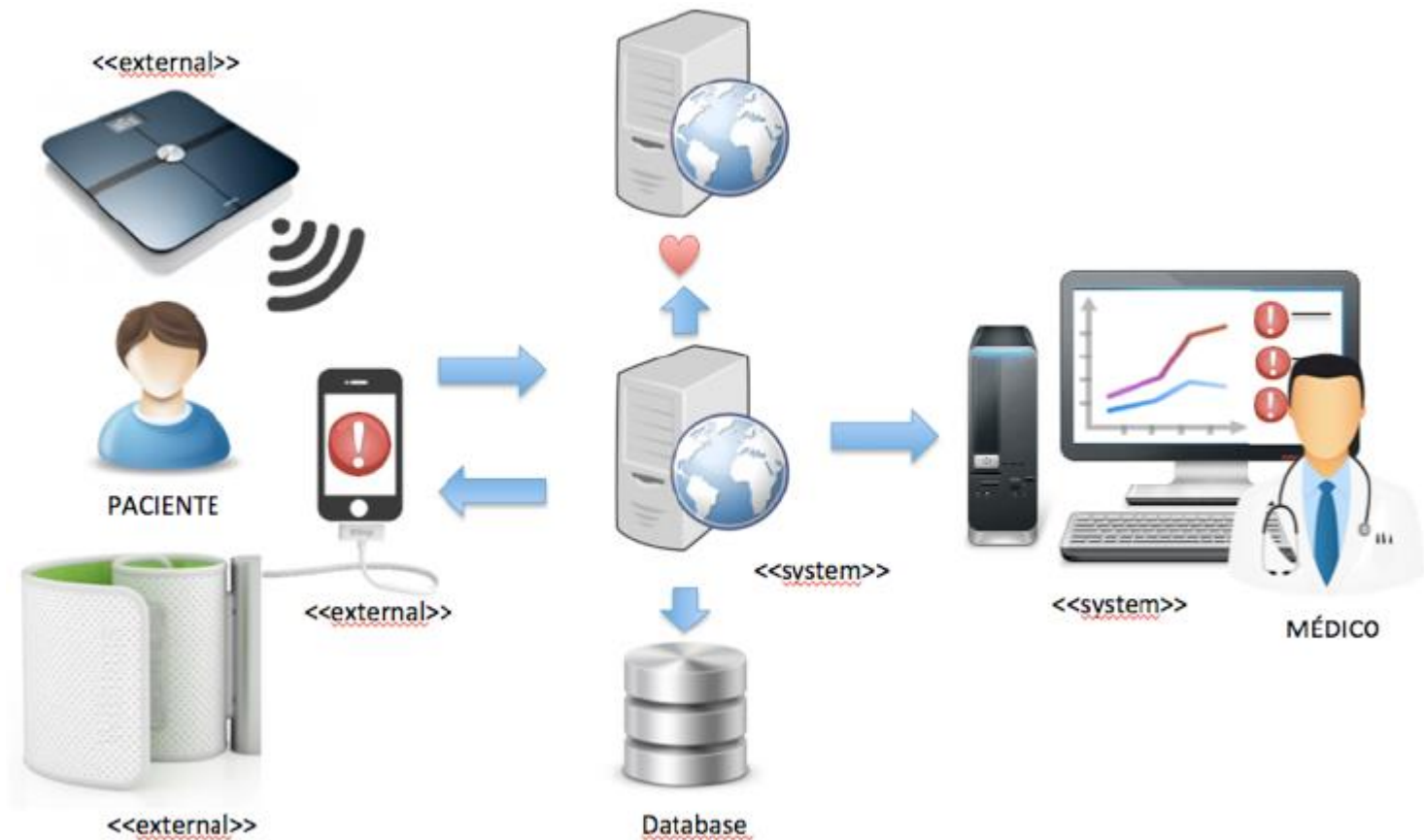


Stakeholder, motivadores de
negocio, escenarios de calidad y
restricciones

Caso de estudio: Fundación Santa Fe



Stakeholders (Partes interesadas)

- No hay criterio objetivo para identificarlos, depende de:
 - Objetivos del sistema
 - Disponibilidad de recursos



Tipos de stakeholders

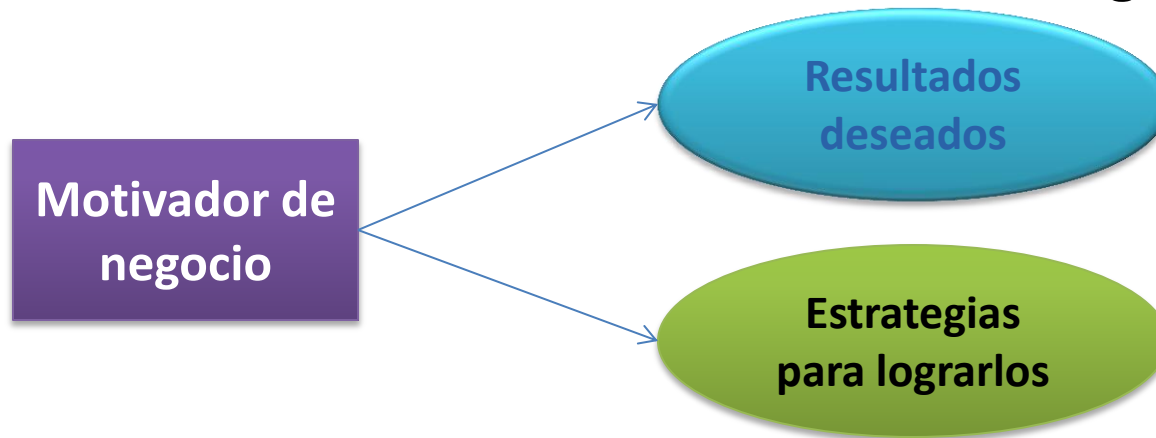
Stakeholder	Descripción
Compradores	Supervisan la compra del sistema o producto
Asesores	Supervisan que el sistema sea conforme a estándares y regulación
Comunicadores	Explican el sistema a otros stakeholders vía su documentación
Desarrolladores	Construyen y desarrollan el sistema a partir de la especificación
Ingenieros de mantenimiento	Manejan la evolución del sistema una vez es operacional
Proveedores	Proveen software, hardware e infraestructura requerida por el sistema
Ingenieros de soporte	Proveen soporte a los usuarios cuando el software está en ejecución
Ingenieros de pruebas	Prueban el sistema para asegurar que está listo para ser usado
Usuarios	Definen la funcionalidad del sistema y lo usa

Stakeholders para caso de estudio

Stakeholder
Fundación Santa Fe de Bogotá (FSFB)
Pacientes
Equipo médico del hospital
Equipo de desarrollo (MINCS)
Unidad de Atención a Emergencias (UAE)
Proveedores de los dispositivos médicos (tensiómetro y báscula)

Motivadores de negocio

- Son encontrados, respondiendo a las preguntas:
 - ¿Cómo genera utilidad la organización?
 - ¿De dónde provienen las utilidades de la organización?
 - ¿Cuáles son los elementos claves del negocio?



Deben ser: específicos, medibles agresivos pero viables, orientados al resultado y limitados en el tiempo.

Categorías de motivadores

- Contribuir al crecimiento y continuidad de la organización
 - Porción del mercado
 - Ventas internacionales
 - Nueva línea de producto
- Objetivos financieros
 - Ingresos generados o ahorrados
 - Procesos más eficientes
 - Reducir costos de operación, despliegue y desarrollo del sistema

Categorías de motivadores

- Impacto en empleados
 - Seguridad, carga de trabajo y aprendizaje de nuevas habilidades
- Impacto social
 - Uso de recursos, seguridad, privacidad
- Cambio en factores ambientales
- Posición en el mercado
 - Porción en el mercado
 - Time to market
- Calidad y reputación de los productos
 - Posicionamiento de marca
 - Recordación
 - Probar soporte

Motivadores de negocio

- **El Identificador o nombre**
- **El tipo**
- **La descripción del motivador:** <verbo> + <elemento a medir> + <área de énfasis>+ <Retorno esperado del negocio>+ Mediante+ <Actividad planeada de negocio>

Ejemplo: Incrementar ventas en el área metropolitana en un 15 % mediante la apertura de nuevas oficinas

- **Las estrategias**
- **La medida:** Impacto en el negocio del motivador. Se organiza por rangos y se determina para cada rango, la unidad de medida del impacto.

Ejemplo: Medida: Crecimiento de las ventas en áreas metropolitanas medido en millones de pesos.

Ninguna : 0 – 0.9 millones

Bajo: 1 millón – 99 millones

Moderado: 100 y 499 millones

Fuerte: 500 y 899 millones

Muy Fuerte: 900 millones o más

- **La asociación con el negocio** define a que área organizacional pertenece:

Ejemplo: Definido Por: Gerente de Ventas; Ejecutado Por: Director y Ejecutivos de Ventas; Ubicación en el portafolio: Servicios persona a persona

Ejemplo de motivador 2

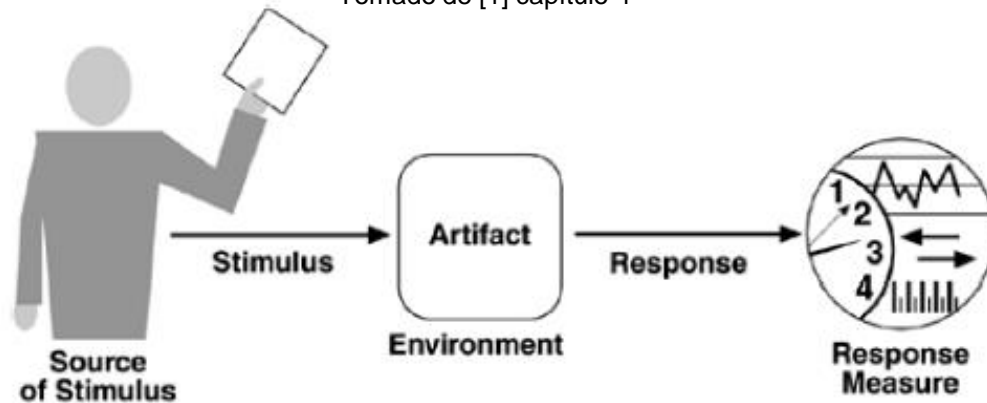
Nombre del Motivador de Negocio	Tipo de Motivador	Descripción del motivador de Negocio
Mejorar e incrementar el monitoreo de los pacientes	MEJORAMIENTO DE LA PERCEPCIÓN DEL SERVICIO	Incrementar la detección de enfermedades y condiciones críticas en más del 300% mediante el monitoreo constante de los pacientes.
Estrategias a Seguir		
Implementar un sistema de recordatorios para los pacientes que le facilite al médico monitorear el estado de los mismos a través de tableros de control. Así mismo se implementa un sistema de alarmas que permitirá detectar estados críticos en los pacientes.		
Rangos	Cota Mínima	Cota Máxima
Ninguno	Menor	89%
Bajo	90%	99%
Moderado	100%	199%
Fuerte	200%	299%
Muy Fuerte	300%	Más
Asociación de Motivador con el Negocio	Definido Por:	FSFB
	Ejecutado Por:	DISC, Equipo de desarrollo

Tipo de motivador y medidas a usar

- **Objetivos financieros**
 - Retorno de inversión
 - beneficios/activos
 - Balanza comercial
 - Precio de inventario
- **Calidad y reputación de los productos**
 - Satisfacción del empleado/cliente
 - Medidas de calidad de un producto
- **Medida que puede estar alineada con varios tipos de motivadores**
 - Tiempo
 - Para llevar a cabo el proceso de negocio
 - Ventana de tiempo para alcanzar el objetivo

Escenarios de Calidad

Tomado de [1] capítulo 4



Escenario de Calidad #		Stakeholder:	Prioridad:
Atributo de Calidad			
Justificación			
Fuente			
Estímulo			
Artefacto	Menos relevantes		
Ambiente			
Respuesta			
Medida de la Respuesta			

Ambiente:
Ejecución normal,
inicio, apagado,
reparación a fallo,
degradado,
sobrecargado

Ejemplo de escenario de calidad 1

Identificador	Tipo	Prioridad
EC1	Escalabilidad	Alta
Id Motivador relacionado		
MN2		
Fuente		
Paciente		
Estímulo		
Registrar peso y presión arterial		
Ambiente		
Sobrecargado		
Medida esperada		
El rendimiento del sistema al procesar los registros debe ser de 600 peticiones en 30 segundos		