**Título del**

**Proyecto:** Web Agro

**Patrocinador del**

**Proyecto: Fecha Preparación:** 07/08/2023

**Director Proyecto:** Juan Camilo Hortua **Cliente del Proyecto:** SAC

**Propósito o Justificación del Proyecto:**

La falta de páginas web por parte de los agricultores se ha convertido en una problemática relevante en el entorno agrícola actual. Esta situación se justifica por la necesidad de adaptarse a un mundo cada vez más digitalizado y aprovechar las oportunidades que la tecnología ofrece. En primer lugar, el comportamiento del consumidor ha evolucionado significativamente. Cada vez más conectados, los consumidores recurren a Internet como su principal fuente de información y compra. Los agricultores que carecen de presencia en línea se ven limitados en su capacidad para alcanzar a estos consumidores digitales, lo que resulta en la pérdida de oportunidades de venta y un acceso limitado a nuevos mercados.

Además, la falta de una página web coloca a los agricultores en una posición de desventaja competitiva. En un mercado agrícola cada vez más competitivo, la presencia en línea se ha vuelto esencial para mantenerse a la par de los competidores. Aquellos agricultores que no cuentan con una página web están restringidos a canales de comercialización tradicionales y corren el riesgo de perder oportunidades de negocio frente a aquellos que aprovechan plenamente el potencial de Internet. La creación de una página web también permite una comunicación directa con los consumidores. Los agricultores pueden compartir información detallada sobre sus productos, prácticas agrícolas, certificaciones y otros detalles relevantes, lo que genera confianza y construye una relación sólida con los consumidores. Además, brinda la oportunidad de diversificar los canales de venta, explorando opciones como la venta en línea, la participación en mercados electrónicos y el establecimiento de programas de suscripción. La presencia en línea no solo fomenta la comunicación y la diversificación de canales de venta, sino que también promueve la transparencia y la trazabilidad en la cadena de suministro agrícola. Una página web permite a los agricultores comunicar información detallada sobre sus prácticas agrícolas, el origen de los productos y las certificaciones, generando confianza en los consumidores y respaldando la toma de decisiones informadas. Además, la falta de una presencia en línea puede limitar el acceso a oportunidades de financiamiento y crecimiento. Las instituciones financieras y los programas de apoyo suelen tener en cuenta la presencia en línea como un factor clave al evaluar la viabilidad y el potencial de crecimiento de un negocio agrícola. Por lo tanto, tener una página web puede abrir puertas a financiamiento y oportunidades de crecimiento para los agricultores.

**Descripción del Proyecto:**

Una página web para agricultores y compradores de productos agrícolas donde las personas tendrán un contacto directo cliente proveedor sin necesidad de intermediarios haciendo más justos los precios para ambas partes, de igual forma se busca que la pagina cuente con estándares de calidad en temas como la disponibilidad, simplicidad a la hora de uso y la seguridad, para así generar confianza en las compras.

**Requerimientos de Alto Nivel:**

|  |
| --- |
| 1. **Requerimientos de la Plataforma:**    * Creación de una plataforma web interactiva y fácil de usar.    * Diseño responsive para garantizar una experiencia óptima en diferentes dispositivos. 2. **Registro y Autenticación:**    * Funcionalidad de registro de cuentas para productores y compradores.    * Autenticación segura y gestión de contraseñas. 3. **Catálogo de Productos:**    * Capacidad para que los productores agreguen, actualicen y gestionen sus productos.    * Categorización y etiquetado de productos para facilitar la búsqueda. 4. **Sistema de Búsqueda y Filtros:**    * Motor de búsqueda eficiente para encontrar productos por nombre, categoría, precio, etc.    * Filtros avanzados para refinar las búsquedas según diferentes criterios. 5. **Carrito de Compras y Proceso de Pago:**    * Funcionalidad de carrito de compras para que los compradores seleccionen productos.    * Integración de pasarelas de pago seguras y variadas opciones de pago. 6. **Perfiles de Productores:**    * Páginas de perfil para cada productor con información detallada y fotos.    * Historias de los productores, certificaciones y métodos de producción. 7. **Gestión de Pedidos:** |

|  |
| --- |
| * Panel para que los productores vean los pedidos realizados y su estado. * Notificaciones para informar a los productores sobre nuevos pedidos.  1. **Comunicación:**    * Sistema de mensajería o chat para que los compradores se comuniquen con los productores.    * Canales de contacto para atención al cliente y soporte técnico. 2. **Testimonios y Reseñas:**    * Sección para que los compradores dejen reseñas y califiquen los productos.    * Visibilidad de las reseñas para generar confianza en los productos. 3. **Envío y Logística:**    * Opciones de envío con cálculo automático de costos y tiempos.    * Rastreo de pedidos para que los compradores sigan el progreso de sus entregas. 4. **Formación y Recursos:**    * Sección con materiales de formación y recursos para ayudar a los agricultores a usar la plataforma y las estrategias digitales. 5. **Eventos y Reuniones:**    * Calendario de eventos y sesiones de formación para agricultores.    * Notificaciones sobre próximos eventos y opciones de registro. 6. **Seguridad y Protección de Datos:**    * Implementación de medidas de seguridad robustas para proteger la información personal y financiera de los usuarios.    * Cumplimiento con las regulaciones de protección de datos. 7. **Optimización de Velocidad y Rendimiento:**    * Garantizar que la página web sea rápida y tenga tiempos de carga eficientes. 8. **Análisis y Seguimiento:** |
| • Integración de herramientas de análisis para rastrear el rendimiento del sitio, el comportamiento del usuario y las tendencias de ventas.  16. **Escalabilidad y Mantenimiento:**   * Diseño de la plataforma con la capacidad de manejar un aumento de usuarios y productos. * Plan de mantenimiento continuo para actualizaciones, corrección de errores y mejoras |

**Riesgos de Alto Nivel:**

|  |
| --- |
| 1. **Conectividad y Acceso a Internet:**    * Riesgo: La disponibilidad irregular de conexión a Internet en áreas rurales de   Cundinamarca puede limitar el acceso a la plataforma y la participación de los agricultores.   * + Mitigación: Proporcionar opciones de acceso fuera de línea, como recursos impresos, y considerar adaptaciones para conexiones de baja velocidad.  1. **Educación Tecnológica:**    * Riesgo: La falta de familiaridad con la tecnología y las plataformas en línea entre los agricultores puede dificultar la adopción y el uso efectivo.    * Mitigación: Implementar programas de capacitación personalizados para mejorar la alfabetización digital y demostrar los beneficios de la plataforma. 2. **Competencia Local y Tradicional:**    * Riesgo: La competencia con métodos tradicionales de venta y mercados locales puede influir en la disposición de los agricultores a unirse a la plataforma.    * Mitigación: Resaltar las ventajas únicas de la plataforma, como la conexión directa con los consumidores y la visibilidad mejorada. 3. **Cambios en la Demanda:**    * Riesgo: Los cambios en las preferencias de los consumidores y la demanda pueden afectar la viabilidad de los productos ofrecidos en la plataforma.    * Mitigación: Mantenerse al tanto de las tendencias de consumo locales y adaptar la oferta de productos en consecuencia. |

|  |
| --- |
| 1. **Seguridad y Confianza en Línea:**    * Riesgo: Las preocupaciones sobre la seguridad de los datos y la confianza en las transacciones en línea pueden ser más pronunciadas en áreas rurales.    * Mitigación: Implementar medidas de seguridad sólidas, proporcionar educación sobre seguridad en línea y mostrar testimonios de éxito. 2. **Disponibilidad de Recursos:**    * Riesgo: La disponibilidad limitada de recursos tecnológicos, como dispositivos y acceso a Internet, puede restringir la participación.    * Mitigación: Considerar la implementación de centros de acceso público o recursos compartidos para quienes tengan limitaciones de recursos. 3. **Cambio Cultural y Tradiciones Agrícolas:**    * Riesgo: Los agricultores pueden ser reacios a cambiar sus métodos y tradiciones agrícolas establecidos.    * Mitigación: Comunicar cómo la plataforma puede complementar y mejorar sus prácticas existentes en lugar de reemplazarlas. 4. **Estacionalidad de la Producción:**    * Riesgo: La producción agrícola puede ser estacional, lo que puede afectar la disponibilidad constante de productos en la plataforma.    * Mitigación: Implementar estrategias de planificación y comunicación para equilibrar la oferta y la demanda durante todo el año. 5. **Cambios Regulatorios Locales:**    * Riesgo: Cambios en las regulaciones locales pueden impactar en la operación y el cumplimiento de la plataforma.    * Mitigación: Mantenerse informado sobre las regulaciones locales y asegurarse de que la plataforma esté alineada con ellas. 6. **Falta de Participación Continua:**    * Riesgo: La participación de los agricultores en la plataforma y las sesiones de capacitación puede disminuir con el tiempo. |

|  |  |
| --- | --- |
| • | Mitigación: Diseñar estrategias a largo plazo para mantener el compromiso, posiblemente a través de incentivos y actualizaciones regulares. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Objetivos del Proyecto** | **Criterios de Éxito** | **Quien Aprueba** |

**Alcance:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Creación de una plataforma con funcionalidades de registro, perfiles de agricultores, catálogo de productos, carrito de compras y proceso de pago. 2. Desarrollo de materiales de capacitación, talleres presenciales y en línea, y seguimiento personalizado para los   agricultores en Cundinamarca.  3. |  |  |

**Tiempo:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. 6 meses 2. 2 meses (desarrollo de materiales y planificación de talleres). |  |  |

**Costo:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. 30.000.000 2. 6.000.000(incluyendo desarrollo de materiales |  |  |
| y gastos relacionados con talleres). |  |  |

**Otros:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. La plataforma se adaptará para satisfacer las necesidades específicas de los agricultores y compradores en Cundinamarca. 2. Se considerarán las particularidades del contexto de Cundinamarca al desarrollar los materiales de capacitación. |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Resumen de Hitos** |  | **Fecha Estimada** |
| Definición de Requisitos y Alcance: | 08/08/2023 |  |
| Diseño de la plataforma y experiencia de usuario: | 16/08/2023 |  |
| Desarrollo de la plataforma: | 31/08/2023 |  |
| Pruebas y depuración: | 31/11/2023 |  |
| Capacitación | 14/12/2023 |  |
| Lanzamiento de plataforma: | 14/02/2024 | |

**Presupuesto Estimado:**

36.000.000

|  |  |
| --- | --- |
| **Interesado(s)** | **Cargo** |
| Agricultores y productores | Participantes activos en las sesiones de capacitación, proveedores de información y datos para la plataforma, y usuarios finales que operan sus perfiles y listas de productos. |
| Compradores finales | Usuarios finales de la plataforma, navegando por los productos, realizando compras y proporcionando retroalimentación sobre la experiencia del usuario. |
| Equipo de desarrollo y diseño | Desarrolladores web, diseñadores de interfaz de usuario (UI) y experiencia de usuario (UX), ingenieros de seguridad web, administradores de bases de datos, entre otros. |
| Equipo de capacitación y soporte | Facilitadores de capacitación, especialistas en soporte técnico, expertos en atención al cliente. |
| Gerente del proyecto | Coordinador del proyecto, encargado de administrar y dirigir recursos y objetivos. |
| Instituciones gubernamentales y organizaciones agrícolas (SAC) | Asociación gremial de Colombia, financista y cliente interesado en el proyecto. |

**Nivel de Autoridad del director de Proyecto en:**

**Decisiones de Personal:**

Como gerente del proyecto, su nivel de poder y autoridad con respecto a las decisiones relacionadas con el personal dependerá de varios factores, como la estructura organizativa de la empresa, la envergadura y la naturaleza del proyecto, así como las políticas internas.

|  |  |
| --- | --- |
| • | **Contratación y Selección:** En calidad de gerente de proyecto, tiene un papel clave en el proceso de contratación y selección de los miembros del equipo del proyecto. Su influencia será determinante a la hora de decidir quiénes formarán parte del equipo, basándose en las habilidades y la experiencia requeridas para lograr los objetivos del proyecto. |
| • | **Asignación de Roles y Responsabilidades:** Como responsable del proyecto, es competente para determinar los roles y las responsabilidades que se asignarán a cada miembro del equipo. Esto incluye definir las tareas individuales y cómo encajan en el panorama general del proyecto. |
| • | **Formación y Desarrollo:** Su capacidad para tomar decisiones relativas a la formación y el desarrollo de los miembros del equipo es crucial. Si identifica áreas en las que se requiere un mejoramiento de habilidades, puede emprender acciones para ofrecer capacitación y oportunidades de crecimiento. |
| • | **Supervisión y Evaluación del Desempeño:** Tiene la facultad de supervisar el desempeño del equipo y evaluar su progreso hacia los objetivos del proyecto. Puede proporcionar retroalimentación periódica y tomar decisiones basadas en el rendimiento individual y del equipo en su conjunto. |

**Gestión y Variación del Presupuesto:**

|  |  |
| --- | --- |
| En su rol como gerente del proyecto, posee un nivel sustancial de poder y autoridad en lo que respecta a la gestión y variación del presupuesto. Esta capacidad le permite tomar decisiones cruciales para garantizar que los recursos financieros se utilicen de manera eficiente y efectiva a lo largo de la ejecución del proyecto     * **Asignación y Control de Recursos Financieros:** Como líder del proyecto, tiene la autoridad para asignar los recursos financieros necesarios para cada aspecto del proyecto. Esto incluye determinar cuánto presupuesto se destina a diferentes actividades, equipos y materiales. * **Aprobación de Gastos y Gastos Adicionales:** Su poder se extiende a la aprobación de gastos y gastos adicionales que puedan surgir durante el curso del proyecto. Puede evaluar la necesidad y la viabilidad de dichos gastos, así como tomar decisiones sobre su aprobación. * **Control de Costos:** Tiene la responsabilidad de controlar los costos del proyecto y garantizar que se mantengan dentro de los límites presupuestarios establecidos. | |
|  | Esto implica tomar medidas correctivas en caso de desviaciones o gastos inesperados. |
| • | **Ajustes en el Presupuesto:** En caso de que surjan cambios en los objetivos, alcance o condiciones del proyecto, usted está facultado para realizar ajustes en el presupuesto. |

**Decisiones Técnicas:**

|  |
| --- |
| como gerente del proyecto, ostenta un nivel significativo de poder y autoridad en relación con las decisiones técnicas que afectan la planificación, ejecución y resultado del proyecto. Su posición le confiere la capacidad de tomar decisiones críticas que influyen en los aspectos técnicos y operativos del proyecto.   * **Definición de Estrategias Técnicas:** Como líder del proyecto, tiene la capacidad de definir las estrategias técnicas generales que guiarán la implementación del proyecto. Esto implica tomar decisiones sobre enfoques, metodologías y tecnologías que se utilizarán para lograr los objetivos del proyecto. * **Selección de Herramientas y Tecnologías:** Usted está autorizado para tomar decisiones sobre las herramientas, plataformas y tecnologías que se utilizarán en el proyecto. Esta elección puede influir en la eficiencia, calidad y éxito general del proyecto. * **Asignación de Recursos Técnicos:** Tiene la autoridad para asignar y administrar los recursos técnicos necesarios, incluyendo personal especializado y equipos, para asegurarse de que el proyecto cuente con el apoyo técnico adecuado. |

**Resolución de Conflictos:**

|  |  |
| --- | --- |
| como gerente del proyecto, posee un nivel significativo de poder y autoridad en lo que respecta a la resolución de conflictos que puedan surgir durante la ejecución del proyecto. Su posición le permite desempeñar un papel clave en la gestión de disputas y tensiones entre miembros del equipo y otros stakeholders.   * **Mediación y Facilitación:** Usted tiene la capacidad de mediar y facilitar la comunicación entre las partes en conflicto. Su poder radica en actuar como un intermediario neutral y objetivo para ayudar a las partes a expresar sus preocupaciones y encontrar soluciones constructivas. * **Identificación y Análisis de Conflictos:** Como líder del proyecto, está facultado para identificar los conflictos que surgen y analizar sus causas subyacentes. Puede examinar las diferencias de opinión, objetivos o enfoques que generan tensiones en el equipo o con otros stakeholders. * **Toma de Decisiones Estratégicas:** Su poder incluye la toma de decisiones estratégicas para resolver los conflictos. Puede evaluar las opciones disponibles y elegir el enfoque más adecuado para abordar la situación y mantener el progreso del proyecto. | |
| • | **Implementación de Soluciones:** Usted tiene la autoridad para implementar las soluciones acordadas para resolver los conflictos. Puede tomar medidas concretas para corregir malentendidos, ajustar tareas o realinear objetivos, según sea necesario. |

**Aprobaciones:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Firma Director del Proyecto |  | Firma Originador o Patrocinador del Proyecto |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nombre Director del Proyecto |  | Nombre Originador o Patrocinador del Proyecto |
|  |  |  |

Fecha Fecha