**Plan de gestión de interesados del proyecto**

***[proyecto “Skip”]***

***Fecha: [26/08/2024]***

**Tabla de contenido**

Historial de versiones 3

Información del proyecto 3

Aprobaciones 3

Enfoque de gestión de los interesados del proyecto 4

Registro de los interesados del proyecto 5

Alcance e impacto del proyecto sobre los interesados 6

Niveles de participación actuales y deseados para interesados clave 7

Estrategias para la gestión de los interesados del proyecto 8

Requerimientos de comunicación con los interesados 9

Procedimiento para actualizar y refinar el plan de gestión de los interesados 10

**Historial de versiones**

| **Fecha** | **Versión** | **Autor** | **Organización** | **Descripción** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 23-08-23 | 1.0 | Lucas Carrasco | Developer |  |

**Información del proyecto**

| Empresa / Organización | Skip |
| --- | --- |
| Proyecto | Análisis Predictivo |
| Fecha de preparación | 25-08-2024 |
| Cliente | Rocio Contreras y Comité |
| Patrocinador (Sponsor) | Duoc UC |
| Gerente / Líder de proyecto | Lucas Carrasco |

**Aprobaciones**

| **Patrocinador** | **Fecha** | **Firma** |
| --- | --- | --- |
| Gabriel Monroy |  |  |
| Lucas Carrasco |  |  |
| Leslie Mendoza |  |  |

**Enfoque de gestión de los interesados del proyecto**

# 

| **Nombre** | **Cargo** | **Departamento / División** | **Rama ejecutiva (Vicepresidencia)** |
| --- | --- | --- | --- |
| Lucas Carrasco | Gerente  General | El proyecto Análisis Predictivo |  |
| Benjamin Castillo | Gerente  TI | El proyecto Análisis Predictivo |  |
| Gabriel Monroy | Gerente  Comercial | El proyecto Análisis Predictivo |  |
| Carlos Matus | Jefe de comunicaciones | El proyecto Análisis Predictivo |  |
| Leslie Mendoza | Gerente de sucursales | El proyecto Análisis Predictivo |  |
| Isabel Prado | Gerente  RRHH | El proyecto Análisis Predictivo |  |
| Guillermo LLanos | Gerente  Finanzas | El proyecto Análisis Predictivo |  |

# 

**Registro de los interesados del proyecto**

| **Información de identificación** | | | | | **Evaluación y clasificación** | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre** | **Puesto / Org. / Empresa** | **Ubicación** | **Rol en el proyecto** | **Inf. de contacto** | **Requisitos / Expectativas** | **Fase de mayor interés** | **Partidario / Neutral / Reticente** | **Grado de influencia** | **Grado de interés** |
| Mariela Garcia | Gerente General | Skip | Región Metropolitana | El proyecto Análisis Predictivo | Lu.carrasco@gmail.com | Planear y organizar las  actividades que se  desarrollarán dentro  de la empresa. | Alto | Alto | Planificación |
| Benjamin Castillo | Gerente TI | Skip | Región Metropolitana | El proyecto Análisis Predictivo | Be.castillo@gmail | Planifica,diseña y ejecuta  las estrategias de  informaciones | Alto | Alto | Análisis |
| Gabriel Monroy | Gerente Comercial | Skip | Región Metropolitana | El proyecto Análisis Predictivo | Ga.godoy@gmail.com | Dirigir y supervisar al  personal del  establecimiento comercial. | Medio | Alto | Planificación |
| Carlos Matus | Jefe de comunicaciones | Skip | Región Metropolitana | El proyecto Análisis Predictivo | Car.matus@gmail | Planificar, organizar y dirigir  las actividades de  comunicación. | Medio | Alto | Análisis |
| Leslie Mendoza | Gerente de sucursales | Skip | Región Metropolitana | El proyecto Análisis Predictivo | Le.mendoza@gmail.com | Dirigir todos los aspectos  operativos dentro de las  sucursales. | Medio | Alto | Análisis |
| Isabel Prado | Gerente RRHH | Skip | Región Metropolitana | El proyecto Análisis Predictivo | Isa.Prado@gmail.com | Capacita a los empleados | Medio | Alto | Planificación |
| Guillermo LLanos | Gerente Finanzas | Skip | Región Metropolitana | El proyecto Análisis Predictivo | Gui.LLanos@gmail.com | Gestiona los recursos | Medio | Alto | Análisis |

**Alcance e impacto del proyecto sobre los interesados**

| **Nombre / Grupo / Interesado** | **Descripción del impacto que significa el proyecto** |
| --- | --- |
| Lucas Carrasco | Planear y organizar las actividades que se desarrollarán dentro de la empresa. |
| Benjamin Castillo | Planifica,diseña y ejecuta las estrategias de informaciones |
| Gabriel Monroy | Dirigir y supervisar al personal del establecimiento comercial. |
| Carlos Matus | Planificar, organizar y dirigir las actividades de comunicación. |
| Leslie Mendoza | Dirigir todos los aspectos operativos dentro de las sucursales. |
| Isabel Prado | Capacita a los empleados |
| Guillermo LLanos | Gestiona los recursos |

**Niveles de participación actuales y deseados para interesados clave**

Se clasifica cada interesado según su nivel de participación actual, comparándolo con el nivel de participación necesario para concluir el proyecto con éxito.

Los niveles de participación se pueden clasificar en: Desconocedor, reticente, neutral, partidario y líder. Se documentan en la matriz de evaluación de participación de los interesados.

**Matriz de evaluación de la participación de los interesados:**

| **Interesado** | **Desconocedor** | **Reticente** | **Neutral** | **Partidario** | **Líder** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lucas Carrasco |  |  |  |  | C |
| Benjamin Castillo |  |  |  | C |  |
| Gabriel Monroy |  |  |  |  | C |
| Carlos Matus |  |  |  | C |  |
| Leslie Mendoza |  |  |  |  | C |
| Isabel Prado |  |  |  | C |  |
| Guillermo LLanos |  |  |  | C |  |

Para reflejar el nivel de participación actual se coloca una C en la casilla adecuada, mientras que para reflejar el nivel de participación deseado se coloca una D.

**Estrategias para la gestión de los interesados del proyecto**

Siguiendo con la Matriz de interesados el cual definirá la estrategia de gestión necesaria para la participación de manera efectiva de los interesados puede ser formal o informal, muy detallado o ampliamente enmarcado en base a las necesidades del proyecto.

La participación de los interesados se divide en diferentes clasificaciones la primera es gestionar atentamente las acciones que se tomarán son contar con reuniones semanales, Entrega de informes comerciales, Solicitud de informes semanales, Revisar y visitar sectores de desarrollo. Para la siguiente clasificación mantener informados la acción que se tomará como medida es la realización de reportes semanales y por último la clasificación monitorear la acción que se hará es revisión de avances.

**Requerimientos de comunicación con los interesados**

| **Interesado / Nombre** | **Contenido /**  **Nivel de**  **detalle** | **Lenguaje / Formato** | **Motivo de**  **distribución** | **Impacto esperado en el nivel de participación** | **Plazo / Frecuencia de distribución** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lucas Carrasco | Acta de constitución y Informe desarrollo análisis predictivo  -Alto | -Español  Word | Necesario para comienzo del proyecto | Alto | Un mes  1 vez por semana |
| Benjamin Castillo | Informe de infraestructura y análisis predictivo  -Alto | Español  Word | Informar el desarrollo y avance de app web análisis predictivo | Alto | Un mes  1 vez por semana |
| Gabriel Monroy | Plan de Gestión de adquisición y costos  -Alto | Español  Word | Organizar y distribuir equipo de trabajo | Alto | Un mes  1 vez por semana |
| Carlos Matus | Identificación Interesados para la comunicación  -Alto | -Español  Word | Identificar interesados del proyecto | Alto | Un mes  1 vez por semana |
| Leslie Mendoza | Informe desarrollo análisis predictivo  -Alto | -Español  Word | Informar el desarrollo y avance de app web análisis predictivo | Alto | Un mes  1 vez por semana |

**Procedimiento para actualizar y refinar el plan de gestión de los interesados**

Los cambios realizados serán documentados, analizados, estudiados para saber el posible impacto que tendrá el proyecto, aprobarse en su caso, comunicarlo y monitorizar el resultado.

Durante el proceso de planificación se hablará con los interesados estos procedimientos que nos ayudará a todos gestionar y mantener informados sobre algún cambio que pueda suceder.