REGISTRO DE INTERESADOS / IMPLICADOS (STAKEHOLDERS)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Fecha** | 23/02/20 |
| **TITULO DEL PROYECTO** | TPV-FV | **Cod. Proyecto** |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre y Apellidos** | **Puesto/Depto. y dependencia** | **ROL** | **Requisitos** | **Expectativas / Intereses** | **Nivel de Influencia**  **(1-5)** | **Info. De Contacto (tlf./email)** | **Clasif.** |
| Confederación empresarial de Hostelería de España | Asociación | Cliente | Diversidad en el proyecto. Cercano al pequeño comercio.  Atender todas sus dudas y necesidades | El proyecto tiene que finalizar en un plazo máximo de 1 año. Que ayude a las pequeñas empresas a la hora de realizar la contabilidad de sus locales | 5 | 345453 | 1 |
| Mahou.S.L. | Empresa | Sponsor | Todo bar que venda su cerveza debe de tener en su aplicación publicidad de la marca | Las ventas deben aumentar un 20% en esos locales | 3 | 234234 | 2 |
| Nuria Pernía García | Departamento de software | Encargada del software | Casos de uso claros y entendibles para poder realizar un proyecto que cumpla las expectativas | Una interfaz que sea muy sencilla de utilizar y que pueda entender todo usuario independientemente de su edad. Ayuda para daltónicos | 3 | 324343 | 3 |
| Alberto Rosado Pérez | Departamento I+D | Encargado del backend y hardware | Libre elección del lenguaje y de los programas necesarios para la conexión de la aplicación con la base de datos | Que el software se pueda adaptar a cualquier tipo de hardware y que los datos de contabilidad y caja no se pierdan | 4 | 2332432 | 4 |
| TPV 123 | Competencia | Competencia | - | Estudiar en profundidad su mercado y sus puntos fuertes para mejorarlos y poder obtener mejores resultados que ellos | 4 | 12312321 | 5 |
| La taggliateña | Accionista | Accionista | Un software que se pueda adaptar lo más rápido posible a todos sus restaurantes en cuanto esté acabado | Que la inversión del 20% que hace se duplique en el primer año con sus ventas. Ser pioneros en obtener el programa | 4 | 123123123 | 6 |
| Pccomponentes | Proveedor | Suministro del hardware | Ventas cercanas a las 1000 unidades de tabletas y los 1000 sistemas de hardware TPV | Reducción de costes al obtener productos a una empresa grande a nivel nacional. Ellos asumen los costos de envío a los bares | 3 | 1232432 | 7 |
| Bar la Esquina de Pepe | Cliente | Probador de producto | El producto se le debe proporcionar cuando este finalizado | Solución instantánea de problemas que puedan surgir | 1 | 3598498 | 8 |
| Javier de la Fuente | Departamento de software | Creador web empresa | Libre elección del lenguaje a elegir | Venta de productos online y un sistema claro de productos. Situación de la página web en los buscadores habituales | 2 | 899545 | 9 |
| Angel Guiñón Escudero | Departamento de ventas | Vendedor | Remuneración a razón de las ventas y contrato de 5 años o indefinido | Ventas anuales iguales o superiores a 20000€ | 1 | 6487383 | 10 |
| Domingo Campanera Campanera | Departamento de software | Diseñador | Casos de uso claros y unos bocetos entendibles de como se quiere realizar la interfaz | Trabajar junto con Nuria Pernía García para crear una interfaz totalmente entendible para el cliente y totalmente útil para el encargado del bar o el propietario del mismo | 2 | 324532532 | 11 |

# ANEXO – Referencias y conceptos

**INTERESADOS o IMPLICADOS (STAKEHOLDERS)**

Los interesados o implicados (stakeholders) son todas aquellas personas (internas o externas a la organización) que se encuentran involucrados o afectados de alguna forma por el proyecto a desarrollar, o tienen capacidad de influencia sobre su ejecución.

La norma ISO 21500 y el PMBOK® Guide 5ª ed. otorgan una especial atención a la gestión de los interesados, dedicándole áreas específicas de procesos. Su identificación desde un primer momento es importante para la definición de las responsabilidades, procesos de autorización y estrategias de comunicaciones en el proyecto.

**PUESTO / DEPARTAMENTO**

Resulta importante disponer de toda la información posible acerca de los interesados en el proyecto, y esto incluye, además de su nombre, su puesto o cargo que ocupa, el departamento y su responsable jerárquico o supervisor. Los interesados no son solamente los miembros del equipo de dirección del proyecto y sus responsables directos, sino que el análisis debe extenderse (y registrarse) a todos aquellos que de alguna forma se ven afectados por el proyecto, y que pueden adoptar una actitud positiva o negativa con respecto a él.

**ROL**

Se refiere al “rol” que desempeña el interesado con respecto al proyecto, y que en algunos casos pueden ser roles “combinados” (más de una función) en una misma persona, lo cual puede complicar o facilitar su gestión.

**REQUISITOS**

Se trata de una labor difícil y a la que hay que dedicar bastante esfuerzo, pero comenzar el proyecto sin conocer todos los requisitos de los interesados puede ser muy arriesgado, pues cuando afloren se convertirán seguramente en peticiones de cambios, retrasos en la ejecución o necesidad de rehacer tareas, etc.

Al hablar de requisitos no solamente se trata de especificar las condiciones para la ejecución del proyecto sino también aquellos relacionados, por ejemplo, con la comunicación en el proyecto (ej.- ¿Cada cuánto tiempo quiere estar informado?¿De qué aspectos?, etc.)

**EXPECTATIVAS / INTERESES**

Podemos reflejar su actitud con respecto al proyecto, y lo que esperan que el proyecto produzca para ellos o para su departamento. Esta información va más allá de los requisitos/objetivos para el proyecto y puede incluir, por ejemplo, la esperanza de que el proyecto no influya ni retrase los procesos de un departamento en concreto, o las mejoras indirectas que se derivarán de la consecución de los objetivos.

Además, es posible que un interesado tenga algún interés concreto con respecto al proyecto, por ejemplo, el poder participar en tal o cual actividad para adquirir experiencia, o para demostrar sus habilidades y nivel de experiencia, etc.

**NIVEL DE INFLUENCIA**

Se propone una escala de 1 a 5, aunque puede emplearse cualquier otra (alto/medio/bajo). Lo importante es delimitarlo en función de los demás interesados.