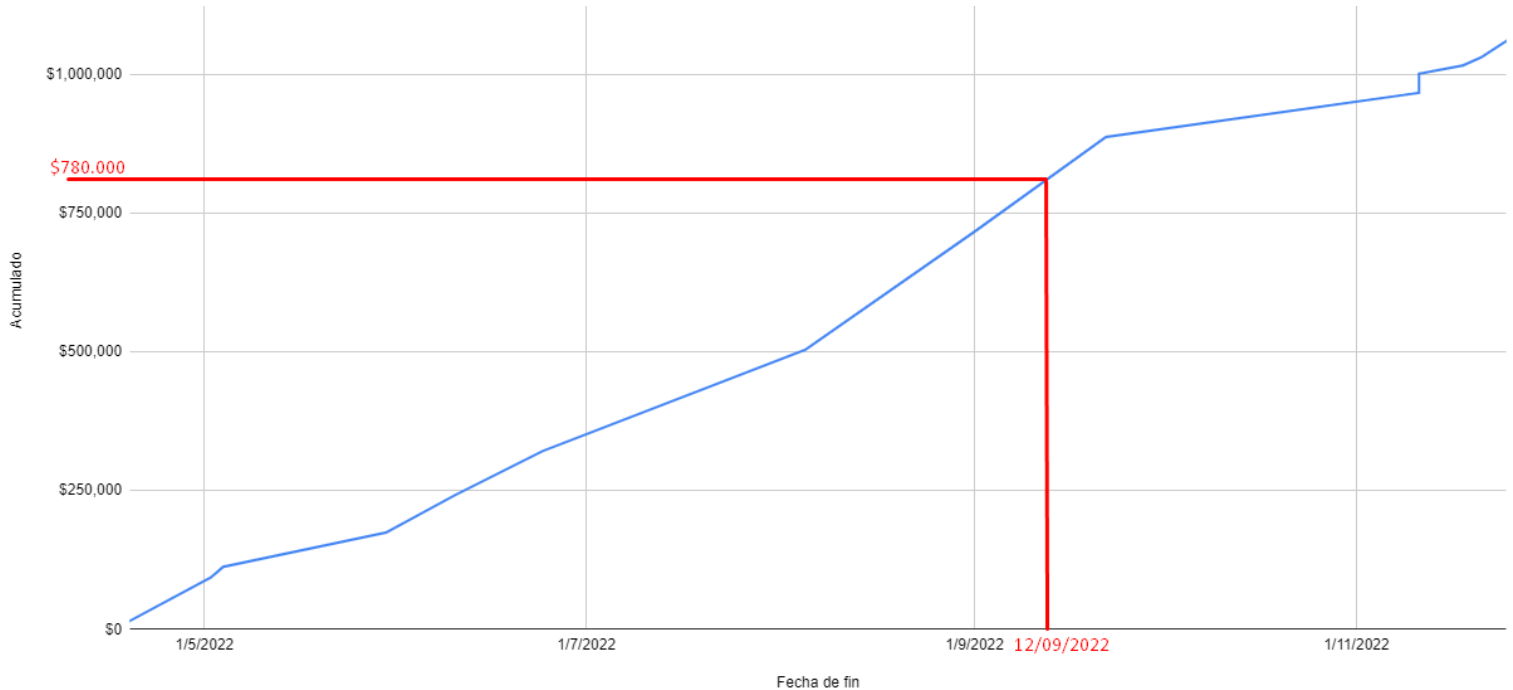
Albea, Santiago
Rodriguez, Macarena
Santarelli, Luca
Scorticati, Agustín



1er Informe de avance del proyecto

Fecha: 12/09/2022

Estado actual del proyecto



Indicador	Fórmula	Resultado
PD (Finalización del proyecto en días)	-	220
AT(Fecha de elaboración del informe en días)	-	146
PV (Valor pronosticado para la fecha)	-	\$806.000
EV (Valor ganado a la fecha)	-	\$710.000
AC (Costo real del trabajo a la fecha)	-	\$750.000
BAC (Valor total planificado)	-	\$1,060,318.28
ES (Cronograma ganado en días)	-	134
%Avan Plan	PV / BAC	76.01%
%Avan Real	EV / BAC	66.96%
CV (Variación del costo)	$EV - AC$	-\$40,000.00
CPI (Índice de rendimiento del costo)	EV / AC	94.67%
CV%	CV/EV	-5.63%
SV(t) (Variación del cronograma)	$ES - AT$	-12
SPI(t) (Índice de rendimiento del cronograma)	ES / AT	91.88%
SV(t)%	$SV(t) / AT$	-8.12%

Observando los indicadores CV y SV, el proyecto actualmente se encuentra atrasado 12 con respecto del cronograma planificado (un 8,12%) y con gastos por encima de lo presupuestado en \$40.000 (un 5,63%).

Estado de avance de los entregables del proyecto:

Finales	Parciales	Estado de avance
Módulo de búsqueda	Ingreso y persistencia de ubicación y rango	100%
	Consolidación de locales en el mapa y navegación por el mismo	0%
	Consulta y filtrado de locales	50%
	Confirmación de asistencia	0%
Módulo juegos	Menú de juegos	0%
	Juego "Number&Symbol"	0%
	Juego "Random Drink"	0%
Módulo administración de local	ABM de locales	50%
	Consulta de cronograma de eventos y promociones	50%
	ABM de eventos y promociones	100%
Módulo gestión de usuarios	Login	0%
	Sign up	0%
	Modificación de datos del perfil	0%

Avance planificado para el próximo período de ejecución:

La prioridad está fijada en los módulos "Búsqueda" y "Administración de local", que son los que aportan más valor al producto desde la perspectiva del cliente. De esta manera, los módulos "Juegos" y "Gestión de usuarios" quedarán para el último período.

Estimaciones del comportamiento futuro del proyecto:

Pronósticos	Fórmula	Resultado
ETC1 (Costo estimado para completar)	$(BAC - EV) / CPI$	\$370,054.52
ETC2 (Costo estimado para completar)	$BAC - EV$	\$350,318.28
ETC3 (Costo estimado para completar)	$(BAC - EV) / (a\%.CPI \times b\%.SPI)$	\$402,747.96
ETC4 (Costo estimado para completar)	Una nueva estimación	\$420,000.00
EAC (Nuevo BAC, costo total estimado)	$AC + ETC4$ (el elegido)	\$1,170,000.00
VAC (Desvío del BAC para completar)	$BAC - EAC$	-\$109,681.72
TCPI (Índice de desempeño del trabajo por completar, en costo)	$(BAC - EV) / (BAC - AC)$	1.128899916
TCPI (Índice de desempeño del trabajo por completar, en costo)	$(BAC - EV) / (EAC - AC)$	0.8340911371
EACT(t) (Estimado para completar en	$PD / SPI(t)$	239.4364776

días, nuevo PD)		
TSPI (Índice de desempeño del trabajo por completar, en tiempo)	$(BAC - EV)/(BAC - PV)$	1.377479751

A partir de los pronósticos calculados, el presupuesto original se verá excedido en \$109.681,72 (VAC; 10,34%) y el cronograma excedido en 20 días (EACT - PD; 8,83%).

Alternativas y decisiones respecto de la gestión del proyecto:

A partir del atraso puesto de manifiesto con los indicadores calculados en la primer sección de este informe, surgen escenarios alternativos de decisiones para cumplir con la planificación del proyecto.

Dichos escenarios surgen de la triple (o cuádruple) restricción Alcance - Costos - Tiempos - Calidad.

El equipo decide no recortar el alcance (entregar menos módulos) ni el tiempo (aplazar la fecha de entrega) dado que prioriza respetar lo establecido en el contrato, con la intención de mantener a su cliente satisfecho, en un intento de hacerse de una reputación como nueva empresa prestadora de servicios. Por este mismo motivo, asimismo, decide no sacrificar calidad del producto, lo que significaría reducir costos de testing, asumiendo el riesgo de no detectar oportunamente defectos que potencialmente se traducirían en un cliente insatisfecho.

Por todo lo expuesto, se opta por incrementar las horas de trabajo de cada desarrollador, lo que se traduce directamente en un aumento de los costos, asumiendo la pérdida de manera conjunta en el equipo puesto que el monto solicitado al cliente no se modifica y que este aumento se solventa exclusivamente con las ganancias del equipo.

Alumno	Participación
Albea, Santiago	25%
Rodriguez, Macarena	25%
Santarelli, Luca	25%
Scorticati, Agustin	25%