01 / MESA DE DECISIONES

Qué falta definir juntos

Propuesta de trabajo con la empresa, la facultad y el equipo desarrollador. Máximo ocho páginas.

Principio del proyecto

Nosotros desarrollamos la plataforma y proponemos opciones. La empresa decide las reglas operativas y comerciales; nadie debe inventar sus políticas.

Las seis decisiones que destraban el piloto

Prioridad	Decisión	Quién debe resolver
P0	Localidad, zonas, horarios y capacidad de cumplir pedidos.	Empresa + operaciones
P0	Origen de stock: conductor cargado, depósito o comercio.	Empresa + abastecimiento
P0	Precios con entrega incluida y pago al conductor.	Empresa + finanzas
P0	Quién vende, cobra, factura y maneja devoluciones.	Empresa + procesador
P0	Qué es crecimiento elegible para el honorario 30%.	Socios + empresa
P1	Permisos, conservación de datos, difusión y publicación.	Equipo + empresa

Acuerdos que proponemos mantener

- Empezar con una empresa y un lugar; diseñar desde el inicio para varias organizaciones.
- Cliente paga un precio final con entrega incluida, sin cargo adicional de plataforma.
- Permitir pedir ahora y programación recurrente como flujos diferentes.
- Primera demo con datos inventados separados de operación real. Antes del piloto se valida en teléfonos.

02 / COBERTURA Y HORARIO

Dónde podemos cumplir

No basta con colocar un radio en el mapa: hace falta stock, repartidor y tiempo comprometido.

Propuesta operativa

- Piloto en localidad aún por confirmar. Expansión posterior hacia Asunción y, según viabilidad, Argentina.
- Zonas con horarios por empresa y punto; permitir activación solo cuando haya stock y capacidad.
- El cliente puede pedir ahora si la zona está operativa; fuera de horario, ofrecer franja próxima o aviso.
- Conductor elige conectarse dentro de ventanas permitidas; franjas del cliente no son obligación para pedir al instante.

Preguntas y propuesta inicial

Por definir	Propuesta para discutir
Localidad y barrios	Lista exacta de barrios, calles problemáticas y límites de cobertura.
Horario de venta	Horario ampliado solo si la empresa puede reponer y atender incidencias.
Tiempo prometido	ETA estimada; no garantía fija sin datos reales y capacidad.
Expansión	Cada nueva zona requiere punto, stock, conductores y responsable.
Fuera de cobertura	Mostrar "Todavía no llegamos" y registrar demanda no atendida.

Decisión necesaria antes del piloto

Ciudad inicial exacta, zonas habilitadas, cortes de pedido y quién resuelve incidencias fuera de horario.

03 / MERCADERÍA Y ABASTECIMIENTO

De dónde sale cada bidón

Dos opciones pueden coexistir: conductor con carga propia o retiro en un punto cercano.

Modelo propuesto de stock

Etapa	Regla sugerida
Origen	Stock registrado en planta, depósito o comercio custodio.
Reserva	Al aceptar pedido se reserva stock disponible, sin duplicarlo.
Traslado	Depósito prepara; conductor confirma cantidad recibida.
Entrega	Se descuentan unidades; diferencias y retornables quedan auditados.
Cierre	Recuento de carga, faltantes, envases vacíos y devoluciones.

Vehículos y locales: qué deben decidir

- Requisitos de vehículo y carga segura: peso, dimensiones, sujeción, higiene y documentación.
- Quién es dueño del agua mientras la lleva el conductor: consignación, venta al conductor u otro acuerdo.
- Comercio custodio vs comercio revendedor: cambia quién cobra, fija precio y factura.
- Presentaciones 5 L y 20 L, retornable o descartable, depósito de envase si aplica.

Riesgo que debemos evitar

Un conductor puede estar cerca del cliente y lejos del agua. Despachar según recorrido total y stock real, no solo distancia al comprador.

04 / EXPERIENCIA Y REPARTIDORES

Pedidos rápidos y trabajo flexible

El comprador necesita simplicidad; el conductor debe saber dónde ir, qué llevar y cuánto cobra.

Dos tipos de compra

PEDIR AHORA

No obliga a elegir franja. Se muestra disponibilidad y ETA estimada.

PROGRAMAR

Elegir día(s), dirección, cantidad y franja; pausar u omitir una entrega.

Conductor estilo plataforma de reparto

- Conectarme / Desconectarme, área autorizada, mapa, ofertas con vencimiento, aceptar/rechazar.
- Si tiene agua: ruta directa; si debe retirarla: conductor → punto → cliente.
- Ver ganancia estimada por servicio y acumulada. Navegación interna y opción Waze, Google o Apple Maps donde corresponda.

Cómo proponemos remunerar

Esquema configurable, no tarifa definida

Máximo entre tarifa mínima y (base + km + manipulación), más bonos y peajes aprobados. Ajustes por espera o incidente solo según regla explícita.

Decisión de empresa	Por qué importa
Tarifa por km y mínimo	Evita que todos los viajes paguen lo mismo pese a distancias diferentes.
Ruta a punto y retorno	Reconoce retiro o reposición cuando corresponda.
Rechazo, demora, cancelación	Define si hay compensación y quién autoriza.
Conductor con carga	Determina inicio y cierre de su inventario.

05 / DINERO Y FACTURACIÓN

Cobrar bien, rendir sin confusión

La app no debe recaudar para varias empresas por accidente ni confundir efectivo custodiado con ganancia.

Pagos del comprador

- Precio de productos con entrega incluida; cliente ve total final antes de confirmar.
- En piloto: efectivo y tarjeta, cuando haya integración aprobada. La tarjeta de demo se muestra como simulada.
- Cada vendedor potencialmente con su cuenta de comercio, sujeto a autorización comercial/técnica del procesador.
- La empresa debe definir quién emite factura, trata contracargos, reembolsos y fallos de cobro.

Libro de movimientos propuesto

Concepto	Se registra por separado
Venta del pedido	Ingreso del vendedor; impuesto y descuentos según reglas.
Efectivo cobrado	Dinero en custodia del conductor hasta rendición.
Ganancia del conductor	Remuneración por entrega y bonos aprobados.
Envases	Depósitos y devoluciones, no necesariamente ventas.
Honorario plataforma	30% sobre crecimiento elegible, por cierre comercial.

Decisión prioritaria

Definir pago al conductor y quién realiza la liquidación semanal: conductor, empresa o terceros, y qué mecanismos se autorizan.

06 / MODELO ECONÓMICO Y ANALÍTICA

El 30% solo si medimos bien

La idea comercial propuesta es cobrar por crecimiento de ventas comparable, no por cada pedido de la app.

Ejemplo ilustrativo

Variable	Valor DEMO
Ventas base elegibles	Gs. 100.000
Ventas actuales elegibles	Gs. 200.000
Crecimiento	Gs. 100.000
Honorario propuesto: 30%	Gs. 30.000

Definición acordada imprescindible

Honorario = 30% × máx(0, ventas actuales elegibles − base comparable ajustada). La fórmula no puede aplicarse sin acordar período, canales y ajustes.

Evitar atribuir mal el crecimiento

- Si un cliente deja de pedir por teléfono y empieza a usar app, esa compra puede ser un cambio de canal, no una venta nueva.
- Comparar zonas, precios, nuevos puntos, estacionalidad, devoluciones, impuestos y descuentos.
- Revisar margen de contribución: si el incremento deja menos del 30% tras costos variables, el acuerdo podría no ser rentable.

Qué debe exportar el panel

- Ventas diarias/semanales/mensuales/anuales, por producto, ciudad, barrio, canal y vendedor.
- Pedidos, litros, clientes nuevos/recurrentes, stock, pedidos fallidos, flota y zonas de demanda.
- Mapa térmico según métrica elegida, con leyenda y escala; distinguir ventas reales de datos DEMO.

07 / TECNOLOGÍA Y GOBIERNO

Base lista para la demo

Estado actualizado al 5 de noviembre. Las decisiones comerciales y operativas de este documento siguen siendo propuestas para acordar.

Arquitectura que ya utiliza la demo

Android nativo con React Native / Expo; web estática Next.js. Auth, permisos y sesión de presentación en Supabase Proyecto Agua. MapLibre muestra calles; la trayectoria Geoapify guardada se recorre con posición simulada.

Publicación autorizada

Sitio separado: https://demo.grupodeganadores.online/ en el plan Cloud existente. HTTPS activo. La raíz y www conservan sus registros. No se compraron servicios ni se reemplazó el sitio de otra aplicación.

Programación y preparación

La llegada se elige dentro de un rango acotado y permitido por la empresa. El proceso del servidor avisa aproximadamente 30 minutos antes. La preasignación automática, capacidad por ventana y optimización conjunta de varios pedidos requieren una etapa adicional.

Qué decide la empresa

Cobertura, horarios reales, cupos por ventana, tiempo de preparación, tratamiento de rechazos y atrasos. Quién vende, factura y liquida efectivo; base comparable del honorario propuesto. No convertir métricas ficticias en compromisos comerciales.

Próximas validaciones técnicas

GPS y consumo de batería en Android físico; push remotas; proveedor de pago y reembolsos; recuperación de cuenta desde el dominio autorizado; backups, retención y recuperación. Docker local está conservado, pero su motor no respondió en esta ejecución.

Seguridad y mantenimiento

Las cinco perspectivas de presentación no conceden roles. Los cambios sensibles se autorizan en servidor. La sesión DEMO es privada por propietario y vence a las 24 horas. Definir limpieza periódica de sus recibos y costos antes del piloto.

08 / PRÓXIMA REUNIÓN

Preguntas para cerrar el piloto

Marcar responsable y fecha al finalizar; Codex puede construir la DEMO mientras estas decisiones siguen pendientes.

1	¿Cuál es la localidad exacta y qué barrios cubrimos?	Responsable: _____
2	¿Qué días y horarios son realmente operables?	Responsable: _____
3	¿Quién provee el agua, desde qué depósitos o comercios?	Responsable: _____
4	¿Cuánto stock puede llevar cada conductor y en qué vehículo?	Responsable: _____
5	¿Qué productos, marcas, precios y envases se ofrecerán?	Responsable: _____
6	¿Cuál es la remuneración base, por kilómetro y bonificaciones?	Responsable: _____
7	¿Quién cobra con tarjeta, cobra en efectivo y factura?	Responsable: _____
8	¿Cómo se rinde efectivo y se liquidan ganancias?	Responsable: _____
9	¿Qué ventas entran en la base comparable del 30%?	Responsable: _____
10	¿Quién atiende reclamos, cambios y fallos de entrega?	Responsable: _____
11	¿Qué empleados podrán ver flota, clientes y finanzas?	Responsable: _____
12	¿Cuándo se autoriza pasar de demo a piloto real?	Responsable: _____

Acuerdo para el próximo hito

Empresa confirma operaciones y términos; desarrollo valida Android físico, URL web y consistencia de reportes.

Documento de análisis y propuesta. No sustituye contrato comercial, regulación aplicable ni validación de costos/seguridad.