Plan de gestión de interesados

Plan de Transformación HSP

**4 de abril de 2018**

Tabla de contenido

# Historial de versiones

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Autor** | **Organización** | **Descripción** |
| 04/04/2018 | 1 | Grupo HSP | HSP | Plan de gestión Interesados. |

# Información del proyecto

|  |  |
| --- | --- |
| Empresa / Organización | HSP |
| Proyecto | Grupo HSP |
| Fecha de preparación | 04/04/2018 |
| Cliente | NHI |
| Patrocinador (Sponsor) | Francis S. Collins. Director de NIH |
| Gerente / Líder de proyecto | Jeimy Rocio Sosa Gómez |

El presente documento es el plan de gestión de interesados para el proyecto de transformación TIC del NIH; este proyecto cuenta con cuatro productos que son los siguientes:

1. Repositorio para almacenar videos, tutoriales y conferencias.
2. Chat Online.
3. Aplicación Web con tres módulos (Módulo para el banco de Sangre, módulo para inscripción de pacientes con el propósito de ayudar en las pruebas de investigación, módulo para el departamento de manejo de materiales y servicios ambientales).
4. Repositorio de imágenes.

Este proyecto de transformación tiene una duración de 6 meses en su implementación básica, pero hay dos productos que tienen una duración completa de dos años; si se desea tener información detallada del proyecto ir al documento “Gestión del alcance del proyecto”.

# Enfoque de gestión de los interesados del proyecto

En esta sección se documenta el enfoque de la gestión de los interesados del proyecto:

## Identificación de los interesados

Los interesados en el proyecto son los siguientes:

* Trabajadores del NIH: Los interesados en el proyecto son los directivos Francis S. Collins (Director del NIH), Lawrence A. Tabak (Director Delegado Principal), Michael Gottesman (Director Delegado de Investigación), Michael S. Lauer (Subdirector Delegado de Investigación), Alfred C. Johnson (Subdirector de Gestión), James M. Anderson (Director delegado de coordinación de programas, planificación e iniciativas estratégicas).
* Empresa HSP: Jeimy Sosa (Gerente general), Jeimy Sosa (Product Owner), Gabriel Álvarez (Gerente de Recursos Humanos), Gabriel Álvarez (Gerente de Infraestructura), Camilo D’Achiardi (Gerente Comercial), Darío Muñoz (Administrador DB).
* Pacientes: Una muestra de los usuarios que pueden acceder a cualquiera de nuestros productos.

Las expectativas de los interesados en el proyecto son:

* Trabajadores NIH: Las expectativas de los directivos del NIH, es que el equipo contratado, es decir, nosotros la empresa HSP cumplamos los desarrollos pactados en el contrato en el tiempo estipulado con eficacia y eficiencia.
* Empresa HSP: Realizar el proyecto con altos estándares de calidad en el menor tiempo posible.
* Pacientes: Las expectativa de la muestra de los usuarios es que el proyecto facilite y agilice la atención por parte del NIH.

Las estrategias para lograr la participación de los interesados en la toma de decisiones y ejecución de las mismas son:

* Trabajadores NIH: Reuniones trimestrales con Realease de cada uno de los proyectos, teniendo en cuenta que en esas reuniones se pueden solicitar cambios o modificaciones al desarrollo; controlado por la planilla de cambios.
* Empresa HSP: Retroalimentación en cada Sprint del desarrollo.
* Pacientes: Realizar pruebas al usuario y una pequeña encuesta de opinión trimestralmente.

# Registro de los interesados del proyecto

En esta sección se incluyen los datos recopilados en el registro de los interesados del proyecto.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Información Personal** | | | | |
| **Nombre** | **Puesto / Org /Empresa** | **Ubicación** | **Rol** | **Información de contacto** |
| Gabriel Santiago Álvarez | Gerente de Infraestructura | HSP | Gerente de Infraestructura | Politécnico Grancolombiano |
| Camilo Arturo D’Achiardi | Gerente Comercial | HSP | Gerente Comercial | Politécnico Grancolombiano |
| Jair Darío Muñoz | Administrador DB | HSP | Administrador DB | Politécnico Grancolombiano |
| Jeimy Rocio Sosa | Gerente general | HSP | Gerente general | Politécnico Grancolombiano |
| Francis S. Collins | Director. | NIH | Patrocinador | NIH |
| Lawrence A. Takan | Director Delegado Principal | NIH | Patrocinador | NIH |
| Michael Gottesman | Director delegado de Investigación | NIH | Patrocinador | NIH |
| Michael S. Lauer | Subdirector delegado de investigación | NIH | Usuario general | NIH |
| Alfred C. Johnson | Subdirector de Gestión | NIH | Usuario general | NIH |
| James M. Anderson | Director delegado de coordinación de programas, planificación e iniciativas estratégicas) | NIH | Patrocinador | NIH |
| Pacientes | Muestra de usuarios | NIH | Usuario Final | NIH |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Información de valoración** | | | |
| **Nombre** | **Requisitos / Expectativas** | **Fase de mayor interés** | **No consciente/ Resistente/ Neutral/ Apoyo/ Conductor** |
| Gabriel Santiago Álvarez | Tener la infraestructura adecuada para almacenar y Gestionar todos los datos del proyecto. | 1. Descripción del negocio. 2. Ingeniería de requerimientos. 3. Despliegue. | 1. Neutral. 2. Resistente. 3. Resistente. |
| Camilo Arturo D’Achiardi | Realizar campañas publicitarias y comerciales mostrando el plus de los proyectos y productos del HSP | 1. Descripción del negocio. 2. Análisis de diseño. 3. Despliegue. | 1. Neutral. 2. Conductor. 3. Neutral. |
| Jair Darío Muñoz | Diseñar y Construir una base de datos adecuada para el proyecto. | 1. Descripción del negocio. 2. Ingeniería de requerimientos. 3. Implementación. 4. Pruebas. | 1. Neutral. 2. Apoyo. 3. Resistente. 4. Resistente. |
| Jeimy Rocio Sosa | Cumplir con las fechas establecidas para cada una de las entregas. | 1. Gerencia del proyecto. 2. Descripción del negocio. | 1. Conductor. 2. Resistente. |
| Francis S. Collins | La empresa HSP cumpla los desarrollos pactados en el contrato en el tiempo estipulado con eficiencia y eficacia. | 1. Gerencia del proyecto. 2. Descripción del negocio. 3. Análisis y diseño. 4. Despliegue. | 1. Apoyo. 2. Apoyo. 3. Conductor. 4. Neutral. |
| Lawrence A. Takan | La empresa HSP cumpla los desarrollos pactados en el contrato en el tiempo estipulado con eficiencia y eficacia. | 1. Gerencia del proyecto. 2. Descripción del negocio. 3. Análisis y diseño. 4. Despliegue. | 1. Apoyo. 2. Apoyo. 3. Conductor. 4. Neutral. |
| Michael Gottesman | La empresa HSP cumpla los desarrollos pactados en el contrato en el tiempo estipulado con eficiencia y eficacia. | 1. Gerencia del proyecto. 2. Descripción del negocio. 3. Análisis y diseño. 4. Despliegue. | 1. Apoyo. 2. Apoyo. 3. Conductor. 4. Neutral. |
| Michael S. Lauer | Los productos realizados por la empresa HSP sean de calidad. | 1. Gerencia del proyecto. 2. Descripción del negocio. 3. Análisis y diseño. | 1. Conductor. 2. Apoyo. 3. Apoyo. |
| Alfred C. Johnson | Los productos realizados por la empresa HSP sean de calidad. | 1. Gerencia del proyecto. 2. Descripción del negocio. 3. Análisis y diseño. | 1. Conductor. 2. Apoyo. 3. Apoyo. |
| James M. Anderson | La empresa HSP cumpla los desarrollos pactados en el contrato en el tiempo estipulado con eficiencia y eficacia. | 1. Gerencia del proyecto. 2. Descripción del negocio. 3. Análisis y diseño. 4. Despliegue. | 1. Apoyo. 2. Apoyo. 3. Conductor. 4. Neutral. |
| Pacientes | Interfaces de los productos TI amigables e intuitivas. | 1. Pruebas. 2. Despliegue. | 1. No consciente. 2. Conductor. |

# Matriz de gestión de expectativas

A continuación se muestra la Matriz de expectativas del alcance, tiempo, costos y tecnología o estándares.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Medidas de éxito** | **Prioridad** | **Expectativas** | **Lineamientos** |
| Alcance | 1 | La definición del alcance define claramente los requisitos obligatorios del proyecto y sus cuatro productos. | Cumplir todos los requerimientos, debido a que son obligatorios. |
| Tiempo | 1 | Tener cuidado con la fecha de finalización de las fases del proyecto, la primera fase es poco realista. | El patrocinador del proyecto debe estar enterado si exista algún problema que pueda afectar los tiempos del cronograma. |
| Costos | 4 | El proyecto es crucial para la empresa HSP, debido a que es el primer proyecto a mediana escala. | Existen documentos donde se explica detalladamente los costos fijos y variables del proyecto. |
| Tecnología / Estándares | 3 | Utilizar las mejores licencias del mercado para todo el software que se necesite para llevar acabo el desarrollo. | No existen lineamientos acerca de la tecnología a usar en esta categoría. |

# Tabla de Interesados

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre Interesados** | **Poder** | | | **Interés** | | | | **P+I** |
| **Influencia 50%** | **Control 50%** | X | Técnico 30% | Social 20% | Económico 50% | Y | 100% |
| Gabriel Santiago Álvarez |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Camilo Arturo D’Achiardi |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Jair Darío Muñoz |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Jeimy Rocio Sosa |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Francis S. Collins |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lawrence A. Takan |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Michael Gottesman |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Michael S. Lauer |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Alfred C. Johnson |  |  |  |  |  |  |  |  |
| James M. Anderson |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Pacientes |  |  |  |  |  |  |  |  |

# Clasificación de Interesados

En este parte se realiza una matriz de poder e intereses para poder construir una lista de interesados clasificada por prioridad de atención guiándonos por los siguientes valores.

A partir de esta clasificación se genera una gráfica como la siguiente:

# 

# Estrategias para la gestión de los interesados del proyecto

Siguiendo la matriz de poder e intereses, dependiendo del grado de influencia e interés que tenga en interesado en el proyecto, las estrategias de gestión de los interesados se pueden clasificar en:

* Gestionar atentamente.
* Mantener satisfecho.
* Mantener informado.
* Monitorear.

Para cada estrategia, se definen que acciones se tomarán específicamente, es decir que acciones se tomarán en la clasificación gestionar atentamente, mantener satisfecho y así sucesivamente.

# Requerimientos de comunicación con los interesados

En el cuadro debe incluirse la información a distribuir entre los interesados, motivo para distribución, plazo y frecuencia.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Interesado / Nombre** | **Contenido /**  **Nivel de**  **detalle** | **Lenguaje / Formato** | **Motivo de**  **distribución** | **Impacto esperado en el nivel de participación** | **Plazo / Frecuencia de distribución** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

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

El plan de gestión de los interesados no es un documento estático y puede ser modificado a medida que evoluciona el proyecto.

En esta sección se establece la frecuencia para revisar el registro de interesados y plan de gestión, así como los procedimientos para modificar estos documentos.