

# Historial de Versiones

| **Fecha** | **Versión** | **Autor** | **Descripción** |
| --- | --- | --- | --- |
| 21/08/2025 | 1.0 | Cristian Nuñez | Estructuración e inicio del documento |

# Equipo de trabajo

| **RUN** | **Nombre** | **Correo** |
| --- | --- | --- |
| 21.173.688-7 | Cristian Nuñez | cr.nunezt@duocuc.cl |
| 19.529.652-9 | Paolo Cespedes | pao.cespedes@duocuc.cl |
| 21.496.735-9 | Daniel Mondaca | dani.mondaca@duocuc.cl |
| 21.122.527-0 | Juan Cardenas | ju.cardenasa@duocuc.cl |

# Información del proyecto

| **Empresa / Organización** | Jose Antonio Campos |
| --- | --- |
| **Proyecto** | SIPstore |
| **Patrocinador Principal** | Jose Antonio Campos |
| **Encargado del proyecto** | Paolo Cespedes |

# 

# Tabla de contenidos

[**Historial de Versiones 1**](#_ea071zb8ja3b)

[**Equipo de trabajo 2**](#_q5h2xawlrjit)

[**Información del proyecto 2**](#_hx08atndk3as)

[**Tabla de contenidos 3**](#_67taoldrovpd)

[**1. Propósito y Justificación del proyecto 4**](#_goo44abwa7xa)

[**2. Requerimientos de alto nivel 4**](#_20rywk7t994j)

[2.1. Requerimientos del producto 4](#_ipnzh573fzsy)

[2.2. Requerimientos del proyecto 4](#_ptcmgxaf77do)

[**3. Objetivos 5**](#_fmm3w2bhsodl)

[3.1. Alcance 5](#_ossxb325eyns)

[3.2. Cronograma (Tiempo) 5](#_lgwajz3loqvv)

[3.3. Costo 5](#_nuv6yq2e4vil)

[3.4. Calidad 5](#_6d86ye6zbgfc)

[**4. Premisas y Restricciones 6**](#_z610mgfq0v9q)

[**5. Riesgos iniciales de alto nivel 6**](#_56sacmtco0k2)

[**6. Cronograma de hitos principales 7**](#_47xe1966451z)

[**7. Presupuesto estimado 7**](#_59uvlo6ltkm9)

[**8. Lista de Interesados (stakeholders) 7**](#_g1liqrt77jkz)

[**10. Asignación del Gerente de Proyecto y nivel de autoridad 7**](#_tupfg4cqigl)

[Gerente del proyecto 7](#_jpaemdy2ymoj)

[Niveles de autoridad 7](#_ew6xw7vinjw5)

[**Aprobaciones 8**](#_w6ykq0ij8m8z)

# 

# 1. Propósito y Justificación del proyecto

La empresa de Jose Antonio Campos, dedicada a la venta de paneles SIP, enfrenta limitaciones en sus procesos de ventas, cotización para los clientes e inventario, que actualmente se realiza de manera presencial. El proyecto busca implementar un sistema de ventas digital, con la integración de gestión de stock y un cotizador automático de materiales, para mejorar el alcance comercial, optimizar los procesos y responder a la creciente demanda y digitalización en el sector.

# 2. Requerimientos de alto nivel

## 2.1. Requerimientos del producto

Los requerimientos que debecumplir el sistema deben ser:

* E-Commerce Funcional, que permita la venta de paneles SIP de manera digital, las 24 horas del día, debe incluir carrito de compras y pasar por pago seguro
* Gestión de Inventario en tiempo real, con actualización automática de stock cada vez que se registre una venta.
* Cotizador automático, que calcule de manera precisa la cantidad de materiales según m² ingresados por el cliente.
* Gestión de usuarios y clientes, permitiendo registro, inicio de sesión y un administrador de cuentas.
* Panel administrativo para visualizar ventas e inventario en línea.
* Notificaciones automáticas (Correo o SMS) al cliente sobre la confirmación de compras.
* Compatibilidad multiplataforma, siendo accesible desde dispositivos móviles y computadoras.
* Seguridad de la información, cumpliendo con estándares básicos de protección de datos de clientes y transacciones.

## 2.2. Requerimientos del proyecto

Los requerimientos de como se debe ejecutar el proyecto deben ser:

* Plazo máximo de implementación de 4 meses desde la aprobación hasta el despliegue del sistema.
* Capacitación del personal interno, en el uso del sistema de ventas, inventario y soporte técnico.
* Soporte técnico post- implementación, de al menos 3 meses posterior al despliegue.
* Prueba piloto del sistema, antes del lanzamiento oficial, con un grupo reducido de clientes.
* Comunicación constante con stakeholders, mediante reportes periódicos del avance y estado del proyecto.
* Control de calidad y validación, con pruebas funcionales, de rendimiento y seguridad previas a la entrega final.

# 3. Objetivos

## 3.1. Alcance

| **Objetivo** | **Indicador de éxito** |
| --- | --- |
| Desarrollar e implementar una plataforma de ventas online de paneles SIP con carrito de compras y pago seguro, módulos de gestión de inventario en tiempo real, cotizador automático según superficie en m², panel administrativo para la visualización de ventas, inventario y usuarios y con funcionalidad de notificaciones automáticas para los clientes por correo o SMS. | La plataforma debe estar en producción con al menos 5 módulos principales funcionales, (Ventas, Pagos, Inventarios, Cotizador Y notificaciones.) y ser utilizada en el 100% de las transacciones de la empresa en el cierre del proyecto. |

## 3.2. Cronograma (Tiempo)

| **Objetivo** | **Indicador de éxito** |
| --- | --- |
| Finalizar el proyecto en un plazo máximo de 18 semanas (4 meses), incluyendo análisis, desarrollo, pruebas y lanzamiento. | Cumplimiento de al menos el 90% de los hitos definidos dentro de las fechas establecidas. |

## 3.3. Costo

| **Objetivo** | **Indicador de éxito** |
| --- | --- |
| Implementar el proyecto dentro de un presupuesto estimado de $2.564.000, destinados a infraestructura tecnológica, desarrollo e implementación. | No superar en más de un 10% el presupuesto aprobado (máximo $2.820.400), manteniendo la calidad de los entregables. |

## 3.4. Calidad

| **Objetivo** | **Indicador de éxito** |
| --- | --- |
| Asegurar que la plataforma cumpla con los altos estándares de usabilidad, seguridad y confiabilidad con una disponibilidad mínima del 99% en el primer mes post lanzamiento, cumplimiento de normativas básicas de seguridad como cifrado SSL, y protección de credenciales, con una interfaz intuitiva y responsiva para dispositivos móviles y de escritorio. | superar pruebas de usabilidad con al menos 85% de satisfacción y superar pruebas de seguridad sin vulnerabilidades críticas detectadas. |

# 4. Premisas y Restricciones

El cliente Jose Antonio Campos entregará la información completa y actualizada de los productos (catálogo de paneles SIP), precios actuales e información de inventario. El equipo de desarrollo contará con acceso a infraestructura tecnológica mínima (hosting, dominio y herramientas de gestión). Los usuarios internos (ventas y bodega) tendrán la disponibilidad para pruebas y capacitación en los plazos definidos. El patrocinador principal (Don José Antonio Campos) asignará los recursos financieros necesarios (Presupuesto de $2.564.000). También existirá la disposición del equipo de ventas para adoptar el sistema digital y migrar los procesos manuales actuales.

Como restricciones, el proyecto deberá ejecutarse dentro del marco establecido (18 semanas) desde su aprobación hasta el lanzamiento oficial, tendrá un costo total de no más de $2.564.000 de pesos con un margen de desviación del 10%. El sistema deberá incluir como mínimo:

* Ventas online con pago seguro
* Gestión de inventario en tiempo real
* Cotizador automático
* Panel administrativo Básico.

El proyecto sólo dispondrá de un equipo de 4 especialistas (ingenieros en informática) más la colaboración del cliente, sin contemplar la contratación de personal adicional. El sistema no incluye el desarrollo de un sistema de envíos, ya que actualmente la empresa no dispone del servicio. Por último el sistema debe ser multiplataforma, es decir que debe ser adaptable para dispositivos móviles como para de escritorio.

# 5. Riesgos iniciales de alto nivel

Algunos riesgos identificados para el proyecto son:

**Riesgos técnicos:**

* Fallas de funcionamiento de módulos críticos (ventas, inventario, cotizador, administración)
* Problemas de seguridad en pagos online o fuga de datos de clientes
* Sobrecarga de infraestructura tecnológica por aumento inesperado de usuarios.

**Riesgos de Cronograma**

* Retrasos en los entregables incumplendo el plazo de entrega
* Baja disponibilidad de usuarios internos para pruebas y validaciones.
* Retrasos en el desarrollo por problemas técnicos
* Dependencias externas no controlables.

**Riesgos financieros**

* Sobrecostos en la implementación que superen el presupuesto inicial ($2.000.000)
* Costos adicionales por necesidad de contratar servicios externos.
* Costos adicionales por cambios inesperados de requerimientos

**Riesgos de Calidad y Adopción**

* Resistencia al cambio por el personal interno.
* Baja adopción digital por parte de clientes.
* Limitaciones logísticas por falta de equipo de repartición.

# 6. Cronograma de hitos principales

| **Hito** | **Fecha Tope** |
| --- | --- |
| Sprint o planning | 05/09/2025 |
| Sprint 4 Término de desarrollo | 18/11/2025 |
| Marcha blanca terminada | 12/12/2025 |

# 7. Presupuesto estimado

El presupuesto estimado para la realización del proyecto es de $2.564.000 (dos millones quinientos sesenta y cuatro mil pesos) destinados a recursos, infraestructura, servicios y herramientas necesarias.

# 8. Lista de Interesados (stakeholders)

| **Nombre** | **Cargo** |
| --- | --- |
| Jose Antonio Campos | Dueño de la empresa |
| Carlos Sebastian Cespedes | Asesor tecnologico e informatico |
| Paolo Ignacio Cespedes | Scrum master del proyecto y product owner |
| Amada Sandoval Bustamante | Vendedora / Socia |

# 10. Asignación del Gerente de Proyecto y nivel de autoridad

## Gerente del proyecto

| **Nombre** | **Cargo** |
| --- | --- |
| Paolo Cespedes | Scrum master |

## Niveles de autoridad

| **Área de autoridad** | **Descripción del nivel de autoridad** |
| --- | --- |
| **Decisiones de personal (Staffing)** | En caso de haber algún altercado con el equipo de trabajo se realizara una reunion para solventar el altercado de repetirse varias veces se hara una peticion a el jefe de proyectos |
| **Gestión de presupuesto y de sus variaciones** | Puede cambiar el presupuesto hasta cierto punto pero debe validarlo con el cliente primero de ser muy extremo se hará una petición al jefe de proyectos |
| **Decisiones técnicas** | Puede cambiar decisiones técnicas mientras que el equipo scrum esté de acuerdo |
| **Resolución de conflictos** | Puede resolver conflictos internos para el desarrollo de este proyecto su nivel de autoridad para este punto es alto |
| **Ruta de escalamiento y limitaciones de autoridad** | Tiene un nivel de autoridad medio ya que debe validarlo primero con el cliente |

# 

# 

# 

# Aprobaciones

| **Patrocinador** | **Fecha** | **Firma** |
| --- | --- | --- |
| Jose Antonio Campos | **01/09/2025** |  |