



Alquiler de maquinaria de construcción, durante un tiempo determinado

GRUPO 3.13

18/10/2023

REGISTRO DE INTERESADOS

Nombre del Proyecto	Alquiler de maquinaria de construcción, durante un tiempo determinado	Código del Proyecto	AMJR	Fecha de Actualización	9/10/2023
----------------------------	---	----------------------------	------	-------------------------------	-----------

HISTORIAL DE VERSIONES			
FECHA	N° DE VERSIÓN	DESCRIPCIÓN	ELABORADO POR
9/10/2023	1.0	Creación del documento	Ana Lucía Durán Lengo, Manuel Ortega García

INTERESADOS

ID	NOMBRE	ORGANIZACIÓN	CARGO EN LA ORGANIZACIÓN	ROL EN EL PROYECTO	Dirección CORREO	TELÉFONO	GRADO DE INFLUENCIA	EXPECTATIVAS
1	Equipo de dirección del proyecto	TECNO-SOLUTIONS S.L	-	Equipo de dirección del proyecto	TECNO-SOLUTIONS@gmail.com	-	Alto	Realizar una planificación del proyecto de calidad y dirigirlo de manera adecuada
2	Codesal Martínez, Alonso	TECNO-SOLUTIONS S.L	Director de proyecto.	Miembro del equipo de dirección del proyecto	alocodmar@alum.us.es	654987321	Medio	Dirigir de manera adecuada el proyecto y cumplir con los acuerdos previamente acordados por el equipo
3	Durán Lengo, Ana Lucía	TECNO-SOLUTIONS S.L	Director de proyecto.	Miembro del equipo de dirección del proyecto	anadurlen@alum.us.es	654123789	Medio	Dirigir de manera adecuada el proyecto y cumplir con los acuerdos previamente acordados por el equipo
4	Ortega García, Manuel	TECNO-SOLUTIONS S.L	Director de proyecto.	Miembro del equipo de dirección del proyecto	manortgar2@alum.us.es	602154798	Medio	Dirigir de manera adecuada el proyecto y cumplir con los acuerdos previamente acordados por el equipo

REGISTRO DE INTERESADOS

5	Rodríguez García, Álvaro	TECNO-SOLUTIONS S.L	Director de proyecto.	Miembro del equipo de dirección del proyecto	alvrodgar@alum.us.es	698521478	Medio	Dirigir de manera adecuada el proyecto y cumplir con los acuerdos previamente acordados por el equipo
6	Varela Sout, Carlos	TECNO-SOLUTIONS S.L	Director de proyecto.	Miembro del equipo de dirección del proyecto	carvarsou@alum.us.es	658235459	Medio	Dirigir de manera adecuada el proyecto y cumplir con los acuerdos previamente acordados por el equipo
7	JESSE RENTALS S.L	JESSE RENTALS S.L		Cliente		666589234	Alto	Llegar a un acuerdo con el vendedor para que éste le ofrezca lo que desea.
8	Torres Valderrama, Jesús	JESSE RENTALS S.L		Patrocinador		665986333	Alto	
9	Equipo de desarrollo	TECNO-SOLUTIONS S.L	Desarrollador.	Equipo de desarrollo		-	Medio	Desarrollar el producto conforme a la planificación acordada y con la tecnología apropiada para ello.
10	Codesal Martínez, Alonso	TECNO-SOLUTIONS S.L	Desarrollador.	Miembro del equipo de desarrollo	alocodmar@alum.us.es	654987321	Medio-Bajo	Desarrollar el producto, conocer la tecnología a utilizar y realizar lo dicho en el tiempo y coste estimados.
11	Durán Lengo, Ana Lucía	TECNO-SOLUTIONS S.L	Desarrollador.	Miembro del equipo de desarrollo	anadurlen@alum.us.es	654123789	Medio-Bajo	Desarrollar el producto, conocer la tecnología a utilizar y realizar lo dicho en el tiempo y coste estimados.
12	Ortega García, Manuel	TECNO-SOLUTIONS S.L	Desarrollador.	Miembro del equipo de desarrollo	manortgar2@alum.us.es	602154798	Medio-Bajo	Desarrollar el producto, conocer la tecnología a utilizar y realizar lo dicho en el tiempo y coste estimados.
13	Rodríguez García, Álvaro	TECNO-SOLUTIONS S.L	Desarrollador.	Miembro del equipo de desarrollo	alvrodgar@alum.us.es	698521478	Medio-Bajo	Desarrollar el producto, conocer la tecnología a

REGISTRO DE INTERESADOS

								utilizar y realizar lo dicho en el tiempo y coste estimados.
14	Varela Soult, Carlos	TECNO-SOLUTIONS S.L	Desarrollador.	Miembro del equipo de desarrollo	carvarsou@alum.us.es	658235459	Medio-Bajo	Desarrollar el producto, conocer la tecnología a utilizar y realizar lo dicho en el tiempo y coste estimados.
15	Usuario	-	-	Usuario final del Sistema	-	-	Bajo	Usar el sistema final, pudiendo realizar en este todo lo solicitado por el cliente.

ID	COMPROMISO (A = actual / D = deseado)					ESTRATEGIA	PODER+INTERÉS (A = alto / B = bajo)		
	D E S C O N O C E	R E S I S T E	N E U T R A L	A P O Y A	L I D E R A		P O D E R / I N F L U E N C I A	I N T E R É S	ESTRATEGIA
1					A/D		A	A	Liderar la planificación y ejecución eficiente del proyecto.
2				A/D			A	A	
3				A/D			A	A	
4				A/D			A	A	
5				A/D			A	A	
6				A/D			A	A	
7			A		D		A	A	Buscar el mejor ratio Venta/Visibilidad - Coste. Gestionar recursos y comunicarse efectivamente con el patrocinador del proyecto.

REGISTRO DE INTERESADOS

8				A	D		A	A	Mantener informado al cliente. Minimizar gastos. Buscar el mayor margen económico.
9				A/D			B	A	Desarrollar soluciones técnicas eficaces en línea con los objetivos del proyecto.
10				A/D			B	A	
11				A/D			B	A	
12				A/D			B	A	
13				A/D			B	A	
14				A/D			B	A	
15	A/ D						B	A	Utilizar el sistema final, a poder ser dando feedback sobre el uso del producto.