

APROBACIÓN Y DEFINICIÓN DE UN PROYECTO

Autor: Víctor Duvan Barrera Montañez

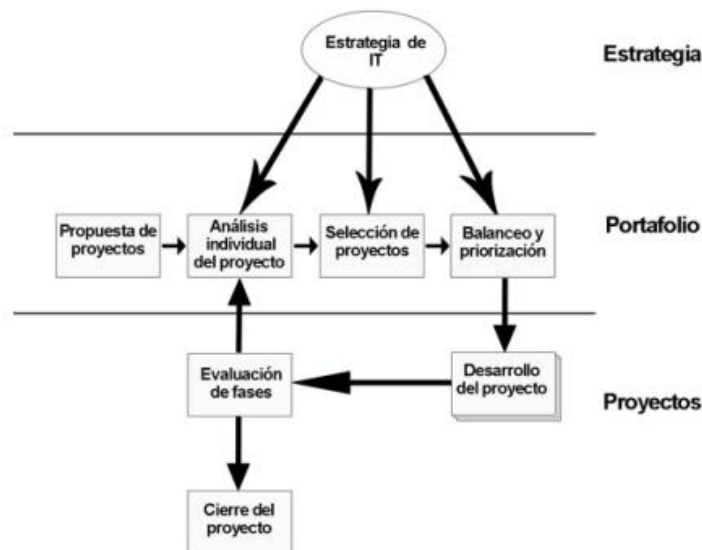
Esta etapa comprende tareas como el reconocimiento de la problemática a solucionar, el diagnóstico de lo que se plantea ejecutar y el análisis de viabilidad.

Selección y aprobación del Proyecto:

En este punto es crucial tener en cuenta que los proyectos o propuestas desarrolladas deben estar en concordancia con las estrategias de la organización con el fin de aportar a la competitividad de la empresa a través del proyecto, haciéndolo más atractivo a la hora de seleccionarlo.

A continuación, se presenta un modelo de selección bastante usado en la actualidad:

Figura 1. Modelo de Selección



Autor: (Archer mencionado por Espinosa & Córdova, 2014)

Como se puede evidenciar en la Figura 1 la etapa de selección comienza con la propuesta del proyecto y su correspondiente análisis, para ello se suele usar el business case o caso de negocio, el cual es un documento que permite evaluar la propuesta desde una perspectiva comercial, centrándose en lo concerniente a el área financiera y económica aplicando diferentes indicadores o criterios financieros.

Luego de tener dichos indicadores se procede a realizar una comparación entre las propuestas que se tienen en el portafolio de proyectos, mediante conceptos como: beneficios, riesgos, tamaño del proyecto, estrategias, etc., términos a los cuales se les asigna un determinado peso, para poder contar con una representación gráfica que facilite la selección.

Con estos datos obtenidos se continua con un proceso de priorización de proyectos y a su vez con la asignación de recursos, comprometiendo recursos iniciales, teniendo bien definido el alcance inicial del proyecto, identificando los Stakeholders o interesados en el proyecto tanto internos como externos y desarrollando el *Project Charter (Project Statement o Project Outline)* que es el acta de constitución el cual define los requisitos en función de las necesidades y expectativas de los Stakeholders.

Definición del Proyecto

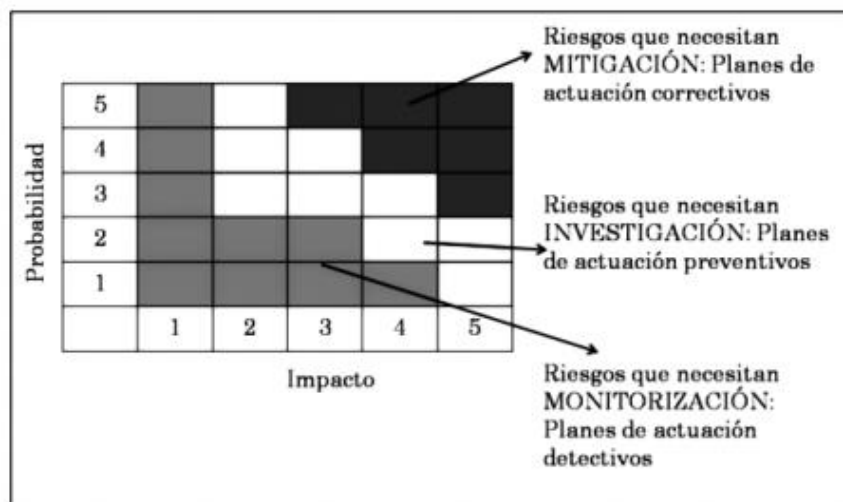
La definición del proyecto es donde se determinan los objetivos de este, mediante una relación directa con el cliente.

Generalmente se descompone en:

- Definición de requerimientos: Aquí se identifican y esclarecen las necesidades del interesado o interesados, así como sus deseos y expectativas, determinándolos de forma cuantificada con el fin de permitir un posterior análisis detallado que mostrara el nivel de éxito del proyecto, dando en términos de satisfacción del cliente y demás interesados.
- Análisis de Riesgos: Dado que el objetivo del gerente de proyectos es llevar a cabo el proyecto en términos de costos, alcance y tiempos definidos se hace indispensable gestionar los riesgos en un proyecto, pues estos son eventos que modifican el rumbo del proyecto para lo cual se debe contar con planes de reducción de los mismo, como el fin de mitigar los daños de los efectos negativos y de aprovechar al máximo si los efectos del fueron por el contrario fueron positivos, para esto:

Paso 1: Valoración de Riesgos: identificación, análisis y valoración de los riesgos usando por ejemplo una matriz de impacto y probabilidad:

Figura 2. Ejemplo de matriz de impacto y probabilidad



Autor: (FRANC Espinosa & Córdova, 2014)



Paso 2: Control del riesgo: Determinación del plan de gestión de riesgos localizando su respuesta efectiva.

Paso 3: Comunicación: compartiendo con los stakeholders el resultado del proceso de gestión del riesgo.

Paso 4: Revisión del Riesgo: chequeando el porcentaje de minimización del riesgo y la probabilidad de que el riesgo se materialice, luego al ser este un proceso ciclico el resultado obtenido en esta fase es el punto de partida para una nueva valoración de riesgos.

Finalmente se pueden determinar respuestas como: evitar (saltarse actividades que lleven a materializar el riesgo mientras sea posible), transferir (la responsabilidad del riesgo se pasa a un tercero), mitigar (actividades para que se disminuya la materialización del riesgo) y aceptar el riesgo (cuando es posible avanzar a pesar de la existencia del riesgos), dependiendo de la naturaleza del mismo, la respuesta sera diferente.

- *Propuesta y contratación:* Manteniendo siempre una sana comunicación entre los interesados y el equipo ejecutor del proyecto, se procede a la realización de la propuesta final, teniendo en cuenta que, dependiendo el proyecto, será un equipo interno de la organización (del departamento de sistemas en este caso de proyecto informático) o un proveedor externo, para lo cual se necesitará un plan de manejo de proveedor.
Seguido de la actividad desarrollada anteriormente se continua con la contratación, que estará prevista por las políticas de contratación que maneje la empresa, por ejemplo, en términos, de experiencia, cualificación, equipo técnico, garantía, determinando finalmente que tipo contractual se ajusta mejor al proyecto.

La totalidad de esta lectura esta basada en la Guía Didáctica de la Universidad Técnica Particular de Loja, hecha por (Espinosa & Córdova, 2014)

Referencias

Espinosa, V. M., & Córdova, E. C. (Octubre de 2014). *UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA*. Obtenido de Gestión de Proyectos Informáticos Guía Didactica:
<http://rsa.utpl.edu.ec/material/234/G18608.pdf>

