Plan de gestión de interesados

PLAN DE TRANSFORMACIÓN NIH

**04 de Abril 2018**

Tabla de contenido

[Historial de versiones 1](#_Toc512336202)

[Información del proyecto 2](#_Toc512336203)

[Enfoque de gestión de los interesados del proyecto 2](#_Toc512336204)

[Identificación de los interesados 2](#_Toc512336205)

[Registro de los interesados del proyecto 3](#_Toc512336206)

[Matriz de gestión de expectativas 5](#_Toc512336207)

[Tabla de Interesados 6](#_Toc512336208)

[Clasificación de Interesados 6](#_Toc512336209)

[Estrategias para la gestión de los interesados del proyecto 7](#_Toc512336210)

[Requerimientos de comunicación con los interesados 9](#_Toc512336211)

[Procedimiento para actualizar y refinar el plan de gestión de los interesados 12](#_Toc512336212)

# Historial de versiones

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

# Información del proyecto

|  |  |
| --- | --- |
| 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% | P | Técnico 30% | Social 20% | Económico 50% | I | 100% |
| Gabriel Santiago Álvarez | 4 | 3 | 3.5 | 4 | 2 | 5 | 4.1 | **7.6** |
| Camilo Arturo D’Achiardi | 5 | 3 | 4 | 3 | 5 | 2 | 2.9 | **6.9** |
| Jair Darío Muñoz | 4 | 3 | 3.5 | 4 | 2 | 4 | 3.6 | **7.1** |
| Jeimy Rocio Sosa | 4 | 5 | 4.5 | 2 | 4 | 4 | 3.4 | **7.9** |
| Francis S. Collins | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 5 | 3.6 | **7.6** |
| Lawrence A. Takan | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 5 | 3.6 | **7.6** |
| Michael Gottesman | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 5 | 3.6 | **7.6** |
| Michael S. Lauer | 3 | 1 | 2 | 2 | 5 | 5 | 2.6 | **4.6** |
| Alfred C. Johnson | 3 | 2 | 2.5 | 2 | 4 | 4 | 3.4 | **5.9** |
| James M. Anderson | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 5 | 3.6 | **7.6** |
| Pacientes | 5 | 1 | 3 | 1 | 5 | 2 | 2.3 | **5.3** |

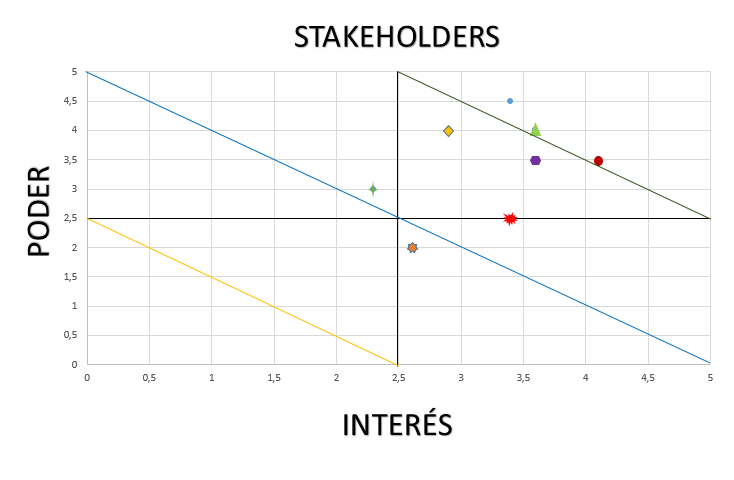
# Clasificación de Interesados

A continuación se muestra una tabla resumida de poder e interés de cada uno de los interesados con la siguiente prioridad de clasificación.

|  |  |
| --- | --- |
| Prioridad | P+I |
| Muy Alta | **< 7.5** |
| Alta | **5.0 < P+I < 7.5** |
| Media | **2.5 < P+I < 5.0** |
| Baja | **0.0 < P+I < 2.5** |

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre Interesados |  |
| **Poder** | | **Interés** | **P+I** | **Prioridad** |
| X | | Y | 100% | Muy Alta/ Alta/ Media/ Baja |
| Gabriel Santiago Álvarez | 3.5 | | 4.1 | **7.6** | **Muy alta** |
| Camilo Arturo D’Achiardi | 4 | | 2.9 | **6.9** | **Alta** |
| Jair Darío Muñoz | 3.5 | | 3.6 | **7.1** | **Alta** |
| Jeimy Rocio Sosa | 4.5 | | 3.4 | **7.9** | **Muy Alta** |
| Francis S. Collins | 4 | | 3.6 | **7.6** | **Muy Alta** |
| Lawrence A. Takan | 4 | | 3.6 | **7.6** | **Muy Alta** |
| Michael Gottesman | 4 | | 3.6 | **7.6** | **Muy Alta** |
| Michael S. Lauer | 2 | | 2.6 | **4.6** | **Media** |
| Alfred C. Johnson | 2.5 | | 3.4 | **5.9** | **Alta** |
| James M. Anderson | 4 | | 3.6 | **7.6** | **Muy Alta** |
| Pacientes | 3 | | 2.3 | **5.3** | **Alta** |

A partir de esta clasificación se genera la siguiente gráfica:



# Estrategias para la gestión de los interesados del proyecto

Teniendo como base la matriz de poder e interés se van a realizar las siguientes estrategias de gestión de los interesados.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nombre de los interesados | Estrategia | Descripción |
| Gabriel Santiago Álvarez | Gestionar atentamente | Resolver todas las solicitudes y requerimientos expresados, mantener informado de cualquier cambio que se realice en el proyecto. |
| Camilo Arturo D’Achiardi | Mantener satisfecho | Resolver las solicitudes y requerimientos más importantes y mantener informado de los cambios relevantes del proyecto. |
| Jair Darío Muñoz | Mantener satisfecho | Resolver las solicitudes y requerimientos más importantes y mantener informado de los cambios relevantes del proyecto. |
| Jeimy Rocio Sosa | Gestionar atentamente | Resolver todas las solicitudes y requerimientos expresados, mantener informado de cualquier cambio que se realice en el proyecto. |
| Francis S. Collins | Gestionar atentamente | Resolver todas las solicitudes y requerimientos expresados, mantener informado de cualquier cambio que se realice en el proyecto. |
| Lawrence A. Takan | Gestionar atentamente | Resolver todas las solicitudes y requerimientos expresados, mantener informado de cualquier cambio que se realice en el proyecto. |
| Michael Gottesman | Gestionar atentamente | Resolver todas las solicitudes y requerimientos expresados, mantener informado de cualquier cambio que se realice en el proyecto. |
| Michael S. Lauer | Mantener Informado | Informar de los cambios relevantes del proyecto. |
| Alfred C. Johnson | Mantener satisfecho | Resolver las solicitudes y requerimientos más importantes y mantener informado de los cambios relevantes del proyecto. |
| James M. Anderson | Gestionar atentamente | Resolver todas las solicitudes y requerimientos expresados, mantener informado de cualquier cambio que se realice en el proyecto. |
| Pacientes | Mantener satisfecho | Resolver las solicitudes y requerimientos más importantes. |

# 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 |
| Gabriel Santiago Álvarez | Contenido muy detallado. | Historias de Usuario, documento control de cambios, actualizaciones en el documento de infraestructura, gestión de costo y cronograma. | Realizar un correcto seguimiento a la infraestructura que necesita el proyecto a lo largo de su evolución. | Muy Alto | Cada vez que se requiera un cambio en la infraestructura. |
| Camilo Arturo D’Achiardi | Contenido detallado. | Historias de Usuario, documento control de cambios y actualizaciones en gestión de costos. | Generar una buena campaña publicitaria para la empresa, el proyecto y los productos. | Alto | Dos días antes de que termine cada Sprint. |
| Jair Darío Muñoz | Contenido detallado. | Historias de Usuario, documento control de cambios, actualizaciones en la base de datos, documentos referentes a la base de datos, gestión de costos, gestión de tiempo y cronograma. | Realizar un correcto seguimiento a la seguridad y veracidad de la información que tendrán los usuarios finales, con el fin de asegurar un servicio confiable. | Alto | Cada vez que se requiera un cambio en la base de datos. |
| Jeimy Rocio Sosa | Contenido muy detallado. | Historias de Usuario, documento control de cambios. Actualizaciones en todos los documentos referentes al proyecto. | Realizar una excelente gestión como Gerente del HSP. | Muy Alto | Al inicio de cada Sprint |
| Francis S. Collins | Contenido muy detallado. | Documento de control de cambios, documento de aprobación de cada fase del proyecto, documento resumen de los avances del proyecto en cada Sprint. | Proporcionar una herramienta de seguimiento en lenguajes de alto nivel que puedan ser entendidos por el patrocinador. | Muy Alto | Al final de cada Sprint o iteración del proyecto, al finalizar cualquier producto del proyecto. |
| Lawrence A. Takan | Contenido muy detallado. | Documento de control de cambios, documento de aprobación de cada fase del proyecto, documento resumen de los avances del proyecto en cada Sprint. | Proporcionar una herramienta de seguimiento en lenguajes de alto nivel que puedan ser entendidos por el patrocinador. | Muy Alto | Al final de cada Sprint o iteración del proyecto, al finalizar cualquier producto del proyecto. |
| Michael Gottesman | Contenido muy detallado. | Documento de control de cambios, documento de aprobación de cada fase del proyecto, documento resumen de los avances del proyecto en cada Sprint. | Proporcionar una herramienta de seguimiento en lenguajes de alto nivel que puedan ser entendidos por el patrocinador. | Muy Alto | Al final de cada Sprint o iteración del proyecto, al finalizar cualquier producto del proyecto. |
| Michael S. Lauer | Contenido importante pero no detallado. | Documento de control de cambios, documento resumen de los principales avances del proyecto en cada Sprint. | Realizar seguimiento de pruebas y solicitudes de requerimientos de este usuario general. | Medio | Al finalizar cualquier producto del proyecto. |
| Alfred C. Johnson | Contenido detallado. | Documento de control de cambios, documento detallado del resumen de los avances del proyecto en cada Sprint. | Realizar seguimiento de pruebas y solicitudes de requerimientos de este usuario general. | Medio | Al finalizar cualquier producto del proyecto. |
| James M. Anderson | Contenido muy detallado. | Documento de control de cambios, documento de aprobación de cada fase del proyecto, documento resumen de los avances del proyecto en cada Sprint. | Proporcionar una herramienta de seguimiento en lenguajes de alto nivel que puedan ser entendidos por el patrocinador. | Muy Alto | Al final de cada Sprint o iteración del proyecto, al finalizar cualquier producto del proyecto. |
| Pacientes | Contenido detallado. | Encuestas de satisfacción y opinión. | Realizar seguimiento a el proyecto después de desplegado para futuras modificaciones y mejoras. | Medio | Al finalizar el proyecto, los primeros tres meses de pruebas. |

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

El presente documento, no es un documento estático y por lo tanto puede ser modificado a medida que evoluciona el proyecto; Por lo tanto se debe realizar una revisión al documento al finalizar cada fase de desarrollo de los cuatro productos del proyecto.

Si en la revisión anterior se evidencia que el documento debe agregar nuevos interesados o modificar el grado de interés o poder sobre el proyecto se debe pedir la modificación al gerente de HSP por medio de un formato de control de cambios.