**GRUIN\_v2.0\_2016**

**Grupos Interesados**

**SISTEMA DE CONTROL**

**DE PRODUCTIVIDAD**

**GRUPOS DE INTERES (STAKEHOLDERS)**

**SSI S.A.C**

**Empresa dedicada al desarrollo de sistemas informáticos**

**para la toma de decisiones y optimización de procesos en**

**las empresas.**

**10 de Noviembre de 2016**





**HISTORIAL DE LAS REVISIONES**

| Ítem | Versión | Fecha | Autor | Descripción | Estado | Responsable de Revisión y/o Aprobación |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 01 | 1.0 | 10-11-2016 | MQ | Versión preliminar | En Revisión | GR |
| 02 | 2.0 | 10-11-2016 | MQ | Versión preliminar | En Revisión | GR |

**Autor(es):**

GR: José Gustavo Rivero García.

MQ: Mirian Anais Quispe Sarmiento.

CS: Cesar Andrés Salvatierra Espinoza.

LM: Lucho Gregorio Morales Segovia.

**Revisor(es) Institución:**

MS: Manuel Sáenz

Índice

[1. INTRODUCCION 4](#_Toc466917393)

[2.1 IDENTIFICACIÓN TEMPRANA DE TENDENCIAS Y ASUNTOS RELEVANTES. 5](#_Toc466917394)

[2.2 MEJOR GESTIÓN DE RIESGOS Y DE OPORTUNIDADES. 5](#_Toc466917395)

[2.3 INNOVACIÓN Y MEJORA 5](#_Toc466917396)

[2.4 ESTABLECER LA CREDIBILIDAD COMO SOCIO. 5](#_Toc466917397)

[2.5 TOMA DE DECISIONES FUNDAMENTADA. 5](#_Toc466917398)

[3. IDENTIFICACIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS 6](#_Toc466917399)

[3.1 SII SAC 6](#_Toc466917400)

[3.2 PDS-UTP 7](#_Toc466917401)

[3.3 AUDITORIO 7](#_Toc466917402)

[3.4 PROVEEDOR DE HOSTING E INTERNET EXTERNOS 7](#_Toc466917403)

[4. REPRESENTATES DE COORDINACION EMPRESA – CLIENTE 7](#_Toc466917404)

[5. DOCUMENTOS RELACIONADOS EMPRESA – CLIENTE 7](#_Toc466917405)

# INTRODUCCION

Debido a la gran competencia del mercado en los diferentes sectores ya sea de empresas grandes como pequeñas la capacidad de ofrecer productos o servicios de calidad a conllevado a optimizar los recursos por parte de los dirigentes de estas mismas.

Sin embargo, la práctica de lo expuesto anteriormente no se realiza de la mejor manera. Para ello, la empresa SSI S.A.C ha realizado una serie de sistemas informáticos para garantizar la productividad de una empresa.

Uno de estos sistemas es de control de empleados de una empresa determinada, el cual, con una serie de parámetros realiza un análisis de la productividad de cada empleado, obteniendo así, un balance de lo producido cada mes en la empresa.

Más allá de ello se tendrá en cuenta las partes interesadas que serán necesarias para el cumplimiento del proyecto que se realizara. Por a continuación se dará una pequeña contextualización y posteriormente se visualizará partes de grupos e interés en la empresa SSI SAC.

1. GRUPOS DE INTERÉS

Cuando hablamos de ‘grupos de interés’ o de ‘partes interesadas’, nos referimos a las personas o grupos de personas que tienen impacto en, o se ven afectados por, las actividades, los productos o los servicios de una empresa (u otra organización). Establecer un compromiso (engagement) con los grupos de interés supone una variedad de acciones y esfuerzos para comprender e involucrar a estos grupos en las actividades y la toma de decisiones de una compañía.

De este modo, se puede describir el compromiso con los grupos de interés como el conjunto de acciones desarrolladas por la empresa para reconocer, a sus partes interesadas, el derecho a ser escuchadas. Este derecho no implica que la empresa tenga que satisfacer las preocupaciones de todos los grupos de interés, aunque sí supone que debe responder a las cuestiones planteadas por ellos e incluirlas en el desarrollo estratégico y operacional de la misma.

Los beneficios de un compromiso con los grupos de interés exitoso pueden ser varios, entre los cuales contamos con:

## IDENTIFICACIÓN TEMPRANA DE TENDENCIAS Y ASUNTOS RELEVANTES.

El hecho de mantener un diálogo continuo con los grupos de interés lleva consigo la posibilidad de poder identificar nuevos temas que puedan influir en las condiciones, tanto para la empresa como para el mercado en general.

## MEJOR GESTIÓN DE RIESGOS Y DE OPORTUNIDADES.

Tener conocimiento de las perspectivas y acceso a los recursos de los grupos de interés puede ayudar a la empresa a gestionar las oportunidades y los riesgos con mayor eficiencia y eficacia.

* 1. INNOVACIÓN Y MEJORA.

El conocimiento y los recursos de los grupos de interés también pueden ayudar a la empresa en la mejora y la innovación de sus procesos y de sus productos o servicios.

## ESTABLECER LA CREDIBILIDAD COMO SOCIO.

La interacción cara a cara y la capacidad de desarrollar las relaciones individuales son, generalmente, el método más eficaz para la construcción de confianza y la credibilidad de la empresa. A su vez, el hecho de crear confianza es crucial para lograr el éxito a largo plazo.

## TOMA DE DECISIONES FUNDAMENTADA.

El acceso a la información y las relaciones que van más allá de las fuentes tradicionales pueden traducirse en una ventaja competitiva si se integran en la planificación y otras actividades principales de la empresa. En el siguiente capítulo explicaremos los distintos pasos del proceso para alcanzar un compromiso con los grupos de interés y presentaremos casos de empresas que los están llevando a cabo.

# IDENTIFICACIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS

En el caso del proyecto que se está realizando, consideramos los a los siguientes grupos de interés

**EXTERNO**

**INTERNO**

**PROVEEDOR DE HOSTING**

**PROVEEDOR DE**

**INTERNET**

## SII SAC

SII SAC es la empresa que desarrolla el software su objetivo empresarial es llegar al cliente, satisfacer sus necesidades mediante la entrega del software, obtener una contraprestación por ello y ganar su fidelidad. Para ello se debe de tener en cuenta las necesidades, gustos, preferencias y requerimientos de estos. La organización debe conocer a su cliente identificando sus necesidades para poderlas satisfacer adecuadamente.

SII SAC es la empresa que desarrolla el software para el cliente PDS-UTP de este recibe todos los requerimientos para que se desarrolle de manera correcta, SSI cuenta con un Jefe de proyecto que se encargara de acordar algunos improvisto, retrasos o cualquier otro inconveniente que suceda en el tiempo que se está desarrollando el software para el cliente.

El jefe de proyecto está en diálogo continuo con PDS-UTP lleva consigo la posibilidad de poder identificar nuevos temas que puedan influir en las condiciones, tanto para la empresa como para el mercado en general.

## PDS-UTP

PDS-UTP es el cliente el que posee cuotas altas de poder sobre la organización ya que son los que aportan el capital necesario para la marcha institucional, a partir del cual se pude llegar a obtener utilidades.

Tiene acceso a la información, se le presenta documentos y cada cierto tiempo determinado y acordado con la empresa SSI SAC el cliente podrá visualizar los entregables para que tenga conocimiento de cómo es el avance, en qué situación se encuentra y si en caso algo pueda modificar o arreglar, deberá hablar con el jefe de proyecto si esto será posible.

Es el receptor del producto, brinda los requerimientos, cambia y sobre todo es el que aprueba el proyecto al finalizar.

## AUDITORIO

El auditorio viene a ser una parte interesada, ya que visualizara cada etapa del proyecto. El auditorio sabrá en que consiste, cuál es su uso, y podrá dar algunas recomendaciones que pueden ayudar a la empresa en la mejora y la innovación de sus procesos y de sus productos o servicios, posteriormente se verificará y si es posible o recomendable dar ese cambio se consultara con el cliente para al final ponerlo en práctica y mejorar el software.

## PROVEEDOR DE HOSTING E INTERNET EXTERNOS

Debido a que la empresa SSI SAC requiere de dos empresas terciarios le provean hosting e internet, para ello la organización debe de tener muy en cuenta a sus proveedores, estudiando adecuadamente la oferta existente a fin de encontrar aquella que resulten mejor tanto en calidad como en precio. Así mismo, la organización debe de estar vigilante frente a ellos a fin de advertir cualquier posibilidad de concertaciones de precios, políticas restrictivas, etc. Se tendrá el riesgo de que en el caso del hosting no soporte y en el caso de internet no brinde el servicio por algunos inconvenientes.

# REPRESENTATES DE COORDINACION EMPRESA – CLIENTE

Para la venta del producto Sistema de Control de productividad se realizará a través de los siguientes representantes:

Por parte de la empresa el representante de la empresa SSI S.A.C será el Jefe de Proyecto (Gustavo Rivero) y el representante del cliente PDS – UTP (Manuel Saenz).

# DOCUMENTOS RELACIONADOS EMPRESA – CLIENTE

Para la comunicación con el cliente se utilizará diversos entregables de los cuales serán:

* Acta de Reunión Externa
* Acta de Kick of meeting Externo
* Acta de Aceptación de Entregables
* Acta de Cierre del Proyecto
* Acta de aceptación del Plan de Proyecto