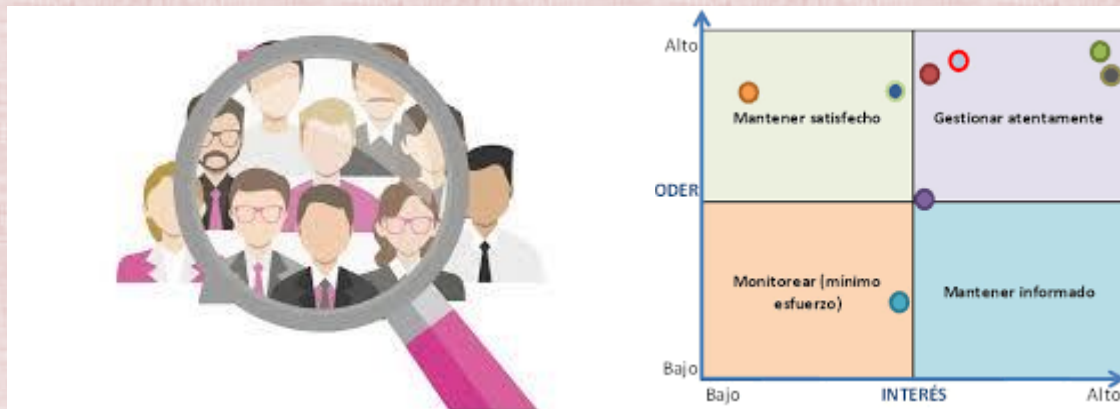


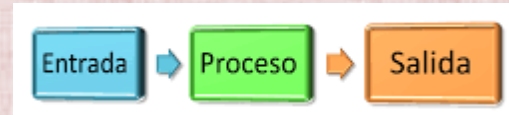
Tema 3: Las Partes Interesadas

Proceso: Identificación de las partes interesadas



Contenidos

Descripción del proceso



Herramientas para la identificación de implicados 

Modelos de clasificación y priorización 

Mapeo/Representación de implicados 

Formato de registro de implicados 

Proceso: Identificar las partes interesadas

Objetivos:

- ✓ Identificar intereses, expectativas e influencia de los interesados.
- ✓ Relacionarlos con los objetivos del proyecto.
- ✓ Identificar posibles relaciones entre los interesados (alianzas o conflictos).
- ✓ Clasificar a los interesados según su interés, influencia y participación en el proyecto.

Descripción del proceso

¿En qué consiste?

- ✓ Al inicio del proyecto
- ✓ Identificará todas las personas y organizaciones relevantes impactadas por el proyecto.
- ✓ Analizará y documentará toda la información significativa relativa a sus intereses, participación, interdependencias.
- ✓ y posible impacto en el éxito del proyecto. Tanto positivo como negativo



El beneficio clave de este proceso es que permite al Director de proyecto identificar el nivel apropiado en el que debe focalizarse en relación a cada parte interesada o grupo de partes interesadas.

Importancia de identificar implicados

Ambigüedad tardía:

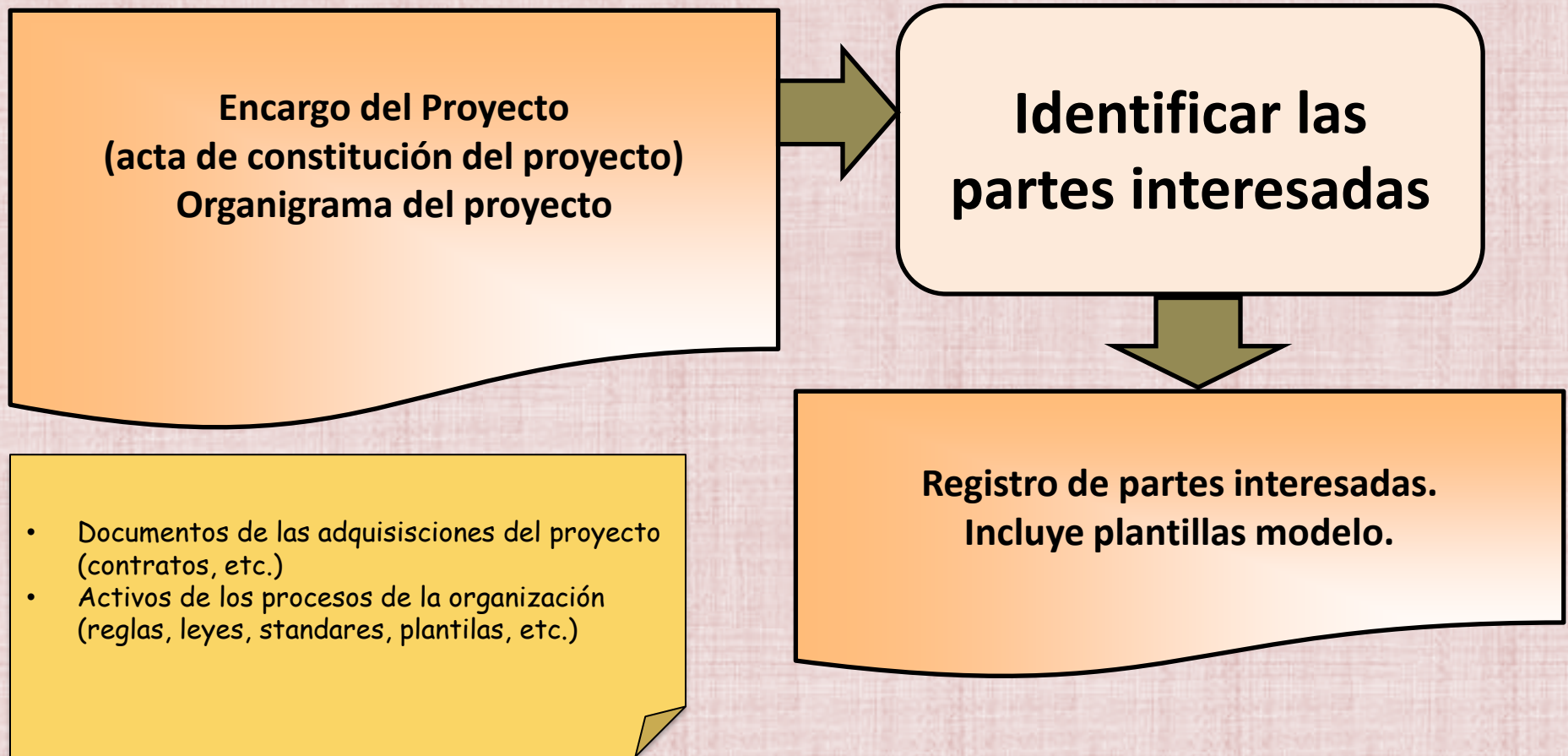
“Un punto ambiguo en el documento de requisitos supone una discrepancia con los interesados”

TomDeMarco



- ✓ Si nos olvidamos de un interesado, éste ejercerá todo su poder para que se tengan en cuenta sus necesidades.
 - ✓ cuanto más tarde se incorpora un requisito este resulta más costoso de implementar.
- De modo que es peor olvidar a un interesado, que olvidar un requisito.

Proceso: Identificar las partes interesadas



Herramientas para la identificación de implicados

- **Juicio de expertos**

Para asegurar obtenemos una lista extensa y completa de los interesados

- **Reuniones**

Para entender a los principales interesados,
Intercambiar información sobre roles, intereses,
conocimientos y posicionamiento general de cada interesado

- **Técnica de análisis de interesados**

Modelo de clasificación y priorización los grupos de interesados en función de: la influencia, el interés, expectativas, capacidades, etc.

- **Representación de datos**

Mapeo/representación de interesados

Técnica de análisis de interesados

Con el propósito del proyecto en mente se identifican los grupos de interés, en relación a:

- ✓ intereses,
- ✓ expectativas,
- ✓ Actitudes (apoyo al proyecto)
- ✓ las relaciones que tienen con el proyecto.
- ✓ las relaciones con otras partes interesadas.
- ✓ las coaliciones y alianzas que se pueden construir para asegurar el éxito del proyecto.
- ✓ los momentos y la forma en que influenciarlas en cada etapa del proyecto.

Técnica de análisis de interesados

los interesados pueden mostrar una combinación de:

- ✓ **Interés.** Una persona o grupo puede verse afectado por una decisión relacionada con el proyecto o sus resultados.
- ✓ **Derechos** (derechos legales o morales).
- ✓ **Propiedad.** tienen un título legal de un activo o una propiedad.
- ✓ **Conocimiento.** que puede beneficiar al proyecto
- ✓ **Contribución.** Provisión de fondos u otros recursos, incluidos recursos humanos, o prestación de apoyo de formas más intangibles.

Técnica de análisis de interesados

Podemos agrupar estos interesados en base a (+ o -):

- ✓ **Interés:** Muestran interés por mantenerse informados de lo que sucede.
- ✓ **Poder:** nivel de autoridad del implicado.
- ✓ **Influencia:** Nivel de participación activa en el proyecto
- ✓ **Impacto:** Capacidad del implicado para generar cambios.



Modelos de clasificación y priorización de implicados



Paso 1: Hacer unalista de todos los interesados



Preguntar a los interesados principales que ya conocemos

Paso 2: Identificar el impacto o apoyo que cada interesado podría generar



Priorizar Estrategias de respuesta comunes

Paso 3: Evaluar la posible reacción



Fomentar respuestas positivas, mitigar respuestas negativas

Paso 4: planificar apoyo



cómo mejorar su apoyo y mitigar los impactos negativos

Ejercicio

Queremos poner en marcha una empresa para la formación de inserción laboral de personas con dificultades sociales (exclusión, minorías, etc.)

¿Cuáles serían los implicados?



Modelos de clasificación y priorización de implicados

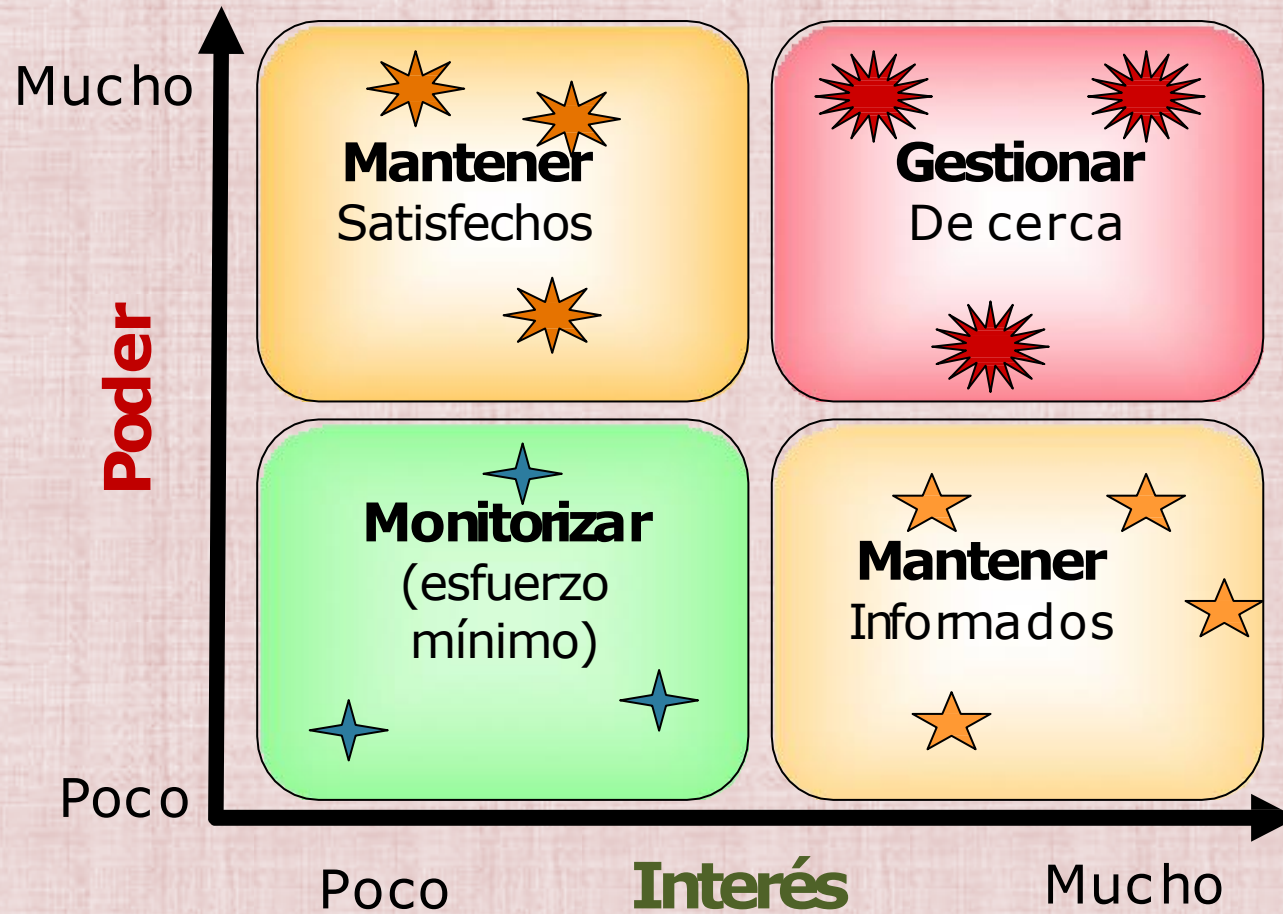


Mapeo/Representación de implicados

Base para Analizar el impacto o apoyo que podrían generar y clasificarlos:

- ✓ Matriz **Poder**/Interés
- ✓ Matriz **Poder**/Influencia
- ✓ Matriz **Influencia**/Impacto
- ✓ **Modelo de Prominencia**: Análisis en base a **Poder**, **Urgencia** y **Legitimidad**

Matriz de Poder/Interés



Matriz de Poder/Interés



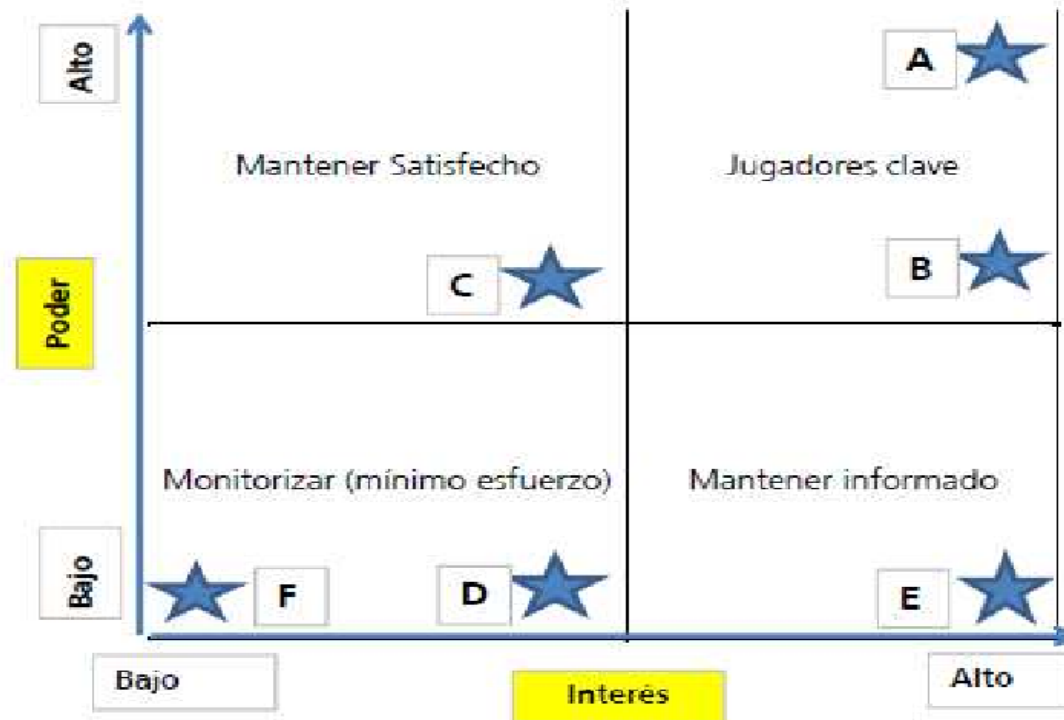
Poder: Nivel de autoridad

Interés: Nivel de interés sobre el resultado del proyecto

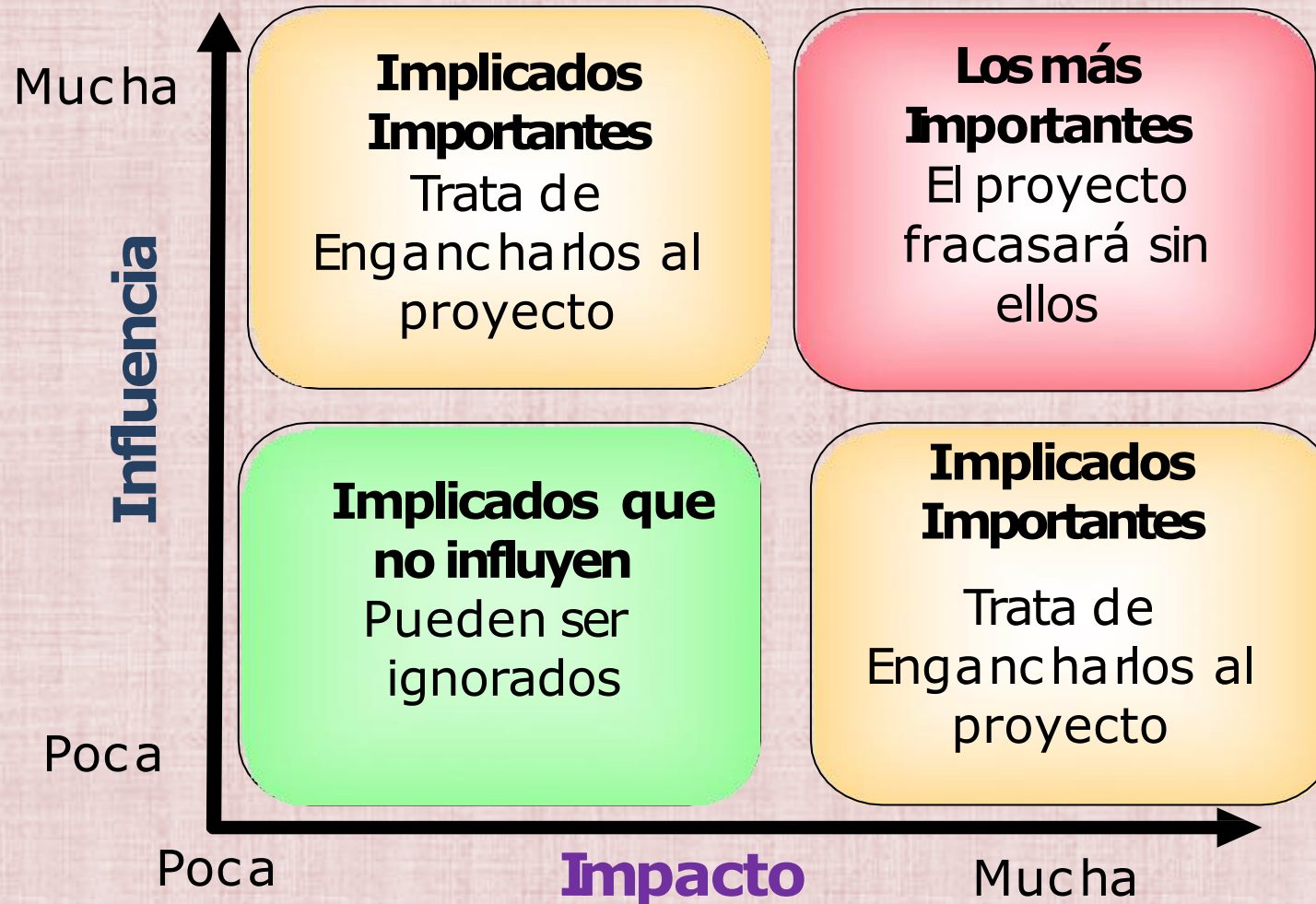
Stakeholders	Poder	Interés	ID
Junta Directiva del PMI Madrid Chapter	Alto	Alto	A
Áreas del PMI Madrid Chapter	Medio-Alto	Alto	B
Socios del PMI Madrid Chapter	Medio-Alto	Medio-Bajo	C
Potenciales socios del PMI Madrid Chapter	Bajo	Medio-Bajo	D
José Barato	Bajo	Alto	E
Miguel Santiago	Bajo	Bajo	F

Áreas del PMI Madrid Chapter

1. Área de Sistemas de Información
2. Área de Socios y Promoción Asociativa (OUC)
3. Área de voluntariado
4. Área de Servicios a Socios (JRAG)
5. Área de Comunicación Externa
6. Área de financiación



Matriz de Influencia/Impacto



Modelo de prominencia

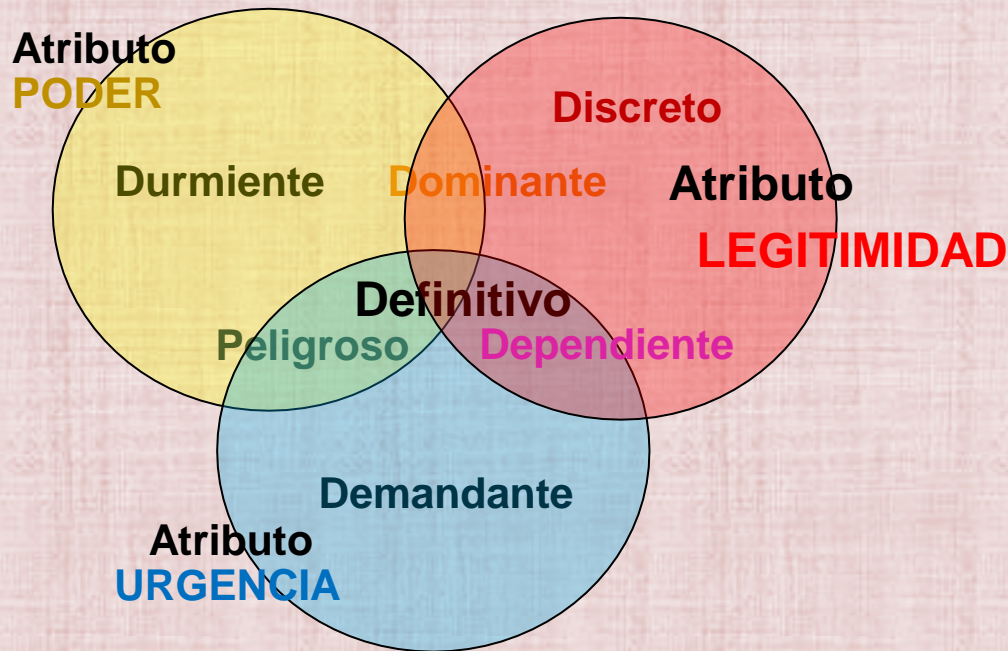
Los interesados que posean:

1 atributo: **Latentes** (Poca prominencia)

2 atributos: **Expectantes** (Prominencia media)

3 atributos: **Definitivos** (Gran prominencia)

Durmientes: cuando tienen poder
Discretos: cuando tienen legitimidad
Demandantes: cuando tienen urgencia



Dominantes: cuando tienen autoridad, es decir, poder y legitimidad. Reciben mucha atención

Dependientes: cuando tienen legitimidad y urgencia.

Peligrosos: cuando tienen urgencia y poder. Pueden volverse agresivos y coercitivos

Ejemplo de plantilla de registro de interesados (ISO)

	REGISTRO DE INTERESADOS / IMPLICADOS (STAKEHOLDERS)	G_ISO21500_Imp_P01_V1
		PAG. 1 DE 2

REGISTRO DE INTERESADOS / IMPLICADOS (STAKEHOLDERS)

TITULO DEL PROYECTO	Fecha	
	Cod. Proyecto	

Nombre y Apellidos	Puesto/Depto y dependencia	ROL	Requisitos	Expectativas / Intereses	Nivel de Influencia (1-5)	Info. De Contacto (tlf./email)	Clasif.
		(ejemplos)					
		Cliente					
		Sponsor					
		Aprobador					
		Experto					

Esta obra está licenciada bajo la Licencia [Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/).
 Para ver una copia de esta licencia, visita <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/>.



Ejemplo de plantilla de registro de interesados (PMBOK)



Partes Interesadas	Rol en el proyecto	Expectativas	Poder	Interés	Actitud
Junta Directiva del PMI Madrid Chapter	Sponsor	Mejorar los servicios del capítulo y captar nuevos socios	Alto	Alto	Apoyo
Áreas del PMI Madrid Chapter	Responsables funcionales de otras áreas del capítulo	Integrar este nuevo servicio dentro del capítulo	Medio-Alto	Alto	Apoyo
Socios del PMI Madrid Chapter	Usuarios	Disponer de un servicio atractivo (en contenido) y eficiente (en funcionamiento)	Medio-Alto	Medio-Bajo	Neutral - Apoyo (donaciones)
Potenciales socios del PMI Madrid Chapter	Potenciales usuarios	Encontrar un servicio que les rentabilice el coste de la cuota	Bajo	Medio-Bajo	Neutral
José Barato	Soporte informático	Dar a conocer este software libre en el PMI Madrid Chapter	Bajo	Alto	Apoyo
Miguel Santiago	Interlocutor con las universidades	Promover el PMI dentro de la universidad donde ejerce como profesor. Dar acceso a los alumnos de la universidad a los libros del capítulo.	Bajo	Bajo	Apoyo

Ejemplo plantilla registro interesados

[illegible]

Resumen

- ✓ Hemos hablado de la identificación de los grupos de interés, partes interesadas, o simplemente implicados.
- ✓ Hemos visto la importancia de una correcta identificación.
- ✓ Hemos hablado de las herramientas habituales en la identificación de los interesados.