

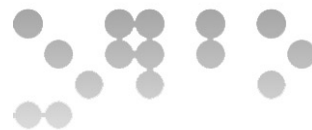
Documento de apoyo PEC 3
**Competencia comunicativa para
profesionales de las TIC**

La propuesta de proyecto (I): razón y oportunidad del proyecto

La **razón y oportunidad del proyecto** es un apartado de la propuesta de proyecto cuyo objetivo es el de defender la idoneidad del plan de acción que se detallará en el documento. Cualquier proyecto debe incluir este epígrafe, que se caracteriza por desarrollar una secuencia textual de tipo argumentativo en la que se exponen únicamente los argumentos a favor del proyecto de forma objetiva.

Como ya has podido ver a lo largo de la asignatura, la **propuesta de proyecto** es un documento del ámbito profesional de las TIC al que te tendrás que enfrentar muy a menudo en tu trabajo diario (ver apartado 1.3 del módulo 2). En términos generales, se trata de un texto dirigido al directivo de una empresa que debe tomar una decisión. El emisor del texto, como técnico en la materia, pretende explicar las causas, los antecedentes y los objetivos de un plan de acción determinado, a la vez que da consejos acerca de las medidas que deben adoptarse para que la empresa pueda tomar la decisión más adecuada. La estructura general del documento es la siguiente:

1. Resumen ejecutivo
2. Introducción
 - 1.1. Razón y oportunidad del proyecto ←**
 - 1.2. Situación actual
2. Descripción del proyecto
 - 2.1. Objetivos del proyecto
 - 2.2. Resultados esperados
 - 2.3. Análisis de riesgos
3. Alcance de la propuesta
4. Plan de trabajo
 - 4.1. Relación de actividades
 - 4.2. Calendario de trabajo
 - 4.3. Metas principales



5. Organización del proyecto
 - 5.1. Equipo de trabajo
 - 5.2. Definición de roles
 - 5.3. Mecanismos de control
6. Valoración económica

Como puedes ver, entonces, el apartado que tienes que trabajar en esta PEC se sitúa en la introducción del documento. La razón y oportunidad tiene el objetivo de captar el interés del lector para la propuesta que se desarrolla en el proyecto, siempre presentado desde un punto de vista objetivo y evitando el estilo publicitario. Debe ser un texto suficientemente atractivo pero claro, comprensible, profesional y convincente. Recuerda que, anteriormente, ya se centrado el tema del plan que se le ha presentado a la empresa, por lo que no es necesario desarrollar esta información en la razón y oportunidad. La información que debe contener el documento recoge la justificación del proyecto y la importancia del tema.

Por una parte, la justificación del tema debe explicar el porqué del proyecto, teniendo en cuenta los antecedentes (por ejemplo, otros proyectos similares que se han puesto en marcha en otras empresas y han funcionado) y también la problemática y las necesidades específicas de la empresa a la que va dirigida el documento. El texto ha de ser capaz de responder a las preguntas de por qué queremos llevar a cabo el proyecto, qué se ha hecho antes del proyecto y qué idiosincrasia presenta la empresa con la que estamos trabajando.

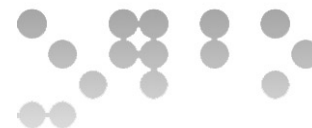
Por otra parte, en la importancia del tema es necesario indicar el interés o la oportunidad del proyecto para la empresa a la que va dirigido. Así, desarrollarán los beneficios del plan para la empresa, prescindiendo, en este caso, de los argumentos en contra o de los inconvenientes que puede ocasionarle el proyecto al cliente.

A continuación, te presentamos un ejemplo para que veas cómo se construye este epígrafe dentro de la introducción del proyecto.

Razón y oportunidad del proyecto «Nuevas tecnologías en FEIGAE»

La Federación de Empresas Instaladoras de Gas, Agua y Electricidad (FEIGAE) aglutina el 90% de las pequeñas y medianas empresas de fontanería del este de la península ibérica. En la actualidad, este dato significa que unas 500 empresas —que gestionan a casi 6.000 trabajadores de la rama profesional— pertenecen a la federación.

La primera semana de noviembre de 2009 tiene lugar la reunión del equipo de gobierno de la FEIGAE en la que, con un cierto nerviosismo, se constata la bajada de la demanda de actuaciones de obra nueva. Además, se detecta un intrusismo creciente dentro del negocio por parte de autónomos no afiliados a



ninguna federación, sin documentación oficial, que, en muchas ocasiones, actúan en los límites de la economía sumergida. De hecho, la mayoría de estos trabajadores provienen del colectivo de personas en paro que genera la recesión del mercado de la construcción, de modo que los servicios que pueden ofrecer a los clientes son menos profesionales y afectan negativamente a la imagen del sector.

Para afrontar estos problemas, se propicia un debate abierto en el que se exponen las ideas de las diferentes empresas que pertenecen a la federación y se discuten. En muchas de estas ideas aparece un elemento común: es necesario cambiar el modelo de negocio y acercarse al cliente final empleando las facilidades que ofrecen las tecnologías de la información y la comunicación. Este acercamiento al cliente final mediante las nuevas tecnologías se ha puesto en marcha en otros sectores —como el de la telefonía— y ha resultado en un aumento de nuevos clientes, en una mayor fidelización de los consumidores habituales y en una mejora en el grado de satisfacción de ambos.

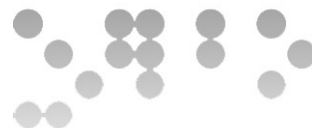
Como puedes ver en el ejemplo, el primer párrafo sitúa el contexto en el que nace el proyecto: quién es el cliente y, por lo tanto, a quién va dirigido el documento. En el segundo párrafo se justifica el tema: las causas por las que es necesario implementar, en este caso, un proyecto TIC en la federación. El último expone brevemente las ventajas que el proyecto supondrá para el cliente a partir de la comparación con otros casos de éxito.

La información que se da en este apartado dependerá de quiénes son el emisor y el destinatario de la información, y de la forma en la que se ha constituido un proyecto. Así, por ejemplo, no será lo mismo redactar un proyecto para un cliente externo que todavía no ha decidido si quiere contratar o no el producto, que redactarlo para un departamento de la misma empresa que ha pedido iniciar una acción concreta. Esta reflexión es clave antes de redactar el texto en la PEC3: piensa quién es el destinatario del proyecto, cuál es la posición de la empresa para la que trabajas y recuerda que el cliente todavía no está convencido de la propuesta de proyecto, por lo que hay que aportar varios argumentos a favor de este. Por lo tanto, es necesario prestar atención a la importancia del tema explicando las ventajas del producto que ofreces. A continuación, tienes un modelo en el que se hace especial hincapié en las ventajas de un producto concreto.

Razón y oportunidad del proyecto «Implantación tabletas digitales»

El bufete de abogados Legal Asociados dispone en la actualidad de una plantilla compuesta de abogados, secretarios y personal diverso. La mayoría de estos trabajadores dispone de un ordenador personal en la oficina y de un ordenador portátil, ambos con una elevada edad media por dispositivo. Además, ha habido problemas, recientemente, en la sincronización de archivos entre los dos ordenadores que cada uno de los abogados utiliza por lo que, en general, los socios del bufete están utilizando, sobre todo, el ordenador portátil para su trabajo diario.

En una reciente encuesta a nivel mundial (2011), realizada por la empresa CISCO SYSTEMS, sobre la



implantación de las tabletas en el mercado laboral, se pone de manifiesto que “tres cuartas partes de los gerentes de TI indicaron que el correo electrónico y el intercambio de documentos son funciones imprescindibles” y además cerca de la mitad de los encuestados “estuvo de acuerdo o totalmente de acuerdo que son funciones convenientes: la videoconferencia, mensajes instantáneos, acceso a bases de datos de la empresa y sincronización transparente con otros dispositivos de negocios”.

En octubre de 2012, la junta directiva del bufete llega a la conclusión de que los ordenadores del despacho no cumplen con las expectativas que esperan sus trabajadores. Son, en su mayoría, equipos costosos de actualizar y con problemas de conectividad, movilidad e integración, de manera que no es posible compartir datos de forma sencilla entre el conjunto de ordenadores de la empresa. Carecen, además, de **software** de sistema actualizado, lo que dificulta aún más el trabajo diario, y hacen casi imposible la implantación de un sistema de sincronización de archivos en la nube.

La implantación de las tabletas digitales puede subsanar estos problemas. Estos dispositivos ligeros, cuyos tamaños oscilan entre las siete y las diez pulgadas, ofrecen soluciones a todos los problemas mencionados anteriormente: integración, conectividad y movilidad. Cada el plan de implantación de las tabletas recoge las especificidades de los trabajadores del bufete, de modo que se ofrecerá una tableta digital con una versión del sistema operativo que mejor se adapte a su equipo de oficina (Windows, Android, iOS o PlayBook OS), con lo que se facilita la integración entre tableta y ordenador personal.

Además, las tabletas ofrecen todo tipo de conexión (3G, 4G, HSDPA, LTE, etc.) con lo que se cubre todo el espectro de las tecnologías inalámbricas. Como consecuencia de esta conectividad, es posible la implantación de un sistema de sincronización en la nube para todo el conjunto de tabletas y de usuarios, ya que no es necesario estar en la oficina para acceder a la información y documentación de cada trabajador. De este modo se facilita el acceso al correo electrónico, a los servicios de documentación jurídica en línea, Internet y los servicios de videoconferencia que se utilizan en el bufete.

Por otra parte, la movilidad de estos dispositivos hace de ellos una importante herramienta de trabajo. A su poco peso hay que añadir una gran capacidad de autonomía –12 horas, aproximadamente, sin necesidad de carga– y una mayor velocidad de arranque que los ordenadores portátiles. Por tanto, cualquier trabajador tiene la posibilidad de llevar consigo toda la información y aplicaciones necesarias para realizar su trabajo fuera del despacho y no estar obligado a trabajar en la oficina.

En definitiva, aunque las tabletas digitales no servirían como único dispositivo de trabajo para la tarea de los abogados del bufete, sí que constituyen un elemento de apoyo válido, y mejoran su productividad y su autonomía. En este contexto y tras la petición explícita por parte de algunos trabajadores de Legal Asociados surge la necesidad de presentar esta propuesta de proyecto.

¹ Global News Room (2012). *Encuesta mundial sobre las percepciones de los gerentes de TI (Tecnologías de Información) acerca de los dispositivos móviles en forma de tableta en la empresa* [en línea]. <http://goo.gl/Lr39u> [fecha de consulta: 24 de noviembre de 2012].