

Marco de trabajo en la Gestión de Proyectos

Agenda

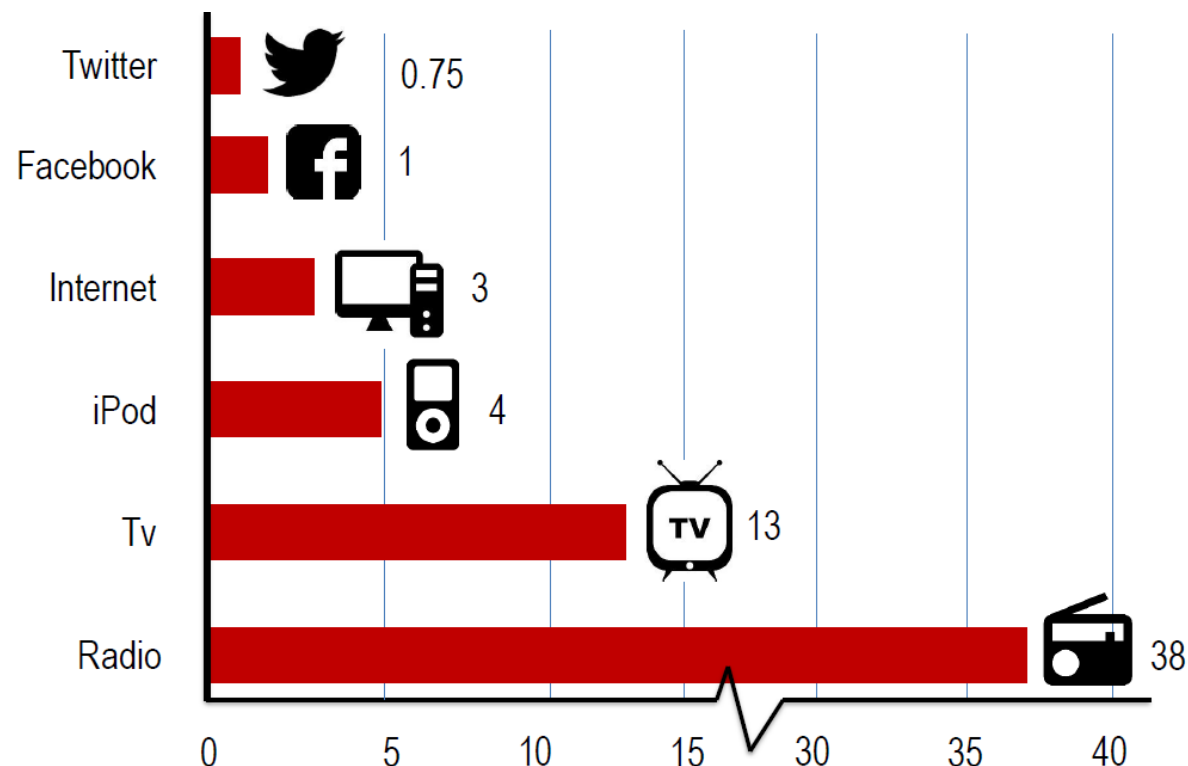
- **El contexto de los proyectos**
- Los ciclos de vida de los proyectos
- El ciclo de gestión de proyectos
- El caso de negocio

El contexto de los proyectos

Vivimos en entornos cada vez más cambiantes. La velocidad de la innovación es cada vez más grande.

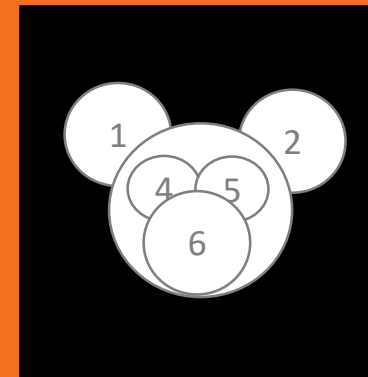
¿Cuáles son los mecanismos que tienen las organizaciones para sobrevivir?

Tiempo para llegar a 50 millones de usuarios



Fuente: Statista

Herramienta Chat y Video: El contexto de los proyectos (30 min)



Actividad







- Leer el material del siguiente link.
 - <https://martinalaimo.com/es/blog/cynefin>
- Preparar 2 ejemplos de cada contexto mencionado en el marco Cynefin. No es necesario redactar un documento, basta mencionarlos en clase.

Agenda

- El contexto de los proyectos
- **Los ciclos de vida de los proyectos**
- El ciclo de gestión de proyectos
- El caso de negocio

Ciclos de vida de proyectos

-  **Predictiva:** Un enfoque más tradicional, en el que la mayor parte de la planificación ocurre por adelantado, y luego se ejecuta en una sola pasada; es un proceso secuencial
-  **Iterativa:** Un enfoque que permite obtener retroalimentación para el trabajo sin terminar, a fin de mejorar y modificar ese trabajo
-  **Incremental:** Un enfoque que proporciona entregables terminados que el cliente puede utilizar de inmediato
-  **Adaptativa (Ágil) :** Un enfoque que es tanto iterativo como incremental a fin de refinar los elementos de trabajo y poder entregar con frecuencia

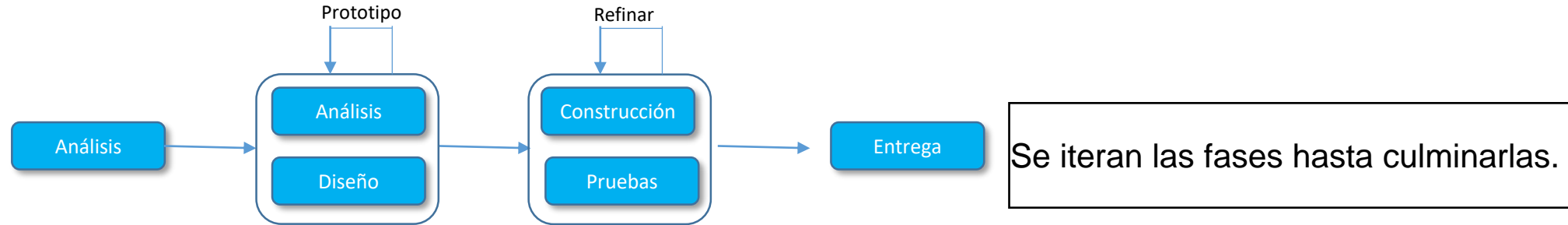


Ciclos de vida de proyecto

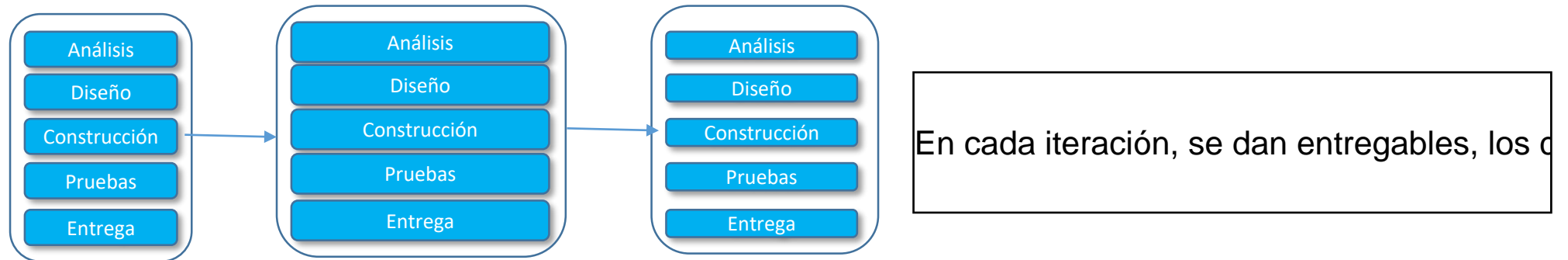
Predictiva:



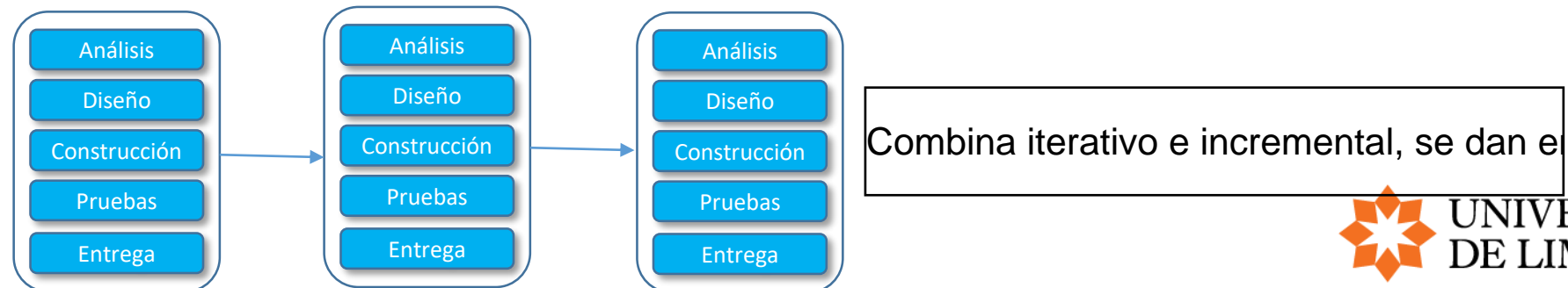
Iterativa:



Incremental:



Adaptativo:
(Ágil)

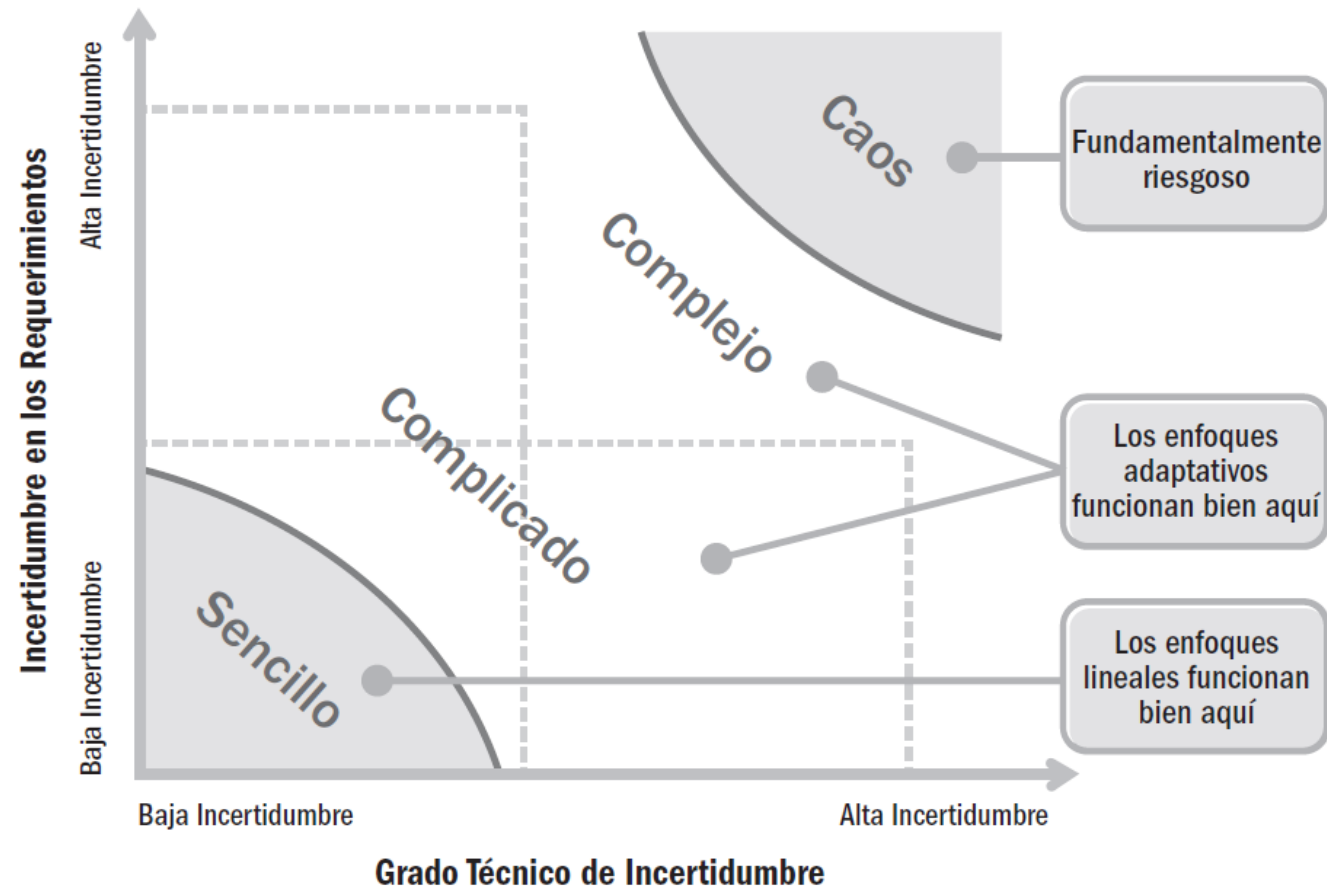


Ciclos de vida de proyectos

Enfoque	Meta	Requisitos	Actividades	Entrega
Predictivo Ejemplo: Casa Mi vivienda	Gestionar alcance, tiempo, costo	Fijo	Realizados una vez para todo el proyectos	Entrega única
Iterativo Ejemplo: Rediseño de casa	Corrección de la solución	Dinámico	Repetidos hasta que esté correcto en teoría	Entrega única
Incremental Ejemplo: Casa de playa por partes	Velocidad	Fijo	Realizados una vez para un incremento dado	Entregas frecuentes
Ágil Ejemplo: Mejora de casa del albañil	Valor para el cliente	Dinámico	Repetidos hasta que esté correcto en la realidad	Entregas frecuentes

Adaptado: Guía Practica de Agilidad (PMI)

Selección de ciclo de vida



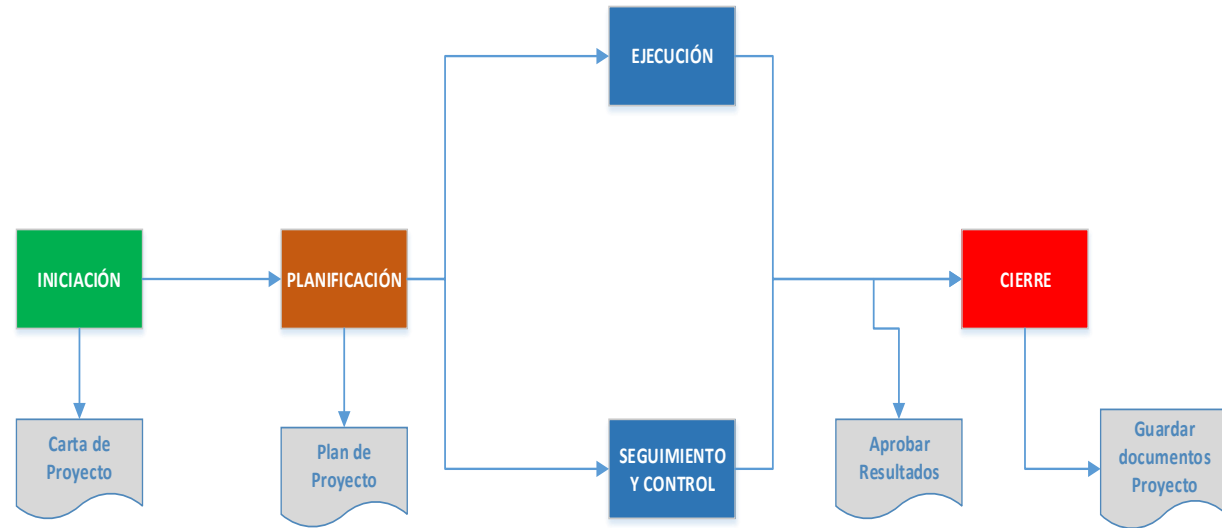
Fuente: Guía Práctica de Agilidad (PMI)

Agenda

- El contexto de los proyectos
- Los ciclos de vida de los proyectos
- **El ciclo de gestión de proyectos**
- El caso de negocio

Ciclo de gestión del Proyecto

El ciclo de gestión del Proyecto es una serie de fases que van desde el inicio hasta el cierre. Son generalmente secuenciales, cuyos nombres y números se determinan por las necesidades de gestión y control de la organización, y su área de aplicación.



Relación entre los procesos de la gestión de proyectos

Ciclo de Gestión de Proyectos

Inicio

(Entender el QUE)

- Que tiene que hacer la solución..
- Cuales son las expectativas de los interesados : numero, rapidez, etc.
- Cuales son las condiciones del proyecto

Planeación

(Definir el COMO)

- Listado de necesidades
- Definición de planes: Alcance, Cronograma, Presupuesto
- Plan de recursos, plan de gestión interesados, comunicaciones.
- Plan adquisiciones

Ejecución

(Manejo de personas)

- Ejecución del plan
- Pruebas
- Instalación.

Seguimiento y Control

- Controles de planeado versus real en tiempo y costo.

Cierre

(Lecciones aprendidas y traspaso a la operación)

- Revisar si el proyecto cumplió expectativas.
- Lecciones aprendidas.

Fases del Proyecto

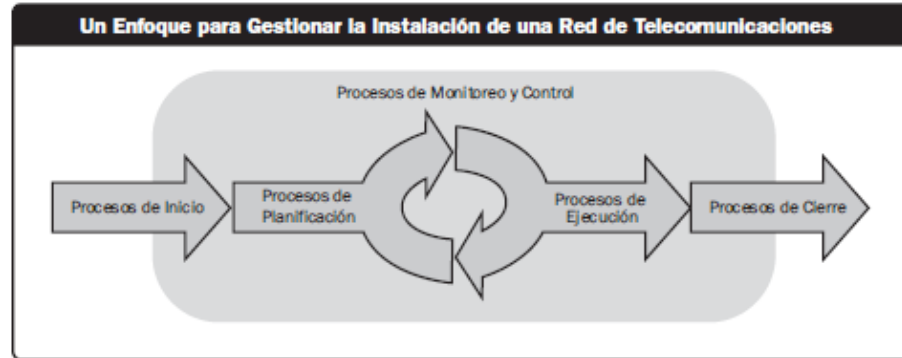


Gráfico 2-10. Ejemplo de Un Proyecto de Una Sola Fase

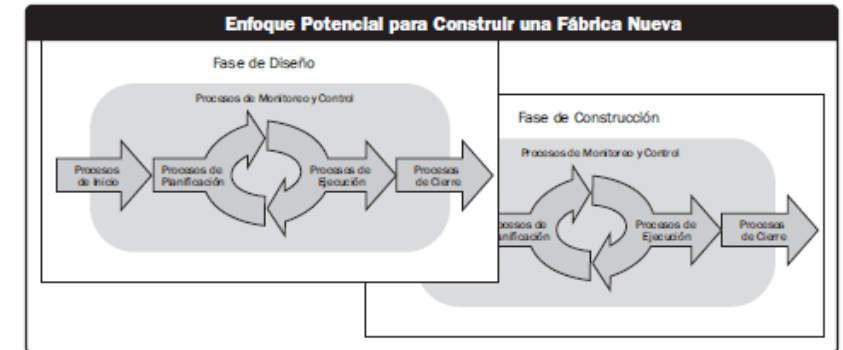


Gráfico 2-12. Ejemplo de Un Proyecto con Fases Superpuestas



Gráfico 2-11. Ejemplo de Proyecto de Tres Fases

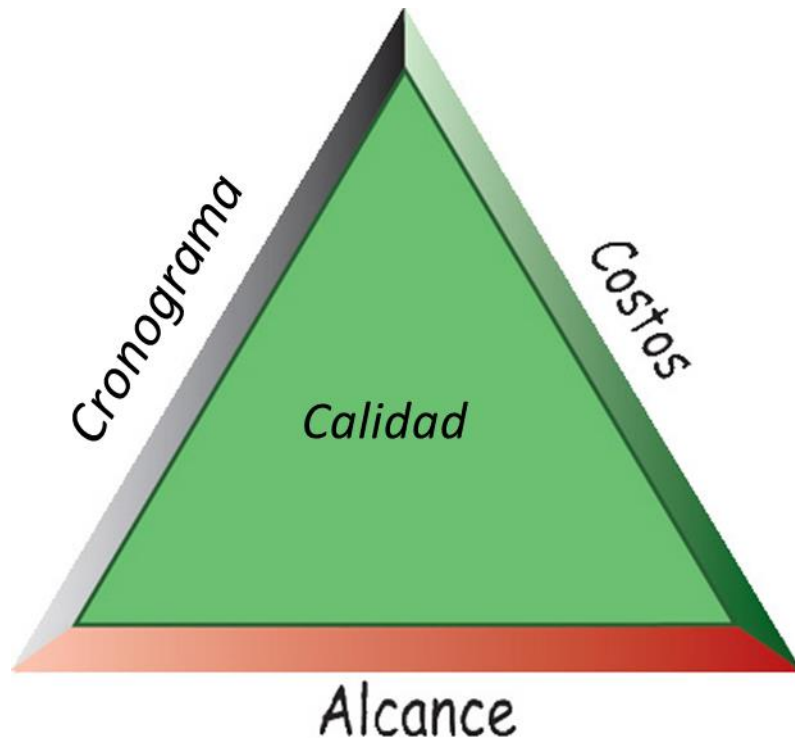
Áreas de conocimiento



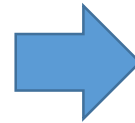
- **Gestión de la integración:** implica tomar decisiones referidas a la asignación de recursos, balancear objetivos y manejar las interdependencias entre las áreas de conocimiento.
- **Gestión del alcance:** incluye aquellos procesos requeridos para garantizar que el proyecto cuente con todo el trabajo necesario para completarlo exitosamente. Su objetivo principal es definir y controlar qué se incluye y qué no se incluye en el proyecto.
- **Gestión del cronograma:** incorpora los procesos necesarios para administrar la finalización del proyecto a tiempo. Estos procesos son: definición de las actividades, establecer las secuencias de las actividades, estimar los recursos de las actividades, programar la duración de las actividades, y desarrollar y controlar el cronograma.
- **Gestión de los costos:** contiene los procesos relacionados con estimar, presupuestar y controlar los costos de tal manera que el proyecto se ejecute con el presupuesto aprobado.
- **Gestión de la calidad:** aquí se encuentran los procesos y actividades que determinan responsabilidades, objetivos y políticas de calidad para que el proyecto sea ejecutado satisfactoriamente.

- **Gestión de los recursos:** se consideran los procesos relacionados con la organización, gestión y conducción del equipo del proyecto. Este equipo es conformado por las personas a quienes se les asigna roles y responsabilidades para completar el proyecto.
- **Gestión de las comunicaciones:** implementa los procesos necesarios mediante los cuales se busca que la generación, recopilación, distribución, almacenamiento, recuperación y disposición final de la información del proyecto sean adecuados y oportunos.
- **Gestión de los riesgos:** aquí se desarrollan los procesos relacionados con la planificación de la gestión, la identificación, el análisis, la planificación de respuesta a los riesgos, así como su monitoreo, control y minimización en un proyecto.
- **Gestión de las adquisiciones:** abarca los procesos de compra o adquisición de los insumos, bienes y servicios que se requiere para hacer realidad el proyecto.
- **Gestión de los interesados:** desarrolla los procesos que hacen posible la identificación de las personas, grupos u organizaciones que pueden afectar o ser afectados por el proyecto. Se busca conocer y evaluar las expectativas de los interesados y su impacto en el proyecto.

Relación entre áreas de conocimiento



Triple restricción de proyecto



Triple restricción de proyecto ampliada

¿Qué me llevo de la sesión?

Gracias



Introducción a la Gestión de Proyectos

Agenda

- El contexto de los proyectos
- Los ciclos de vida de los proyectos
- El ciclo de vida de gestión de proyectos
- **El caso de negocio**

El caso de negocio

- El caso de negocio es un herramienta estratégica para valorar y tomar la mejor decisión de inversión en iniciativas o proyectos.
- Es un punto de partida para autorizar los proyectos y dar una visión estratégica del objetivo que debe lograr el proyecto.
- **Mas adelante este se puede refinar en un Acta de Constitución de Proyecto, un Canvas de Producto o la Incepción de un producto.**
- Donde se **reconoce al dueño de producto o Project Manager.**



¿Qué contiene el caso de negocio?

1. Justificación de la iniciativa
2. Definición de la iniciativa
3. Objetivos / Resultados del negocio
4. Declaración inicial del trabajo (dentro, fuera y elementos técnicos)
5. Características del producto y presupuesto
6. Restricciones y supuestos
7. Partes interesadas clave

Caso de Negocio: Justificación

Contexto

Nos permite entender de dónde viene el proyecto y qué le dio origen.

Un ejemplo: “ante una escasa oferta de vivienda y alta demanda en la zona, vamos a construir una urbanización”.

Necesidad comercial

El proyecto debe tener una buena razón de ser. Debe de servir a los intereses estratégicos de la empresa.

El proyecto debe estar alineado con la misión y visión de la compañía.



Muchas veces a nosotros ya nos llega un producto claro pero la necesidad que la origino se pierde

Caso de Negocio: Descripción de la iniciativa



Es una narración simple que brinda una visión sobre el tipo de producto que se va a lograr y la visión resultante que va conseguir el negocio con ella.

1. Requerimientos del producto o servicio resultante de la ejecución del Proyecto, es decir, aquello que realmente se espera del proyecto.
2. Requerimientos del Proyecto asociados a la forma de hacer el trabajo, la metodología empleada en el Proyecto, la cultura de la empresa donde se realiza el Proyecto, etc.

Esta parte no tiene relación con los aspectos técnicos del desarrollo del Proyecto

Caso de Negocio: Objetivos / Resultados



Objetivo

- Qué propósito queremos conseguir, algo inspirador, ambicioso, alcanzable y cualitativo.
- Simples, entendibles y relevantes.
- Son propuestos con un dialogo y consenso entre los líderes (solicitante) y el equipo executor (dueños del objetivo).

Resultados clave

Qué resultados claves se reflejan al alcanzar o acercarse al objetivo, lo que nos hace pensar que tan lejos o que tan cerca estamos del objetivo.

Deben de ser medibles y cuantificables.

No son un To Do (pendientes o por hacer), siempre deben de representar resultados.

Recordar que son hipótesis.

Caso de Negocio: Objetivos / Resultados

Ejemplo

Objetivo (O): Lucir un cuerpo perfecto para este verano.

Resultados clave (KR):

- Pasar de XL a M
- Bajar de 25% de grasa corporal a 12%.
- Subir de 36 cm a 41 cm en mis Biceps.
- Bajar la cintura de 102 cm a 75 cm.
- Bajar de 88 Kg a 72 kg de peso total.



Caso de Negocio: Objetivos / Resultados

Los resultados nos van a decir en qué punto nos encontramos y hacia qué dirección vamos

Indicador y objetivo son diferentes

El objetivo es la meta que te gustaría alcanzar y el indicador es el elemento que te permite monitorizar si vas a lograr dicho objetivo o no.

Ejemplo

1. Objetivo: Fumar menos de 5 cigarrillos al día
2. Indicador: Numero de cigarrillos fumados al día

Características de un indicador:

Relevante
para toma
decisiones

Factible de
medir

Fácil de
interpretar

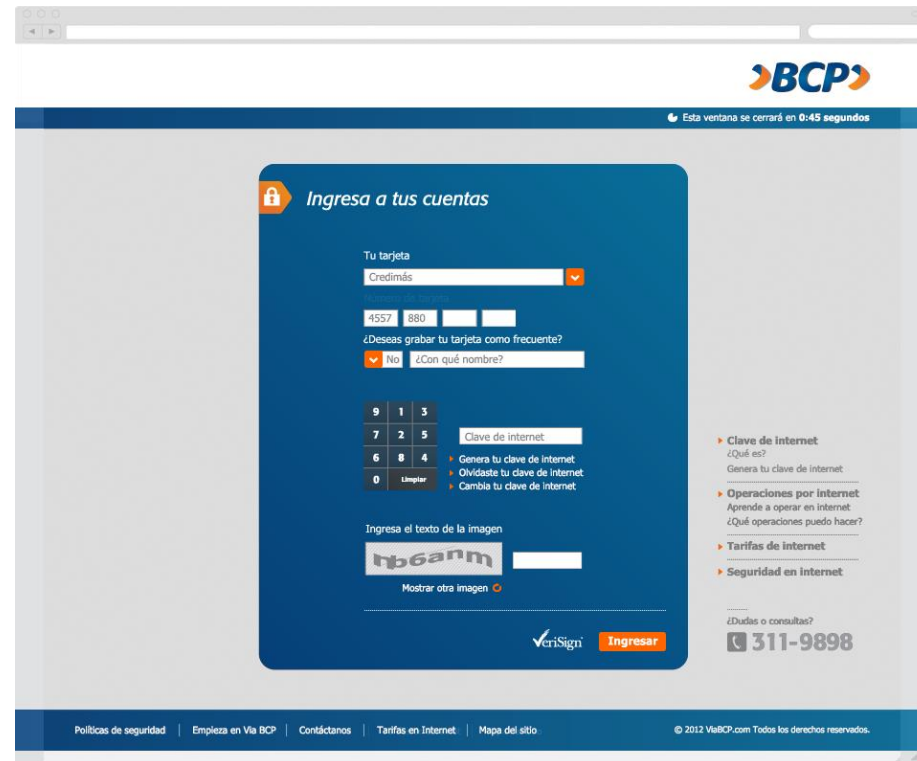
Verificable

Caso de Negocio: Objetivos / Resultados

Apliquemos lo aprendido en dos casos



Apple Watch





New Home Banking BCP

Caso de Negocio: Declaración del trabajo

Se mencionan aquellas elementos del alcance que:

- Están dentro del alcance de la iniciativa
- Esta fuera del del alcance, no se van a realizar
- Aspectos técnicos que se deben tener en cuenta como la seguridad, el desempeño, etc.

IN	OUT
 <p>Big rocks we need to move</p>	 <p>Stuff we aren't going to sweat</p>

Caso de Negocio: Características de producto

Las características de los productos están relacionadas con los usos del producto y métodos de operación.

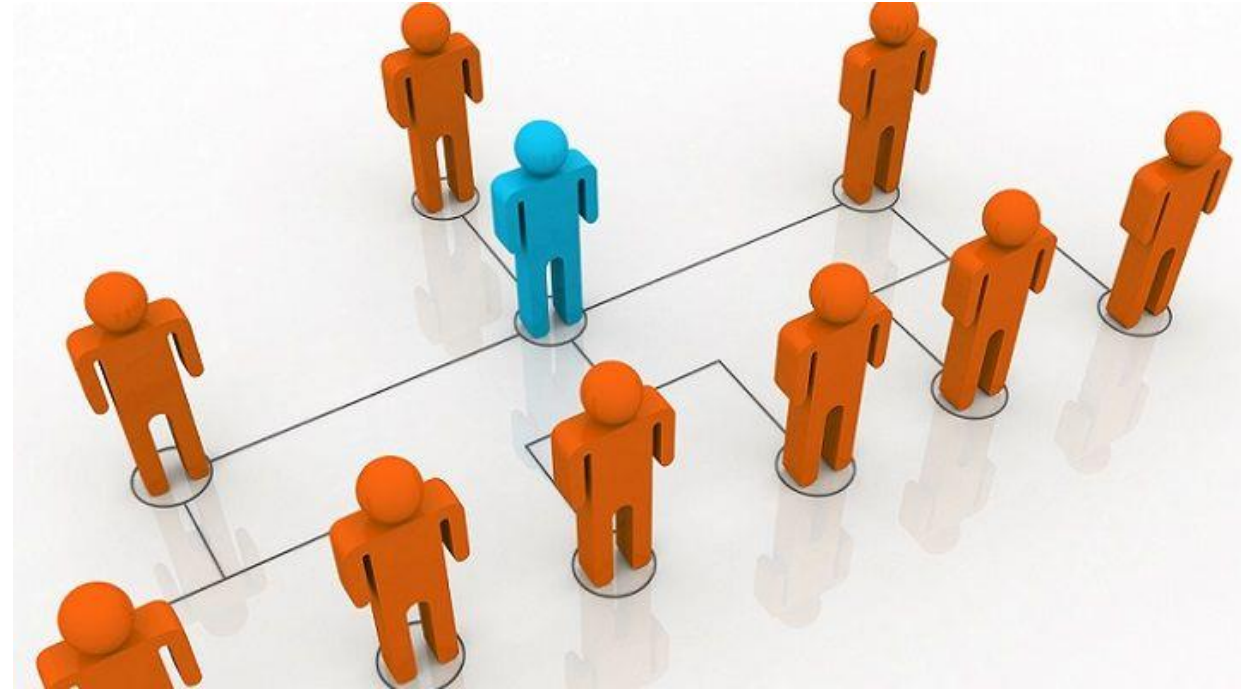
Son aquellas funcionalidades que el cliente final percibe y valora de un producto.

Dependiendo del enfoque podemos tener el listado total de características y su costo, o tener eso desglosado por el MVP y el producto final.



Caso de negocio: Personal clave y partes interesadas

- Patrocinador del proyecto
- Miembro de Equipo
- Interesados
- Gerente Funcional
- Responsable del Proyecto



Caso de negocio: Roles

El rol del Patrocinador / Sponsor

- Proporciona los requerimientos que el proyecto debe cumplir. (Por lo tanto puede aclarar dudas sobre el alcance del proyecto)
- Elabora el acta de constitución del proyecto.
- Vela por la integridad e identidad del equipo de proyecto.
- Responsable de conseguir los recursos financieros del proyecto.
- Proporciona juicio experto. Por lo tanto:
 - Ayuda a identificar los riesgos del proyecto.
 - Ayuda a evaluar ajustes en el cronograma.
 - Puede revisar el alcance, Etc.
- Resuelve conflictos que sobrepasan la autoridad del Director de Proyectos.
- Forma parte del comité de control de cambio (aprueba o rechaza cambios en el proyecto)

Caso de negocio: Roles

El rol del Miembro del Equipo (Team Member)

- Identifica e involucra a los Interesados del Proyecto.
- Ejecuta el plan de proyecto para cumplir con su alcance.
- Asiste a las reuniones del proyecto.
- Cumple con los planes de calidad y comunicaciones.
- Sigue las reglas básicas del equipo.
- Dependiendo de la complejidad del proyecto también puede ayudar al director de proyectos en las actividades de planificación y seguimiento de proyecto

Caso de negocio: Roles

El rol de los Interesados

- Puede verse involucrado en la realización de la definición del alcance del proyecto.
- Participan en:
 - Desarrollo del Plan de Proyecto
 - Aprobación de Cambios (Comité de Control de Cambios)
 - Verificación del Alcance
 - Identificación de restricciones
 - Administración de riesgos
- Puede ser nombrado dueño o responsable de un riesgo.

Caso de negocio: Roles

El rol del Gerente Funcional

- Negociar con el Director de Proyectos, la asignación de un recurso de su área al Proyecto.
- Hacer conocer al Director de Proyectos sobre el posible impacto de otros proyectos.
- Aprobar el plan de proyectos final (especialmente el cronograma).
- Recomendar acciones correctivas.
- Ayudar en caso de problemas de desempeño del recurso de su área.
- Optimizar el uso de los recursos del proyecto.

Caso de negocio: Roles

El rol del Responsable del Proyecto / Director de Proyectos

- Es responsable del éxito del proyecto.
- Esta a cargo del proyecto pero no necesariamente de los recursos.
- Lidera y dirige la planeación del proyecto.
- Puede decir “No” cuando es necesario.
- Se encarga de integrar los componentes del proyecto y convertirlos en un entregable que satisfaga las necesidades del cliente.
- Crea el sistema de reconocimiento y recompensas.
- Crea el sistema de control de cambios.
- Asiste al equipo y a los interesados durante la ejecución del proyecto.
- Determina el nivel de calidad de los entregables del proyecto.

Ejemplo de caso de negocio



Supermercados.com



Elaborar caso de negocio

Gracias

