

ACTA DE CONSTITUCIÓN

NOMBRE DEL PROYECTO:	Reserva de alquileres de pisos
CÓDIGO DEL PROYECTO:	2024-308
PROPIETARIO DEL PROYECTO:	Inmobiliarias Pepe Romero
PATROCINADOR DEL PROYECTO:	José González Enríquez
DIRECTOR DEL PROYECTO:	Alquipiso
FECHA DE CREACIÓN:	02/10/2024
ELABORADO POR:	Rubén Romero, Alejandro Nicolalde, Ramón Vergara, José Manuel Miret, Pablo Rodríguez
VERSIÓN DEL DOCUMENTO:	v2.0

HISTÓRICO DE MODIFICACIONES DEL DOCUMENTO

Fecha	Realizada por	Breve descripción de los cambios
02/10/2024	Rubén Romero, Alejandro Nicolalde, Ramón Vergara, José Manuel Miret, Pablo Rodríguez	Establecer las bases del Acta de Constitución
03/10/2024	José Manuel Miret	Crear la primera versión
09/10/2024	José Manuel Miret	Modificar el documento según las correcciones del profesor
09/10/2024	José Manuel Miret	Terminar la segunda versión del documento

PROPÓSITO DEL PROYECTO

Las razones que han llevado al propietario del proyecto a solicitar el proyecto.

El cliente, Inmobiliarias Pepe Romero, es una empresa dedicada al alquiler y venta de pisos. Actualmente, no cuenta con una aplicación, lo que restringe las opciones de sus clientes para acceder a la información de los inmuebles y realizar reservas. El cliente solicita la creación de una aplicación completamente nueva que permita gestionar de manera eficiente el alquiler y la venta de sus pisos.

DESCRIPCIÓN DE ALTO NIVEL DEL PROYECTO, RESULTADO(S)/PRODUCTO(S)

Esta sección debe identificar lo que se considera en el alcance del proyecto, es decir, el trabajo a realizar en el proyecto, los productos que el proyecto entregará y que forman la solución que aborda la situación actual (problema, necesidad u oportunidad).

Nuestra organización debe de elaborar el diseño e implementación de una nueva plataforma web para Inmobiliarias Pepe Romero, centrada en la gestión de alquileres de propiedades. La plataforma será manejada por el equipo administrativo de la inmobiliaria, permitiendo a los usuarios buscar propiedades, realizar reservas y gestionar contratos de alquiler en línea, de manera ágil y eficiente.

El cliente desea que el producto final del proyecto que nosotros elaboremos contenga:

- Plataforma web para la gestión de alquileres de propiedades:** El producto principal es un sitio web que permitirá al equipo administrativo de Inmobiliarias Pepe Romero gestionar alquileres de manera eficiente. Los usuarios podrán buscar propiedades, hacer reservas y gestionar contratos de alquiler en línea.

ACTA DE CONSTITUCIÓN

2. **Funcionalidad de reservas temporales:** Los usuarios registrados podrán reservar propiedades por un tiempo limitado de 4 horas. Si no confirman la operación, la reserva se anulará automáticamente.
3. **Sistema de notificaciones:** Se incluirá un sistema de notificaciones que mantendrá informados a los usuarios sobre el estado de sus reservas y contratos de alquiler.

A su vez, nos comentó que opcionalmente podía contener una funcionalidad de compraventa de inmuebles, en la que se integre una sección dedicada exclusivamente a la compraventa de inmuebles, y un sistema de mensajería interna, con la que el cliente ha mostrado interés en desarrollar un sistema que permita la interacción entre los usuarios mediante mensajes internos.

El problema de Inmobiliarias Pepe Romero es que no cuenta con una plataforma digital que integre la gestión de alquileres de forma eficiente. La necesidad es mejorar tanto los procesos internos como la experiencia de los usuarios al buscar, reservar y gestionar contratos de alquiler en línea. La oportunidad está en crear una plataforma que además permita, en el futuro, incluir la compraventa de propiedades y un sistema de mensajería entre usuarios, cubriendo así más necesidades del mercado inmobiliario.

EXCLUIDO DEL PROYECTO

Esta sección debe identificar lo que se considera fuera del alcance del proyecto, es decir, que el proyecto no entregará. Es tan importante definir lo que está en el alcance, como lo que está fuera del alcance del proyecto, para manejar mejor las expectativas del propietario del proyecto y de las partes interesadas.

- No se hará un análisis profundo de la satisfacción del usuario, aunque se podrían implementar algunas métricas básicas para seguir el uso de la plataforma.
- El mantenimiento y las actualizaciones futuras de la plataforma no están incluidas después de tres meses del sistema entregado y en funcionamiento.
- No se añadirá un sistema de publicidad o anuncios en la plataforma.
- No se integrará un sistema avanzado de geolocalización para mostrar propiedades cercanas según la ubicación del usuario.

ENTREGABLES DEL PROYECTO

Esta sección debe identificar los entregables del proyecto. Piense en un entregable como un objeto tangible o intangible producido como resultado del proyecto que se pretende entregar al propietario del proyecto. Los entregables relativos a la gestión del proyecto no deben ser considerados en este documento.

Id	Nombre	Descripción
E1	Planificación y diseño	Se elaborará para este entregable un análisis de los requisitos, un diseño inicial de la interfaz del usuario de la aplicación a desarrollar y una planificación de la arquitectura del sistema a elaborar
E2	Desarrollo	Se desarrollará tanto el frontend como el backend de la aplicación, junto con añadir funcionalidades que permitan a los usuarios realizar pagos de manera segura a través de la plataforma
E3	Prueba	Se elaborarán todo tipo de pruebas antes del lanzamiento y cierre del proyecto, donde se incluyen pruebas de funcionalidad, de seguridad y de rendimiento y carga
E4	Lanzamiento	Se desplegará en la nube el proyecto, junto con la elaboración de manuales y la formación profesional a los clientes para poder utilizar la aplicación sin inconvenientes

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Id	Objetivo
O-1	Desarrollar una plataforma web para gestionar alquileres, con funciones de búsqueda de inmuebles, reservas,

ACTA DE CONSTITUCIÓN

	contratos y notificaciones, cumpliendo con estándares de usabilidad y seguridad.
O-2	Mejorar la experiencia del usuario con un diseño intuitivo, tiempos de carga rápidos y navegación optimizada para dispositivos móviles.
O-3	Aumentar la eficiencia de Inmobiliarias Pepe Romero automatizando procesos como reservas, pagos y cancelaciones.
O-4	Facilitar la búsqueda y reserva de inmuebles en línea, aumentando la tasa de reservas confirmadas en un 15% en los primeros tres meses.
O-5	Asegurar la escalabilidad del sistema para futuras funciones, como la compraventa de inmuebles y mensajería interna, sin afectar el rendimiento.
O-6	Integrar la plataforma con sistemas externos como pagos y bases de datos para una gestión eficiente.
O-7	Garantizar que la plataforma sea fácilmente actualizable sin necesidad de rediseñarla por completo.
O-8	Formar al personal de la inmobiliaria para que todo el equipo esté capacitado antes del lanzamiento.

REQUISITOS DE ALTO NIVEL

Esta sección debe definir las características esperadas de los entregables que se entregarán al cliente. Piense en las características como las capacidades de alto nivel asociadas a los entregables que son necesarias para aportar los beneficios esperados a los usuarios. Estas características se ampliarán en mayor detalle más adelante en el proyecto.

Id	Requisito
R-22	La marca corporativa de la empresa cliente ha de reflejarse en la página web.
R-23	Las versiones para pruebas del producto estarán disponibles en algún PaaS.
R-24	El producto final debe entregarse como un contenedor de aplicaciones con instrucciones de instalación y puesta en producción.
R-25	Utilizar una metodología ágil como metodología de desarrollo.
R-26	Utilizar las plantillas proporcionadas por la organización para la planificación y documentación del proyecto.

CRITERIOS DE ÉXITO

Esta sección debe describir los criterios de éxito del proyecto. Piense en los criterios de éxito como los criterios medibles en base a los cuales el proyecto en su conjunto puede ser considerado un éxito o un fracaso.

- Entrega a tiempo y dentro del presupuesto, cumpliendo con el cronograma y el costo estimado.
- Cumplimiento de los requisitos técnicos: La plataforma debe incluir todas las funcionalidades solicitadas y funcionar sin errores críticos.
- Satisfacción del cliente: Al menos el 85% de los administradores y el 80% de los usuarios deben estar satisfechos con la plataforma.
- Mayor eficiencia interna: Reducción del 20% en los tiempos de gestión manual gracias a la automatización.
- Estabilidad y rendimiento: Soportar hasta 1,000 usuarios concurrentes y mantener una disponibilidad del 99.9%.
- Aumento de ventas y alquileres: Incremento del 10% en contratos de alquiler en los primeros seis meses.

ACTA DE CONSTITUCIÓN

- Adopción exitosa: El 100% del equipo administrativo debe estar capacitado y utilizando la plataforma.
- Mejora en la comunicación: El sistema de notificaciones debe tener un 85% de tasa de entrega exitosa en 24 horas.

HITOS CLAVE

Esta sección debe enumerar los sucesos importantes en el ciclo de vida del proyecto (es decir, los hitos). La lista puede incluir una indicación sobre el calendario previsto para las principales fases del proyecto (p.ej., las fases de Planificación, Ejecución y Cierre), así como los entregables del proyecto y de gestión del proyecto (p.ej., el Plan de Dirección del Proyecto) y la fecha en que se espera que finalice el proyecto.

Hito	Fecha
Planificación del proyecto	02/10/2024
Acta de Constitución	02/10/2024
Plan de Dirección del Proyecto	09/10/2024
Plan de Gestión del Alcance y EDT	16/10/2024
Plan de Gestión de Calidad y Riesgos	23/10/2024
Plan de Gestión de Recursos y Adquisiciones	30/10/2024
Registro de Cambios e Informes	13/11/2024
Código completo	27/11/2024
Cierre y finalización del proyecto	04/12/2024
Presentación del proyecto	11/12/2024

PRESUPUESTO RESUMIDO

Proporcionar el coste total para el propietario del proyecto de la solución entregada (productos del proyecto).

El departamento comercial del proyecto ha hecho una estimación del presupuesto de cada elemento a realizar en el proyecto, y un presupuesto total:

1. Diseño, desarrollo, y pruebas de la aplicación web para la gestión de inmuebles. Coste estimado: 6.000 €
2. Licencias necesarias para herramientas y software requeridos para el desarrollo. Coste estimado: 800 € (único)
3. Costos del servicio de hosting, certificado SSL y otros servicios necesarios. Coste estimado: 720 € anuales (60 € al mes)
4. Costes relacionados con el equipo de desarrollo (programadores, diseñadores, etc.) durante un periodo de 2 meses. Coste estimado: 5.000 €
5. Capacitación sobre el uso de la plataforma para el personal del cliente. Coste estimado: 500 €
6. Manuales y documentación técnica para el uso y administración de la plataforma. Coste estimado: 200 €
7. Soporte técnico y ajustes durante los tres primeros meses después del lanzamiento. Coste estimado: 6.000 €

Total estimado: 19.220 € + IVA

INTERESADOS CLAVE

Interesado	Rol
José Romero Gutiérrez	Cliente
José González Enríquez	Patrocinadora

ACTA DE CONSTITUCIÓN

SUPUESTOS/RESTRICCIONES DE ALTO NIVEL

Esta sección debe describir cualquier supuesto del proyecto relacionado con el negocio, la tecnología, los recursos, el entorno organizativo, el alcance, las expectativas o los plazos. Los supuestos se consideran hechos (verdaderos), pero deben ser validados, ya que en otro caso se consideran riesgos.

La ocupación media para la temporada alta será del 85%: Si no se cumple podría afectar negativamente los ingresos proyectados, validado mediante un análisis de mercado

No se prevén cambios de fecha masivos por causas externas: Si no se cumple cualquier interrupción puede impactar la programación y los recursos asignados, lo que debe ser monitorizado continuamente.

El mantenimiento de los apartamentos será sin interrupciones: Si no se cumple pueden afectar la satisfacción del cliente y la ocupación.

Se actualizarán tarifas si la demanda aumenta en un 20%: Si no se cumple se puede obtener una demanda menor a la proyectada, afectando a la rentabilidad.

Los huéspedes deben cumplir con las normativas de seguridad: El cumplimiento de las normativas es necesario, ya que el incumplimiento puede generar riesgos legales y de reputación.

Se ampliarán los canales de marketing digital en un 30%: El incremento en los esfuerzos de marketing debe realizarse, ya que la falta de recursos podría limitar el alcance de la campaña.

RIESGOS DE ALTO NIVEL

Añada cualquier riesgo inicial que deba ser identificado. Se debe focalizar especialmente en los riesgos de negocio.

- Posible cambio en las prioridades estratégicas de la empresa que afecte los recursos y el enfoque del proyecto.
- Retrasos en la entrega de contenido necesario por parte del cliente que impacten el cronograma.
- Baja adopción de la plataforma por los usuarios, reduciendo el valor percibido del proyecto.
- Incremento en los costos operativos después de la implementación si no se planifican adecuadamente.
- Dependencia de proveedores externos que podría causar retrasos o problemas de calidad.
- Necesidad de adaptar la plataforma a las normativas legales de protección de datos y privacidad.

NIVEL DE AUTORIDAD DEL DIRECTOR DEL PROYECTO

Indicar el nivel de autoridad del director del proyecto acerca de:

La gestión del cronograma y del presupuesto.

Los recursos materiales y humanos (dotación de personal).

Decisiones técnicas.

Resolución de conflictos.

- El director del proyecto tendrá autoridad para gestionar el cronograma, pero cualquier modificación significativa en los plazos deberá ser aprobada por el patrocinador del proyecto.

- El director del proyecto podrá gestionar el presupuesto dentro del límite asignado. Sin embargo, cualquier desviación

ACTA DE CONSTITUCIÓN

o ajuste en el presupuesto requerirá autorización del patrocinador.

- Tendrá la capacidad de solicitar recursos materiales y humanos necesarios para el proyecto, pero la aprobación final de la dotación de personal será realizada por la Oficina de Proyectos.

- En cuanto a decisiones técnicas, el director del proyecto podrá tomar decisiones estratégicas, pero las soluciones técnicas específicas deberán ser aprobadas por el equipo especializado.

- Será responsable de la resolución de conflictos internos del proyecto, mientras que los conflictos mayores que involucren a varias áreas o partes interesadas deberán ser escalados a la dirección ejecutiva para su resolución.