

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	MG	CD	CD	18-07-12	Versión Original
2.0	MG	CD	CD	22-07-12	Corrección Project Charter
3.0	MG	CD	CD	24-07-12	Corrección Cronograma

PROJECT CHARTER

NOMBRE DEL PROYECTO	SIGLAS DEL PROYECTO
Implementación de un Convenio Integral para estudios Superiores	IMCOPU
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO: <i>QUÉ, QUIÉN, CÓMO, CUÁNDO Y DÓNDE?</i>	
<p>El proyecto consiste en implementar un nuevo producto para otorgar financiamiento integral de estudios universitarios.</p> <p>Está dirigido a los estudiantes entre 20 y 25 años de los sectores económicos C y D con alto rendimiento académico, en Callao y Provincias del Perú.</p> <p>El financiamiento será a través de un préstamo de largo plazo y se implementará para el periodo electivo 2013.</p> <p>La implementación consta de tres fases principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El convenio. - Implementación del sistema de información para la gestión del Convenio Integral para estudios superiores. - El plan de lanzamiento de producto. 	
DEFINICIÓN DEL PRODUCTO DEL PROYECTO: <i>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO, SERVICIO O CAPACIDAD A GENERAR.</i>	
<p>Se implementará un nuevo producto financiero con las siguientes características:</p> <p>1.-Convenio Integral para estudios superiores: Se elaborarán las cláusulas de contratación bajo las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Préstamo que cubrirá todos los pagos académicos del estudiante por un periodo regular de 5 años. - El monto a financiar será el equivalente al presupuesto obtenido con la tarifa educacional de la escala mínima ofrecida por la universidad. - Se deberá contar con un aval calificado. - Período de carencia y plazo máximo de financiamiento 05 años. - Se establecerá condiciones de permanencia mínimo de 05 años como cliente del Banco para CTS, AFP y Pago de Haberes. - Se aplicarán tasas y condiciones preferenciales para toda la vigencia del convenio. <p>2.-Implementación del aplicativo: Se gestionará con el proveedor el desarrollo y la implementación de los módulos del aplicativo comprometidos con el nuevo producto.</p> <p>3.-Plan de Lanzamiento: Se gestionará la elaboración de un plan de lanzamiento del nuevo producto, se establecerán las fechas de lanzamiento, requerimientos logísticos de recursos y estrategias de marketing para generar impacto y llegar a la población objetivo con mayor efectividad, para captar a la mayor cantidad de estudiantes posible que se acojan a este convenio.</p>	

DEFINICIÓN DE REQUISITOS DEL PROYECTO: DESCRIPCIÓN DE REQUERIMIENTOS FUNCIONALES, NO FUNCIONALES, DE CALIDAD, ETC., DEL PROYECTO/PRODUCTO

El Sponsor: El gerente General.

Tiene los siguientes requisitos:

Cumplir con los acuerdos presentados en la propuesta y requerimientos del cliente.

El cliente: Área de Desarrollo de Producto.

Tiene los siguientes requisitos:

Apoyo de las áreas Comercial, Servicios Jurídicos, Riesgos, Marketing, Calidad y Tecnología de Información.

El proveedor:

1.- Proveedor de Desarrollo de Software.- Serán los encargados de realizar la creación del aplicativo para el manejo de los convenios.

2.- Proveedor de lanzamiento del producto.- Serán los encargados de realizar el plan de lanzamiento del producto final.

OBJETIVOS DEL PROYECTO: METAS HACIA LAS CUALES SE DEBE DIRIGIR EL TRABAJO DEL PROYECTO EN TÉRMINOS DE LA TRIPLE RESTRICCIÓN.

CONCEPTO	OBJETIVOS	CRITERIO DE ÉXITO
1. ALCANCE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cumplir con la elaboración del Convenio Integral para estudios superiores. ✓ Cumplir con la implementación del aplicativo ✓ Entregar con el plan de Lanzamiento, a nivel de planificación. 	Aprobación de los entregables por parte del cliente
2. TIEMPO	Cumplir el proyecto en el plazo solicitado	Noviembre 30, 2012
3. COSTO	Cumplir con el presupuesto estimado del proyecto de S/1'052,350.00	No exceder el presupuesto del proyecto

FINALIDAD DEL PROYECTO: FIN ÚLTIMO, PROPÓSITO GENERAL, U OBJETIVO DE NIVEL SUPERIOR POR EL CUAL SE EJECUTA EL PROYECTO. ENLACE CON PROGRAMAS, PORTAFOLIOS, O ESTRATEGIAS DE LA ORGANIZACIÓN.

Captación de Clientes potenciales.

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO: MOTIVOS, RAZONES, O ARGUMENTOS QUE JUSTIFICAN LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO.

JUSTIFICACIÓN CUALITATIVA	JUSTIFICACIÓN CUANTITATIVA	
Captación del 20% de clientes del sector C, D de un rango de edad de los 20 a 25 años	Posicionamiento de mercado	20%
Rentabilidad a largo plazo	TIR	2%
	VAN	
	TIR	
	RBC	

DESIGNACIÓN DEL PROJECT MANAGER DEL PROYECTO.

NOMBRE	Manuel Guerra de la Porra	NIVELES DE AUTORIDAD
REPORTA A	Gerencia General	Exigir el cumplimiento de de los entregables del proyecto
SUPERVISA A	Analistas 1,2,3,4	

CRONOGRAMA DE HITOS DEL PROYECTO.

HITO O EVENTO SIGNIFICATIVO	FECHA PROGRAMADA
Inicio del Proyecto	Miércoles 1 de Agosto
1.- Gestión del Proyecto	Del 1 de Agosto al 30 de Noviembre
2.- Evaluación del Mercado	Del 15 de Agosto al 22 de Agosto
3.- Elaboración del Convenio	Del 23 de Agosto al 20 de Setiembre
4.- Implementación del Aplicativo	Del 20 de Setiembre al 29 de Noviembre
5.- Plan de Lanzamiento del Producto	Del 24 de Setiembre al 28 de Noviembre
Fin del Proyecto	30 de Noviembre

ORGANIZACIONES O GRUPOS ORGANIZACIONALES QUE INTERVIENEN EN EL PROYECTO.

ORGANIZACIÓN O GRUPO ORGANIZACIONAL	ROL QUE DESEMPEÑA
Banco Continet (Área de Desarrollo del Producto)	Proveer el servicio de Gestión de Proyecto
Raplicaciones Systems S.A.	Proveer el aplicativo de sistemas que se utilizara en el proyecto.
Cueva Consultores S.A.	Proveer el estudio de Mercado
Doginas S.A. (Empres de Marketing)	Proveer el plan de lanzamiento del producto
Entrifo S.A.C.	Proveer los formatos a utilizar del producto final

PRINCIPALES AMENAZAS DEL PROYECTO (RIESGOS NEGATIVOS).

- El estudio del mercado no estará en la fecha prevista, originando retrasos en la definición de las cláusulas del convenio.
- El aplicativo no se termine en la fecha acordada, haciendo que el proyecto se retrase y no salga en la fecha establecida.
- El plan de lanzamiento no llegue a los sectores C y D, perdiendo totalmente el objetivo del proyecto.
- Los formatos no sean diseñados y emitidos a tiempo, haciendo que la salida del proyecto se retrase
- Las cláusulas del convenio no abarquen todos los puntos necesarios para respaldar a la entidad financiera.

PRINCIPALES OPORTUNIDADES DEL PROYECTO (RIESGOS POSITIVOS).

- La buena aceptación del convenio en los sectores C y D de la población, permite que se genere un nuevo proyecto pero dirigido a otro sector.
--

PRESUPUESTO PRELIMINAR DEL PROYECTO:

CONCEPTO	MONTO (S/.)
1. Personal	Equipo de Proyecto
2. MATERIALES	Material
3. Software	Software de Convenio
4. Implantación	Plan de Implantación
TOTAL LÍNEA BASE	
5. RESERVA DE CONTINGENCIA	1'052,350
6. RESERVA DE GESTIÓN	100,000
TOTAL PRESUPUESTO	
	30,000
	1'182,350

SPONSOR QUE AUTORIZA EL PROYECTO.

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	FECHA
Cesar Dueñas	Banco Continet	Gerente General	19/07/2012

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	MG	CD	CD	20-07-12	Versión original
2.0	MG	CD	CD	22-07-12	Corrección Lista StakeHolder

LISTA DE STAKEHOLDERS

- POR ROL GENERAL EN EL PROYECTO -

NOMBRE DEL PROYECTO	SIGLAS DEL PROYECTO
Implementación de un Convenio Integral para estudios Superiores	IMCOPU

ROL GENERAL	STAKEHOLDERS
SPONSOR	Gerente General del Banco del Peru: Cesar Dueñas
PROJECT MANAGER	J. Zosa
ANALISTA 2	V. Yunsá
ANALISTA 3	J. Suarez
ANALISTA 4	P. Solórzano
GERENTES FUNCIONALES	Banco del Perú S.A.: Gerente De Marketing: Luz Lomas Gerente de Servicios Jurídicos: Albert Casas Gerente de Riesgos: Artur Asces Gerente de Calidad: Paola Maldonado Gerente de TI: José Felitas
USUARIOS / CLIENTES	Banco del Perú S.A. Gerente Comercial: División de Desarrollo de Producto Manuel Guerra de la Porra
PROVEEDORES / SOCIOS DE NEGOCIOS	Outsourcing Proveedor de TI: Replicaciones System S.A.C Jesús Cesar Mendoza Proveedor de Estudio de Marketing Cueva Consultores SA Consultor: Nélsón Arenas Proveedor de Campaña de Lanzamiento del Producto Doginas SA Publicista: Víco Labarthe Proveedor de formatos Entrifo SAC

Contacto: informes@dharmaconsulting.com, Página Web: www.dharmacon.net

Dharma Consulting ha sido revisada y aprobada como un proveedor de entrenamiento en Project Management por el Project Management Institute (PMI). Como un Registered Education Provider (R.E.P.) del PMI, Dharma Consulting ha aceptado regirse por los criterios establecidos de aseguramiento de calidad del PMI.

	Joel Fernando Bastidas
OTROS STAKEHOLDERS	Participantes: Agrupación de Banca y Seguros: Dante de la Cruz Copi : Jordi Pérales

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	MG	CD	CD	20-07-12	Versión original

REGISTRO DE STAKEHOLDERS

NOMBRE DEL PROYECTO	SIGLAS DEL PROYECTO
Implementación de un Convenio Integral para estudios Superiores	IMCOPU

IDENTIFICACIÓN					EVALUACIÓN				CLASIFICACIÓN	
NOMBRE	EMPRESA Y PUESTO	LOCALIZACIÓN	ROL EN EL PROYECTO	INFORMACIÓN DE CONTACTO	REQUERIMIENTOS PRIMORDIALES	EXPECTATIVAS PRINCIPALES	INFLUENCIA POTENCIAL	FASE DE MAYOR INTERES	INTERNO / EXTERNO	APOYO / NEUTRAL / OPOSITOR
Cesar Dueñas	Gerente General	Callao	Sponsor	444-4569_ cduenas@gmail.com	Que se cumpla el cronograma del proyecto y con el presupuesto planificado	Generar mayor solvencia en el mercado	Fuerte	Todo el proyecto	Interno	Apoyo
Manuel Guerra de la Porra	Gerencia Comercial	Callao	Project Manager	333-1487_ mguerra@gmail.com	Cumplir con el Plan del proyecto	Que el proyecto se culmine exitosamente	Fuerte	Todo el proyecto	Interno	Apoyo
Juano Zosa	Analista	Callao	Coordinador del Proyecto	222-1235_ jzosa@gmail.com	Contar con los apoyos de las gerencias funcionales	Que el proyecto se culmine exitosamente	Fuerte	Todo el proyecto	Interno	Apoyo
Veronica Yunsa	Analista	Callao	Miembro del Equipo de proyecto	222-1489_ vyunsa@gmail.com	Contar con los apoyos de las gerencias	Cumplir efectivamente con las tareas	Fuerte	Todo el proyecto	Interno	Apoyo

Contacto: informes@dharmaconsulting.com, Página Web: www.dharmacon.net

Dharma Consulting ha sido revisada y aprobada como un proveedor de entrenamiento en Project Management por el Project Management Institute (PMI). Como un Registered Education Provider (R.E.P.) del PMI, Dharma Consulting ha aceptado regirse por los criterios establecidos de aseguramiento de calidad del PMI.

Paolo Solorzano	Analista	Callao	Miembro del Equipo de proyecto	245-1486 psolorzano@gmail.com	funcionales Contar con los apoyos de las gerencias funcionales	asignadas Cumplir efectivamente con las tareas asignadas	Fuerte	Todo el proyecto	Interno	Apoyo
Jimena Suarez	Analista	Callao	Miembro del Equipo de proyecto	222-1234_ jsuarez@gmail.com	Contar con los apoyos de las gerencias funcionales	Cumplir efectivamente con las tareas asignadas	Fuerte	Todo el proyecto	Interno	Apoyo
Luz Lomas	Gerente De Marketing	Callao	Líder Funcional	222-1177_ llomas@gmail.com	Que el plan de Campaña lanzamiento del nuevo producto sea bueno.	Cumplir eficientemente su rol en el proyecto	Fuerte	Plan de Campaña de Lanzamiento	Interno	Apoyo
Albert Casas	Gerente de Servicios Jurídicos	Callao	Líder Funcional	222-1248_ acasas@gmail.com	Que las normas legales, judiciales, administrativas cumplan con el estatuto del Banco	Cumplir eficientemente su rol en el proyecto	Fuerte	Memoria Legal del Nuevo Producto	Interno	Apoyo
Artur Asces	Gerente de Riesgos	Callao	Líder Funcional	222-14701 aasces@gmail.com	Que el riesgo crediticio no supere el estándar.	Cumplir eficientemente su rol en el proyecto	Fuerte	Todo el proyecto	Interno	Apoyo
Paola Maldonado	Gerente de Calidad	Callao	Líder Funcional	222-7787 pmaldonado@gmail.com	Que se cumpla con los estándares de calidad definidos por la gerencia	Cumplir eficientemente su rol en el proyecto	Fuerte	Todo el proyecto	Interno	Apoyo
José Felitas	Gerente de TI	Callao	Líder Técnico	222-1078 jfelitas@gmail.com	Que el sistema de información sea bueno y cero defectos.	Cumplir eficientemente su rol en el proyecto	Fuerte	Aplicativo del Sistema de Información del nuevo producto	Interno	Apoyo
Dante De la Cruz	SBS_ Asesor	Callao	Regulador y Supervisor	323-3344_ dcruz@sbs.com.	Que se cumpla con la ley	Cumplir eficientemente su	Fuerte	Todo el proyecto	Externo	Opositor

Contacto: informes@dharmaconsulting.com, Página Web: www.dharmacon.net

Dharma Consulting ha sido revisada y aprobada como un proveedor de entrenamiento en Project Management por el Project Management Institute (PMI). Como un Registered Education Provider (R.E.P.) del PMI, Dharma Consulting ha aceptado regirse por los criterios establecidos de aseguramiento de calidad del PMI.

				e	general de la banca y seguros	rol en el proyecto				
Jesus Cesar Mendoza	Raplicacion es Systems SAC: _Jefe de Outsourcing de TI	Callao	Outsourcing	543-6698 jmendoza@rsystems.com.pe	Que se cumpla con las condiciones del contrato en términos de calidad	Brindar un buen servicio de Outsourcing al Banco	Mediana	Planificación del Proyecto	Externo	Tercero
Vico Labarthe	Doginas SA: Publicista	Callao	Outsourcing para la campaña de lanzamiento	421-4048 vlabasrthe@doginas.com	Que se cumpla con el contrato con su empresa cliente, en costo, tiempo y calidad	Brindar un buen estudio de planificación de la campaña de lanzamiento del nuevo producto	Mediana	Planificación del proyecto	Externo	Tercero
Nélon Arenas	Cueva Consultores AS: Consultor de estudios de mercado	Callao	Outsourcing	421-3230 narenas@cueva.com.pe	Que se cumpla con el contrato con su empresa cliente, en costo, tiempo y calidad	Brindar un buen estudio de mercado para figurar como proveedor principal	Mediana	Planificación del proyecto	Externo	Tercero
Joel Fernando Bastidas	Entrifo SAC	Callao	Outsourcing	525-7366	Que se brinde la información necesaria en el plazo pactado	Proveer eficientemente los formatos para el producto final	Mediana	Implementación del aplicativo SI	Externo	Tercero
Jordi Pérales	Copi	Callao	Evaluador	3870156_jperales@gob.pe	Que se proteja la propiedad intelectual	Cumplir eficientemente su rol en el proyecto	Fuerte	Todo el proyecto	Externo	Apoyo

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	MG	CD	CD	20-07-12	Versión original

CLASIFICACION DE STAKEHOLDERS

- MATRIZ INFLUENCIA VS PODER -

NOMBRE DEL PROYECTO	SIGLAS DEL PROYECTO
Implementación de un Convenio Integral para estudios Superiores	IMCOPU

		PODER SOBRE EL PROYECTO	
		BAJO	ALTO
INFLUENCIA SOBRE EL PROYECTO	ALTA	Sponsor: Manuel Guerra de la Porra-Gerente Comercial Coordinador del Proyecto: Juano Zosa	Gerente General: Cesar Dueñas Gerente De Marketing: Luz Lomas Gerente de Servicios Jurídicos: Albert Casas Gerente de Riesgos: Artur Asces Gerente de Calidad: Paola Maldonado Gerente de TI: José Felitas
	BAJA	Agrupación de Banca y Seguros: Dante de la Cruz Copi : Jordi Perales	Outsourcing ✓ Proveedor de TI: Raplicaciones Systems SAC Jesus Cesar Mendoza ✓ Proveedor de Estudio de Marketing Cueva Consultores SA Consultor: Nélon Arenas ✓ Proveedor de Campaña de Lanzamiento del Producto Doginas SA Publicista: Víco Labasthe ✓ Proveedor de formatos Entrifo SAC Joel Fernando Bastidas

PODER : Nivel de Autoridad
INFLUENCIA : Involucramiento Activo

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	MG	CD	CD	20-07-12	VERSION ORIGINAL

ESTRATEGIA DE GESTION DE STAKEHOLDERS

NOMBRE DEL PROYECTO	SIGLAS DEL PROYECTO
Implementación de un Convenio Integral para estudios Superiores	IMCOPU

STAKEHOLDER (PERSONAS O GRUPOS)	INTERES EN EL PROYECTO	EVALUACION DEL IMPACTO	ESTRATEGIA POTENCIAL PARA GANAR SOPORTE O REDUCIR OBSTÁCULOS	OBSERVACIONES Y COMENTARIOS
Sponsor (Gerente General): Cesar Dueñas	Que se cumpla con el cronograma programado y el presupuesto planificado.	Muy alto	Informar sobre la performance del proyecto mensualmente y solicitar soporte de ser necesario.	
Project Manager (Gerente Comercial): Manuel Guerra de la Porra	Que se desarrollen nuevos productos para nuevos segmentos de mercado con el objetivo de fidelizarlos.	Muy alto	Informar sobre la performance del proyecto mensualmente.	
Analistas: Juano Zosa Veronica Yunsu Paolo Solorzano Jimena Suarez	Que los entregables sean terminados exitosamente en el tiempo programado.	Muy alto	Mantenerlos informados de la ejecución de todo el proyecto y conozcan el avance del mismo.	
Gerente De Marketing: Luz Lomas	Que el plan de lanzamiento del nuevo producto tenga la acogida esperado por parte de los clientes potenciales.	Muy alto	Informar sobre la performance proyecto mensualmente.	
Gerente de Servicios Jurídicos: Albert Casas	Asesorar adecuadamente en todas aquellas cuestiones	Muy alto	Mantenerlo informado sobre los detalles de la elaboración del	

Contacto: informes@dharmaconsulting.com, Página Web: www.dharmacon.net

	jurídicas relacionados al producto.		convenio, a través de los informes de performance	
Gerente de Riesgos: Artur Asces	Que los riesgos del proyecto se encuentren identificados claramente y la respuesta a las contingencias sea ágil.	Muy alto	Informar el desempeño del proyecto mensualmente.	
Gerente de Calidad: Paola Maldonado	Que todas las fases del proyecto sean culminadas cumpliendo las métricas de calidad establecidas.	Alto	Informar el desempeño del proyecto mensualmente.	
Gerente de TI: Jose Felitas	Que el nuevo aplicativo cumpla con todas las funcionalidades para los que fue elaborado y sea incorporado rápidamente al sistema de la organización.	Alto	Informar el desempeño del proyecto mensualmente.	
SBS_ Asesor: Dante De la Cruz	Que se cumplan con todas las regulaciones que exige la SBS.	Muy alto	Trabajar en conjunto con el asesor para poder cumplir con todas las regulaciones establecidas por la SBS.	
Outsourcing de TI: Raplicaciones Systems S.A.	Proveer el aplicativo solicitado en el tiempo programado, bajo las características solicitadas.	Alto	Proporcionar retroalimentación inmediata para que puedan mejorar su performance y cumplir con todas las obligaciones acordadas con el área.	
Copi: Jordi Perales	Que se respeten la propiedad intelectual.	Mediano	Trabajar en conjunto con Copi para poder cumplir con las regulaciones relacionadas a la propiedad intelectual.	
Empresa de Marketing: Doginas S.A.	Proveer el plan de lanzamiento del producto	Mediano	Proporcionar retroalimentación inmediata para que puedan mejorar su performance	
Consultora de Estudios de Mercado: Cueva Consultores S.A.	Proveer el estudio de Mercado	Muy alto	Proporcionar retroalimentación inmediata para que puedan mejorar su performance	
Entrifo S.A.C.	Proveer los formatos a utilizar del producto final	Bajo	Proporcionar retroalimentación inmediata para que puedan mejorar su performance	

Contacto: informes@dharmaconsulting.com, Página Web: www.dharmacon.net

Dharma Consulting ha sido revisada y aprobada como un proveedor de entrenamiento en Project Management por el Project Management Institute (PMI). Como un Registered Education Provider (R.E.P.) del PMI, Dharma Consulting ha aceptado regirse por los criterios establecidos de aseguramiento de calidad del PMI.

