

Acta de Constitución de Proyecto

LA CESTA VERDE

MARIO ALONSO NÚÑEZ

JOSE EDUARDO RAIMUNDO FERNANDO

ALEJANDRO LEAL CASTAÑO

BOGDAN GABRIEL VOICILA

Contenido

Título del Proyecto	2
Descripción del Proyecto.....	2
Jefe de Proyecto y nivel de autoridad	2
Caso de Negocio	2
Recursos preasignados.....	3
Interesados.....	3
Requisitos	4
Descripción de los entregables	4
Suposiciones.....	4
Restricciones	5
Objetivos medibles.....	6
Requisitos de aprobación.....	6
Riesgos y oportunidades	6
Firma de sponsors que autorizan este proyecto: Ayuntamiento de Barcelona.....	7

Título del Proyecto

La Cesta Verde

Descripción del Proyecto

Desde las últimas décadas hemos sido partícipes de un gran progreso en la globalización, tanto a nivel comercial como social. Este progreso ha llegado a todos los ámbitos de nuestra vida, permitiéndonos obtener una gran diversidad de productos y servicios que generaciones pasadas no podían conseguir.

El ámbito alimenticio ha sido uno de los más afectados por dicha globalización, haciendo migrar al mercado desde pequeños establecimientos suministradores de alimentos cotidianos hasta grandes superficies que son capaces de ofrecer una gran diversidad en sus productos. Esto ha terminado poniendo en riesgos a estos primeros negocios, los cuales han visto mermada su demanda.

También podemos ver **como** movimientos actuales que predicen el consumo de alimentos más sostenibles, ecológicos y de corta proximidad están cada vez más presentes entre la población, sobre todo en las grandes urbes.

La Cesta Verde es un proyecto que nace con el propósito de acotar estos dos problemas, permitiendo a los comercios locales aumentar sus beneficios en base a ofrecer una plataforma de exposición y facilitar a los ciudadanos una herramienta donde puedan encontrar aquellos productos frescos y locales que están buscando con una mayor facilidad.

Jefe de Proyecto y nivel de autoridad

Don Alonso Núñez, Mario será asignado con el papel de jefe de proyecto, y con él la responsabilidad de responder antes las demandas de los clientes hacia el mismo. Se requerirá el consentimiento explícito de este sobre todo documento oficial que modifique, exponga información o repercuta sobre el desarrollo o el enfoque del proyecto.

Dicho puesto de responsabilidad abarca la toma decisiones cruciales para el correcto viraje de este, pudiendo modificar la distribución y el empleo de los recursos humanos y económicos **disponibles** durante el proceso de desarrollo.

Aquellas modificaciones que afecten al presupuesto económico ofrecidos por los clientes del proyecto deberán ser presentados en **Comité de Dirección** y aprobados bajo la responsabilidad y supervisión del jefe de Proyecto.

Caso de Negocio

El proyecto busca incrementar la visibilidad de los pequeños negocios que ofrecen productos frescos a sus clientes, lo cual fomenta un incremento del mercado local y reduce la posibilidad de quiebra de las empresas que lo componen.

En segunda instancia, fomentar el consumo de productos frescos con el fin de facilitar una saludable alimentación entre la población. Como parte de un proyecto público, se busca la generación de plataformas ciudadanas que brinden un servicio gratuito y fiable a la población.

Recursos preasignados

Mario Alonso Núñez – Tendrá el rol de jefe de proyecto encargado de proyectar y supervisar la correcta consecución de los hitos planificados en el proyecto. Trabaja codo a codo con los principales involucrados en el proyecto.

Alejandro Leal Castaño – Será el encargado de la definición de las métricas y KPIs para el correcto seguimiento de la plataforma.

José Eduardo Raimundo Fernando – Con un alto conocimiento en arquitecturas software **móviles** liderará la definición y desarrollo del software con el equipo contratado.

Bogdan Gabriel Voicila – Con un perfil técnico en Devops y automatización se encargará de la automatización de los procesos internos de la plataforma.

El resto de los recursos serán elegidos por el jefe de proyecto.

Interesados

Hasta la fecha, se identifican los siguientes interesados.

Interesado	Área	Rol	Contacto
Mario Alonso Núñez	Desarrollo de Software	Jefe de proyecto	Tel: (+34) 969 258 741 e-mail: manunez@gmail.com
Juan Miguel Pérez	Comercio	Proveedor de pescados y mariscos (Bilbao)	Tel: (+34) 998 752 369 e-mail: jperez@gmail.com
José Luis Mela	Ministerio de la agricultura, pesca y alimentación	Jefe del departamento	Tel: (+34) 671 897 456 e-mail: jlmela@gmail.com
Gobierno de Barcelona	Departamento de ventas y comercio	Patrocinador oficial del proyecto	Tel: (+34) 594 786 426 e-mail: barc.venta@gmail.com
José Manuel García Pérez	Calidad de Software	Administrador de fincas de Madrid	Tel: (+34) 901 279 052 e-mail: josem@gmail.com
Karencatering	Cliente del proyecto	Cliente con alto interés que busca una gran cantidad de proveedores locales para la adquisición diaria de productos frescos.	Tel: (+34) 932 000 884 e-mail: info@karencatering.com instagram: karencatering
Empresarios de pequeños comercios	Cientes del proyecto	Gestores de los pequeños comercios	

		registrados en la aplicación.	
Empresas proveedoras de productos frescos	Clientes del proyecto	Gestores de las empresas proveedoras registradas en la aplicación	
Padres de familia de clase media	Clientes del proyecto	Usuarios que buscan comprar productos frescos a comercios locales.	
Empresarios pertenecientes al sector hostelero	Clientes del proyecto	Usuario que busca comprar productos frescos tanto a comercios como a proveedores locales.	

Requisitos

Requisitos Id	Descripción a alto nivel
Req – 001	La aplicación será gratuita.
Req – 002	Gestión y registro de usuarios.
Req – 003	Integración de la aplicación con plataformas de pago digital.
Req – 004	Gestión de envíos por parte de la aplicación.
Req – 005	Permitir diversos tipos de suscripción.
Req – 006	Implementación de historiales de usuario.
Req – 007	Gestión del feedback de los usuarios.
Req – 008	Integración con herramientas de mapeado.
Req – 009	Gestión de productos.
Req – 010	Gestión de búsquedas
Req – 011	Interfaz amigable e intuitiva.
Req – 012	Gestión de negocios.

Descripción de los entregables

- Aplicación web para la gestión de pequeños comercios que ofrezcan productos alimenticios frescos.
- Aplicación servidor web para la gestión de la información referente a la aplicación.
- Manual de usuario para el uso de la aplicación.
- **Manual de desarrollador** de la aplicación.
- Documentación del diseño de la aplicación.

Suposiciones

- Los comercios locales tienden a tener una baja visibilidad para los potenciales clientes, los cuales prefieren apostar por grandes superficies.
- Los proveedores tienden a tener, de antemano, una base de clientes fidelizados.

- Se tienen ordenadores para el desarrollo.
- Mayor facilidad de acceso para nuevos clientes gracias a el carácter gratuito de la aplicación.
- El *sponsor* deberá adquirir los servicios de un servidor dedicado para el correcto funcionamiento de la aplicación.

Restricciones

Se plantea una planificación del proyecto de dos años divididos en dos fases bien diferenciadas:

1. Desarrollo del software y puesta en producción de la plataforma (1 año)

- Hitos principales:
 - Desarrollo de la plataforma.
 - Uso de un CRM para establecer contacto con clientes y proveedores interesados en la plataforma centrándonos en las principales ciudades de Aragón, País Vasco, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Navarra y Madrid, comunidades con más del 70% de la población consumiendo fruta fresca a diario (ordenadas de mayor a menor).
 - Desarrollo de una línea base de productos y gestión del ciclo de vida del producto.
 - Definición del plan de Marketing.
 - Definición del Branding.
- Presupuesto:
 - Personal: 120.000€.
 - Servicios Cloud: 1.000€.
 - Marketing y Branding: 6.000€.

2. Inversión en crecimiento y desarrollo de negocio (1 año y medio)

- Hitos principales:
 - Lanzamiento de la aplicación en las ciudades principales de las comunidades mencionadas en el punto 2 del hito a.
 - Monetización de la plataforma.
 - Desarrollo de logística propia.
- Presupuesto
 - Personal: 180.000€.
 - Servicios Cloud: 3.000€.
 - Marketing y Branding: 18.000€.

3. El testeo y el despliegue de la aplicación debe realizarse con la inclusión de varios negocios en la plataforma, para realizar las pruebas de esta. Dichos negocios han sido acordados y suministrados por el *sponsor*.

4. Quedará prohibido la subcontratación de empresas externas ajenas a la empresa de desarrollo del proyecto.

5. La empresa desarrolladora deberá realizar la entrega del proyecto con un tiempo máximo de 30 días después de la fecha de vencimiento del proceso de desarrollo.

6. En el caso de no poder ajustarse a los plazos de desarrollo establecidos en la empresa desarrolladora deberá ponerse en contacto con el *sponsor* con al menos 30 días de antelación

Objetivos medibles

Objetivos medibles respecto al desarrollo del software y puesta en producción de la plataforma (1 año):

- Conseguir una usabilidad aceptada por la mayoría del público objetivo y baja latencia en la respuesta a peticiones en la plataforma.
- Conseguir una proporción 80/20 de clientes y proveedores con un volumen suficiente para costear los gastos asociados al mantenimiento de la plataforma.
- Poder cubrir los productos de temporada manteniendo relaciones estrechas con proveedores que cubran este sector.
- Conseguir unos objetivos de conversiones adecuados suficientes para minimizar el impacto en el cliente de la logística.
- Branding en el envase del producto y en la logística.

Objetivos medibles respecto a la inversión en crecimiento y desarrollo de negocio (1 año y medio):

- Estar presentes en al menos una ciudad por cada comunidad autónoma mencionadas en el punto 1-ii.
- Conseguir que el cliente no pague por los envíos.
- Tener un almacén propio por cada ciudad con una cantidad de usuarios registrados equivalente al 2% de los habitantes censados en dicha ciudad.

Requisitos de aprobación

La planificación general del proyecto debe ser aprobada en partes iguales por el Comité de Dirección y el *sponsor*, dando fe de ello la persona a cargo del puesto de jefe de Proyecto.

Las acciones llevadas a cabo para gestionar el rumbo del proyecto deberán ser aprobadas por el jefe de proyecto. En cuanto a modificar la asignación de recursos, éstos deberán pasar por el Comité de Dirección.

En el caso de que se apruebe algún requisito que afecte directa o indirectamente a la cantidad de recursos acordados por el *sponsor*, éste deberá de ser aprobado por ambas partes.

La gestión de cada una de las áreas a bajo nivel del desarrollo del proyecto deberá ser aprobada por los diferentes jefes de equipo que se encuentren a cargo del área en cuestión.

Riesgos y oportunidades

- Los negocios y tiendas pueden falsear las fotos o estado de sus productos, generando una desconfianza por parte del usuario y una impresión negativa de la aplicación.
- Necesaria la colaboración de tiendas locales para ofrecer un producto lo suficientemente variado para los usuarios y es posible que algunos negocios se muestren reticentes al cambio o la oportunidad que se les presenta.

- Existe la posibilidad que la ciudadanía no reciba la aplicación con buenos ojos y sigan optando por grandes supermercados.
- El proyecto es público, lo que puede llevar a parte de la sociedad a estar en contra de algún aspecto de este. Deberemos realizar el desarrollo de la forma más neutral posible sobre las diferentes temáticas sociales con alta sensibilidad entre la población.
- Los pequeños negocios locales tienen a tener relaciones entre ellos, lo cual puede brindar la oportunidad de aumentar la expansión de la aplicación.

Firma de sponsors que autorizan este proyecto: Ayuntamiento de Barcelona

Pdo. Montserrat Ballarín Espuña
Concejal de Comercio, Mercados, Consumo, Régimen Interno y Hacienda.
Ayuntamiento de Barcelona