Acta de Constitución de Proyecto

La cesta verde

Mario Alonso Núñez

Jose Eduardo Raimundo Fernando

Alejandro Leal Castaño

Bogdan Gabriel Voicila

2022

Contenido

[Título del Proyecto 2](#_Toc122221730)

[Descripción del Proyecto 2](#_Toc122221731)

[Jefe de Proyecto y nivel de autoridad 2](#_Toc122221732)

[Caso de Negocio 2](#_Toc122221733)

[Recursos preasignados 3](#_Toc122221734)

[Interesados 3](#_Toc122221735)

[Requisitos 4](#_Toc122221736)

[Descripción de los entregables 5](#_Toc122221737)

[Suposiciones 5](#_Toc122221738)

[Restricciones 5](#_Toc122221739)

[Objetivos medibles 6](#_Toc122221740)

[Requisitos de aprobación 6](#_Toc122221741)

[Riesgos y oportunidades 6](#_Toc122221742)

[Firma de sponsors que autorizan este proyecto: Ayuntamiento de Barcelona 7](#_Toc122221743)

# 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 el 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 riesgo a estos primeros negocios, los cuales han visto mermada su demanda.

También podemos ver cómo movimientos actuales que predican 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 abarcar 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 ante 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 del proyecto, pudiendo modificar la distribución y el empleo de los recursos humanos y económicos asignados al proyecto durante el proceso de desarrollo.

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

# Caso de Negocio

El proyecto busca aumentar 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. Trabajará codo con 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 híbridas (tanto móviles como web) liderará el diseño 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](mailto:info@karencatering.com)  **instagram:** karencatering |
| **Empresarios de pequeños comercios** | **Clientes 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 lanzada con un modelo freemium, es decir, no se cobrará al usuario por el uso de la aplicación. |
| Req – 002 | Gestión y registro de usuarios en la plataforma, tanto clientes como comercios y proveedores. |
| Req – 003 | Integración de la aplicación con plataformas de pago digital, permitiendo la utilización de pago bancario mediante TPV. |
| Req – 004 | Interacción con empresas que permitan la realización de envíos a los clientes. |
| Req – 005 | Implementación de suscripciones a los distintos comercios y proveedores. |
| Req – 006 | Implementación de historiales de usuario que permitan conocer compras realizadas. |
| Req – 007 | Gestión del feedback de los usuarios implementando interacciones y comentarios. |
| Req – 008 | Integración con herramientas de mapeado que permitan conocer la posición de los negocios. |
| Req – 009 | Gestión de los productos subidos a la aplicación por parte de los comercios y proveedores. |
| Req – 010 | Capacidad de realizar búsquedas en la aplicación mediante el uso de filtros. |
| Req – 011 | Interfaz amigable e intuitiva que permita la integración de cualquier persona al uso de la aplicación. |
| Req – 012 | Gestión de la información sobre los comercios y proveedores registrados en la aplicación. |
| Req - 013 | La aplicación debe cumplir los estándares de calidad de la Unión Europea. |

# Descripción de los entregables

* Aplicación web para la gestión de pequeños comercios que ofrezcan productos alimenticios frescos.
* Publicación de la aplicación web dentro de las principales aplicaciones de tiendas móviles (Play Store y App Store).
* 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 con la descripción de las principales clases y APIs utilizadas junto al 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 al 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 un año y medio dividido en dos fases bien diferenciadas:

1. **Desarrollo del software y puesta en producción de la plataforma (1 año)**
   1. Hitos principales:
      1. Gestión de catálogo y productos.
      2. Gestión de compraventa y envíos.
      3. Gestión de comercios y perfiles.
      4. Gestión de suscripciones.
      5. Entrega del producto al cliente.
   2. Presupuesto: 120.000€.
2. **Lanzamiento y mantenimiento de la plataforma (6 meses)**
   1. Hitos principales:
      1. Lanzamiento de la web de la aplicación y del servidor de esta.
      2. Publicación de la aplicación en la plataforma Google Play.
      3. Publicación de la aplicación en la plataforma App Store.
      4. Corrección de errores por solicitud del cliente durante un periodo de 6 meses posteriores a la finalización del paso anterior.
   2. Presupuesto: 40.000€

Otras restricciones relacionadas con el desarrollo y despliegue del proyecto:

* **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*.**
* **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.**

# Objetivos medibles

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

* Conseguir que más del 75% de los usuarios que utilicen la aplicación se encuentren conformes con la usabilidad de esta.
* Lograr que las tasas de latencia en las peticiones de los usuarios al servidor de la aplicación sean menores a 2 segundos en el 95% de los casos.

**Objetivos medibles respecto al lanzamiento y desarrollo de negocio (1 año y medio):**

* + Asegurar que como mínimo el 90% de los productos de temporada son ofrecidos por diversos proveedores y negocios en la aplicación.
  + Tener un almacén propio por cada ciudad con una cantidad de usuarios registrados equivalente al 2% de los habitantes censados en dicha ciudad.
  + Conseguir una proporción 80/20 de clientes y proveedores con un volumen suficiente para costear los gastos asociados al mantenimiento de la plataforma.

# 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 en el 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.
* El proyecto no podrá disponer de un aumento en los recursos asignados al mismo, excepto en el caso en que se produzca a consecuencia de un incremento en el personal de desarrollo.
* En el caso de que se produzcan problemas en la integración con las herramientas empleadas durante el proceso de desarrollo, puede repercutir en el cumplimiento de los plazos establecidos.
* Es 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