

GEO MOBILE LTDA

MIGRACION CRM – GLOBAL CLIENT SOLUTIONS

Claudia Rodriguez
Nini Lozano
Nelson Cuenca
Ricardo García
Mario Zamudio

Agenda

- ▶ Objetivo
- ▶ Presentación de la Compañía
- ▶ Compañía en la cual se implementó el proyecto
- ▶ Descripción General del Proyecto
- ▶ Alcance Del Proyecto
- ▶ Metodología utilizada
- ▶ Gestión de Tiempo
- ▶ Gestión de Costos
- ▶ Gestión de Calidad
- ▶ Gestión de Recursos Humanos
- ▶ Gestión de Comunicaciones
- ▶ Gestión de Riesgos
- ▶ Gestión de Compras
- ▶ Lecciones Aprendidas
- ▶ Conclusiones

Objetivo

- ▶ Dar a conocer a la Gerencia de GeoMobile, un resumen de la gestión realizada y de los resultados obtenidos en el proyecto de Migración de CRM que se realizó a Global Client Solutions.

GEOMOBILE LTDA

Somos una empresa que:

- ▶ Brinda soluciones sobre plataformas tecnológicas con altos estándares y recursos humanos calificados y comprometidos
 - Implementación
 - Puesta en marcha
 - Licenciamiento
 - Servicios especializados de tecnología
 - Consultoría en proyectos
 - Operación de plataformas
 - Migración de información

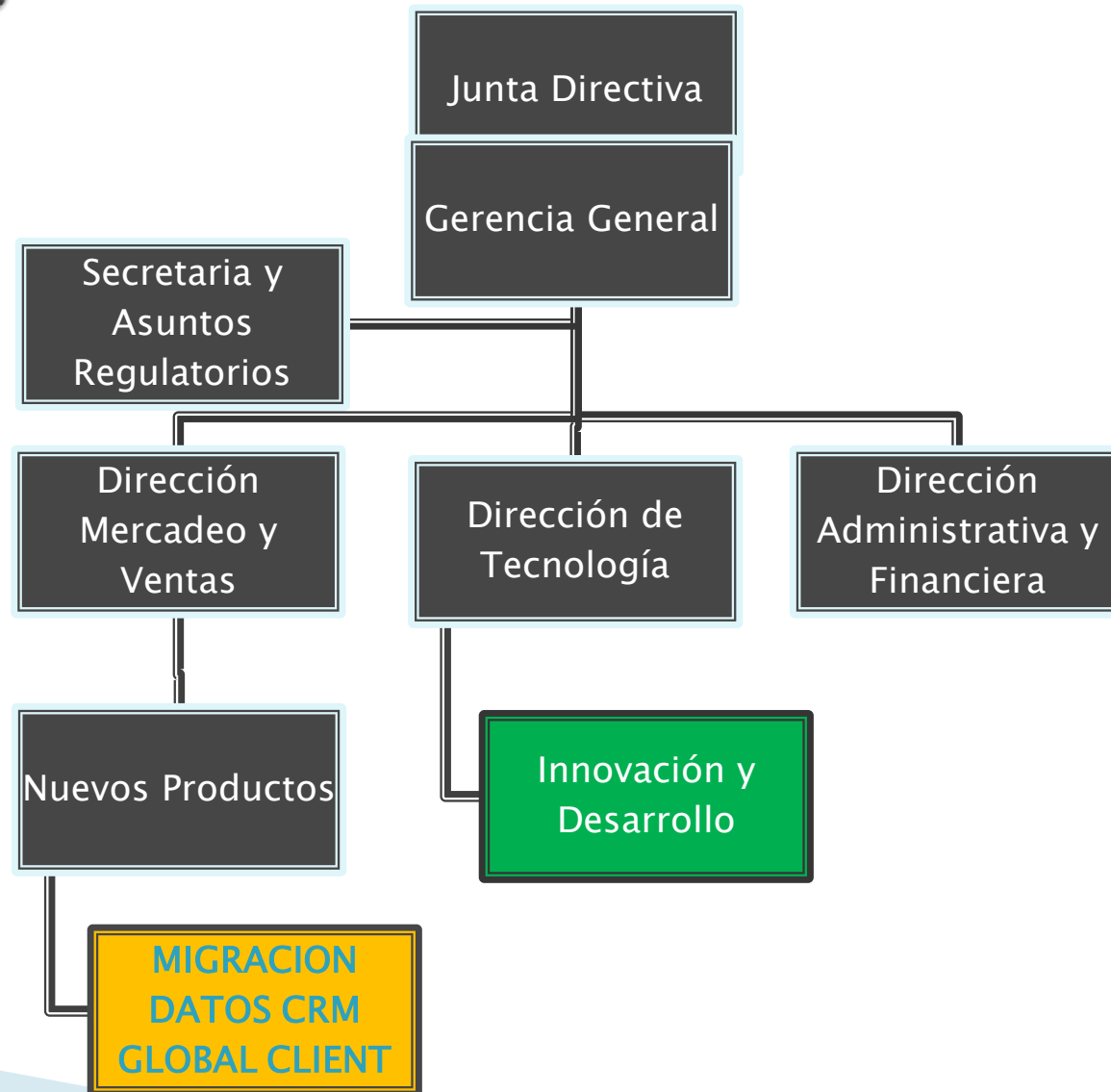
Misión

- ▶ Dar a nuestros clientes, servicios tecnológicos de alta calidad en áreas de tecnología de información, telecomunicaciones, redes, seguridad, recuperación de desastres, migración de información, etc. Mediante el uso del mejor recurso humano disponible.

Visión

- ▶ Estar entre las primeras tres empresas proveedoras de tecnología y consultoría en proyectos con la mejor calidad posible a nuestros clientes en Colombia.

Organigrama



Nuestro Cliente

- ▶ Es una de las más grandes compañías del sector de las telecomunicaciones de Colombia.
- ▶ Es una de las más sólidas operadoras de telefonía de Colombia, con cerca de dos millones de líneas y un importante porcentaje de clientes en Internet banda ancha.
- ▶ Ha fortalecido su presencia en el ámbito de las telecomunicaciones, especialmente a partir del año 2003, cuando decide abrirse a capitales privados mediante la emisión de acciones y la colocación de éstas en el mercado bursátil de Bogotá.
- ▶ El Distrito Capital de Bogotá posee el 88.4% de sus acciones, en tanto que inversionistas privados tienen el resto del paquete accionario (11.6%).

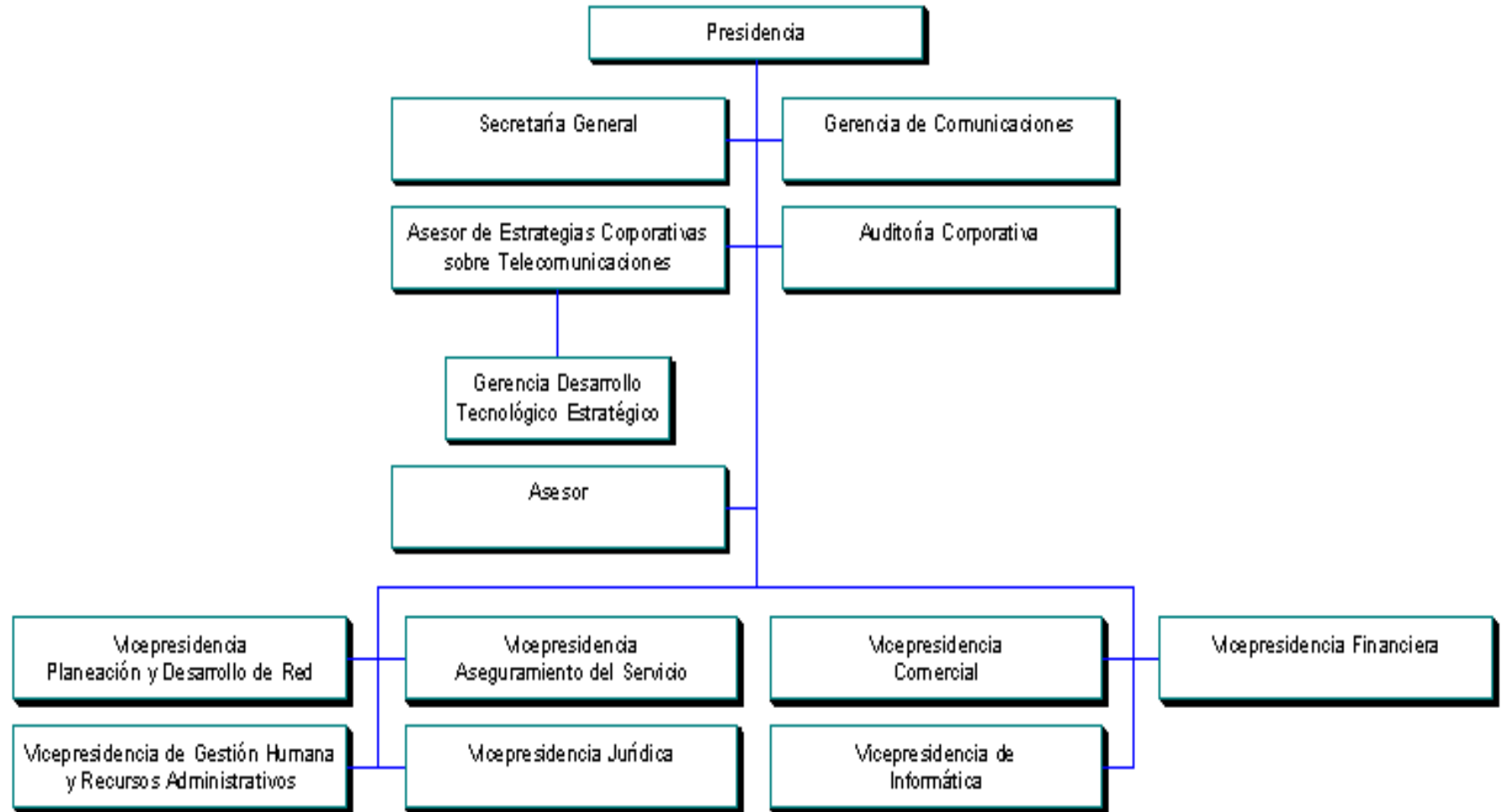
Misión

- ▶ Entregar soluciones integrales e innovadoras de comunicaciones, se anticipa y supera las necesidades de sus clientes, desarrolla su negocio con altos estándares de calidad y servicio, apoyado en talento humano comprometido y tecnología adecuada, por medio de una gestión empresarial eficiente y con compromiso social.

Visión

- ▶ Será la empresa colombiana de comunicaciones elegida por la calidad de sus servicios, creando valor de manera permanente.

Organigrama Global Client Solutions



Descripción General del Proyecto

▶ Antecedentes

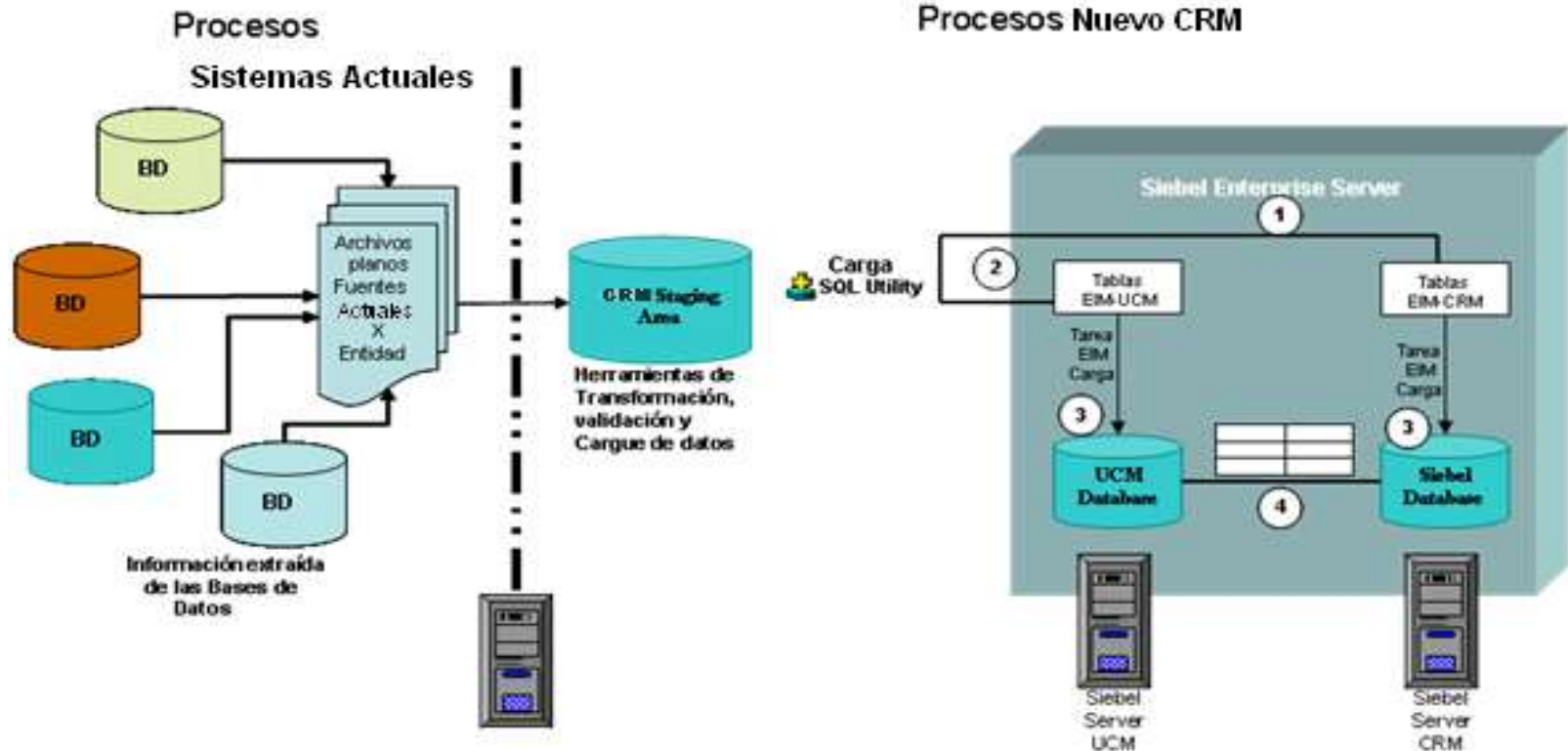
- Dentro del plan estratégico de nuestro cliente, surge la necesidad de la implementación de un nuevo CRM que le permita conocer mejor a sus clientes actuales y a sus no clientes para poder realizar ofertas personalizadas de sus productos.

▶ Alcance General

- Realizar la migración de información de los clientes actuales de la compañía cliente a los nuevos sistemas de almacenamiento de información

Ingeniería General de la Solución

Proceso General de Migración



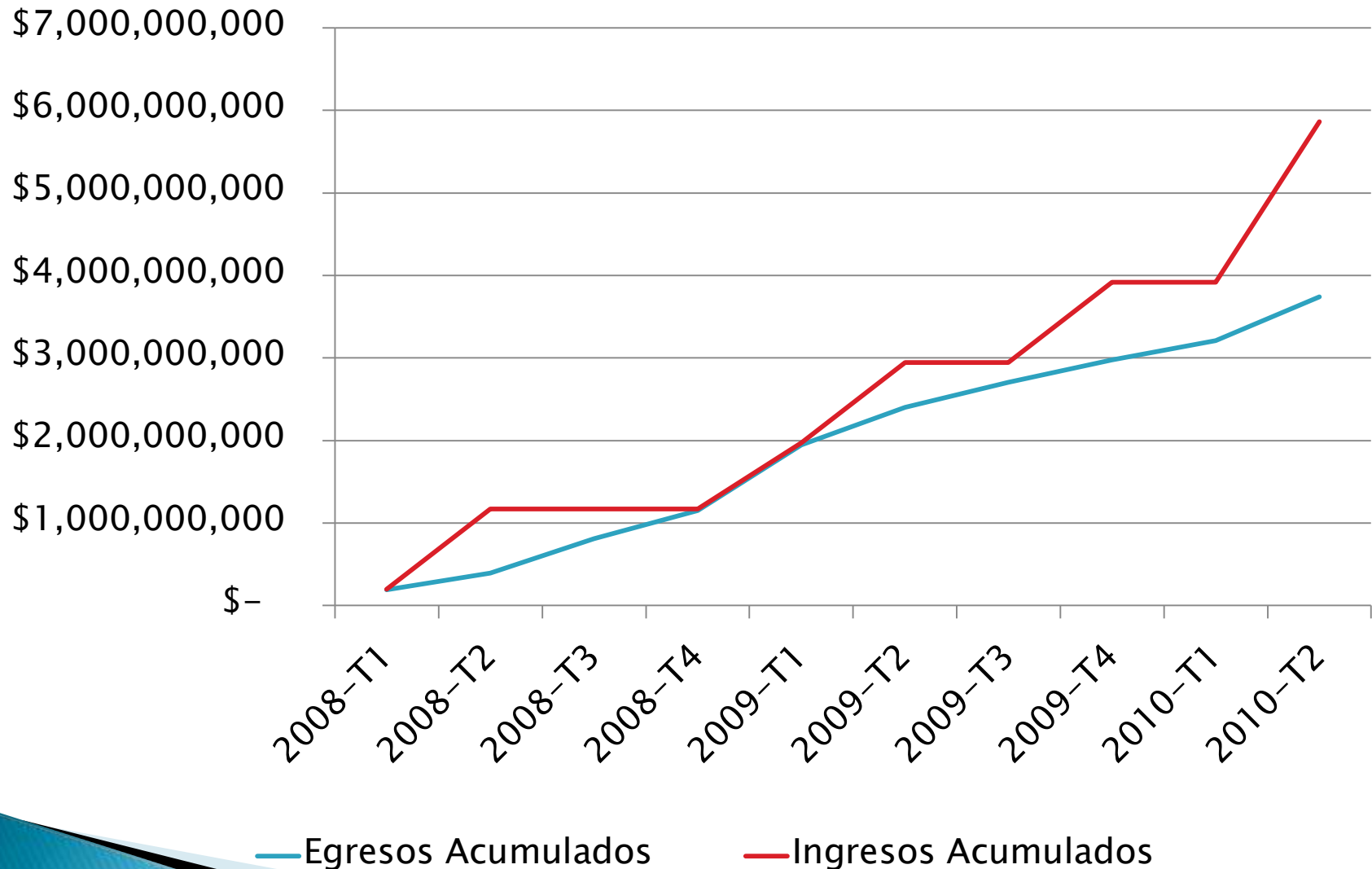
Costos por Fase

Cód. EDT	Fase	Costo
1.1.1	Gestión General del Proyecto y Plan de Oficina del Proyecto	\$ 1.554.296.803,98
1.1.2	Análisis	\$ 71.012.396,81
1.1.3	Diseño	\$ 416.331.125,05
1.1.4	Construcción	\$ 370.121.076,70
1.1.5	Ambientes	\$ 897.757.255,82
1.1.6	Implantacion	\$ 432.873.998,82
	Total	\$ 3.742.392.657,18

Modelo de Negocio

Trimestre	Presupuesto	Egresos Acumulados	Ingresos Facturación	Inyección de Capital	Ingresos Acumulados	Flujo de Caja Trimestral
2008-T1	\$ 189.884.594	\$ 189.884.594	\$ 0	\$ 200.000.000	\$ 200.000.000	\$ 10.115.406
2008-T2	\$ 202.438.996	\$ 392.323.590	\$ 973.022.091		\$ 1.173.022.091	\$ 780.698.500
2008-T3	\$ 417.525.431	\$ 809.849.021	\$ 0		\$ 1.173.022.091	\$ 363.173.070
2008-T4	\$ 339.446.406	\$ 1.149.295.427	\$ 0		\$ 1.173.022.091	\$ 23.726.664
2009-T1	\$ 800.428.759	\$ 1.949.724.186	\$ 0	\$ 800.000.000	\$ 1.973.022.091	\$ 23.297.905
2009-T2	\$ 451.164.214	\$ 2.400.888.400	\$ 973.022.091		\$ 2.946.044.181	\$ 545.155.781
2009-T3	\$ 306.819.094	\$ 2.707.707.494	\$ 0		\$ 2.946.044.181	\$ 238.336.687
2009-T4	\$ 270.490.836	\$ 2.978.198.330	\$ 973.022.091		\$ 3.919.066.272	\$ 940.867.942
2010-T1	\$ 229.629.612	\$ 3.207.827.942	\$ 0		\$ 3.919.066.272	\$ 711.238.330
2010-T2	\$ 534.564.714	\$ 3.742.392.656	\$ 1.946.044.181		\$ 5.865.110.453	\$ 2.122.717.797

Modelo de Negocio



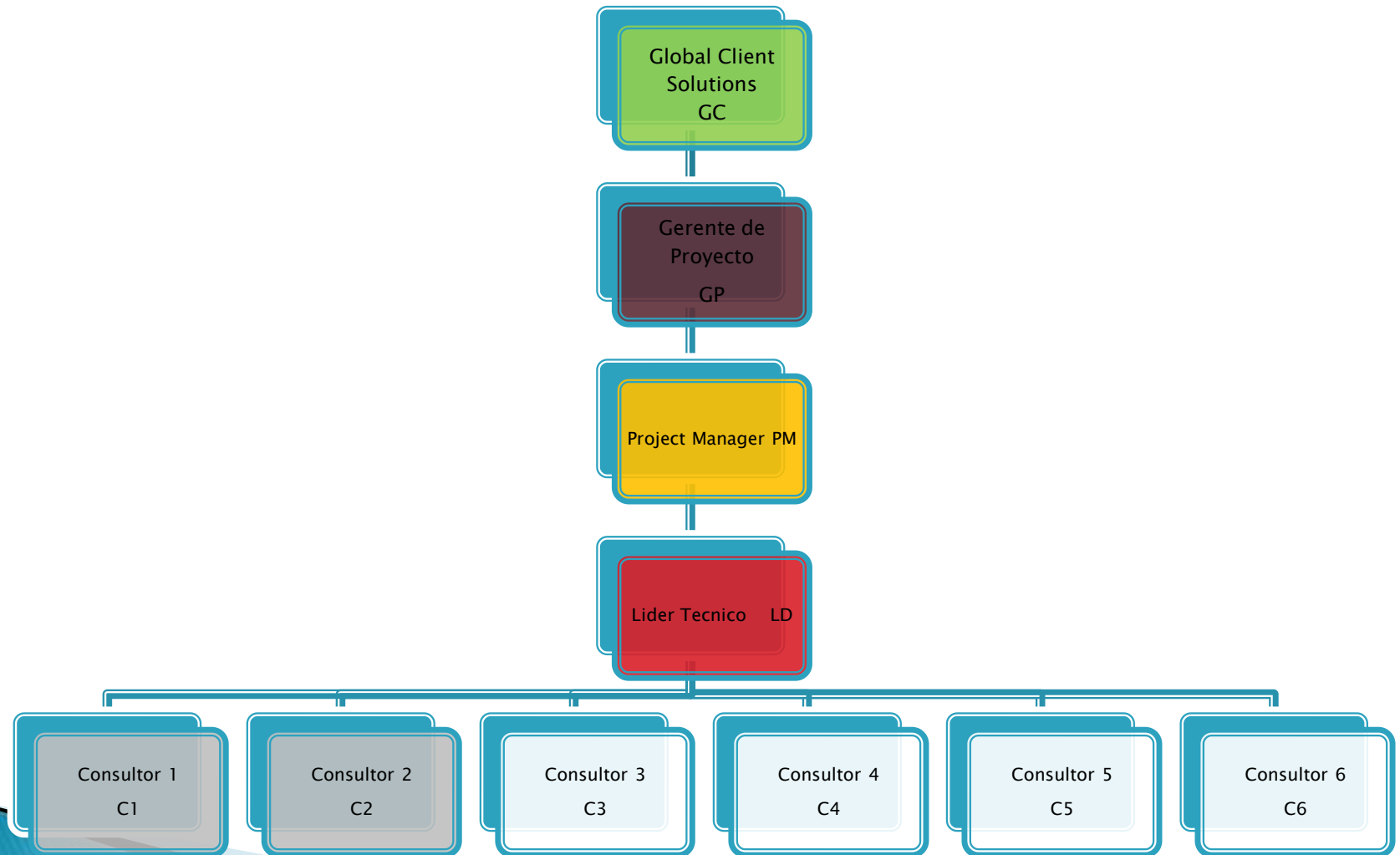
Tiempos

Cód. EDT	Fase	Duracion	Fecha Inicial	Fecha Final
1.1.1	Gestión General del Proyecto y Plan de Oficina del Proyecto	587 días	14/01/2008	09/06/2010
1.1.2	Análisis	105 días	04/02/2008	09/07/2008
1.1.3	Diseño	209 días	17/06/2008	23/04/2009
1.1.4	Construcción	265 días	15/12/2008	19/01/2010
1.1.5	Ambientes	183 días	31/07/2009	29/04/2010
1.1.6	Implantación	23 días	30/04/2010	02/06/2010

StakeHolders

STAKEHOLDER	INFLUENCIA
Vicepresidencia Comercial	Alta
Vicepresidencia Informática	Media
Vicepresidencia Financiera	Alta
Vicepresidencia Aseguramiento	Media

Recursos Involucrados



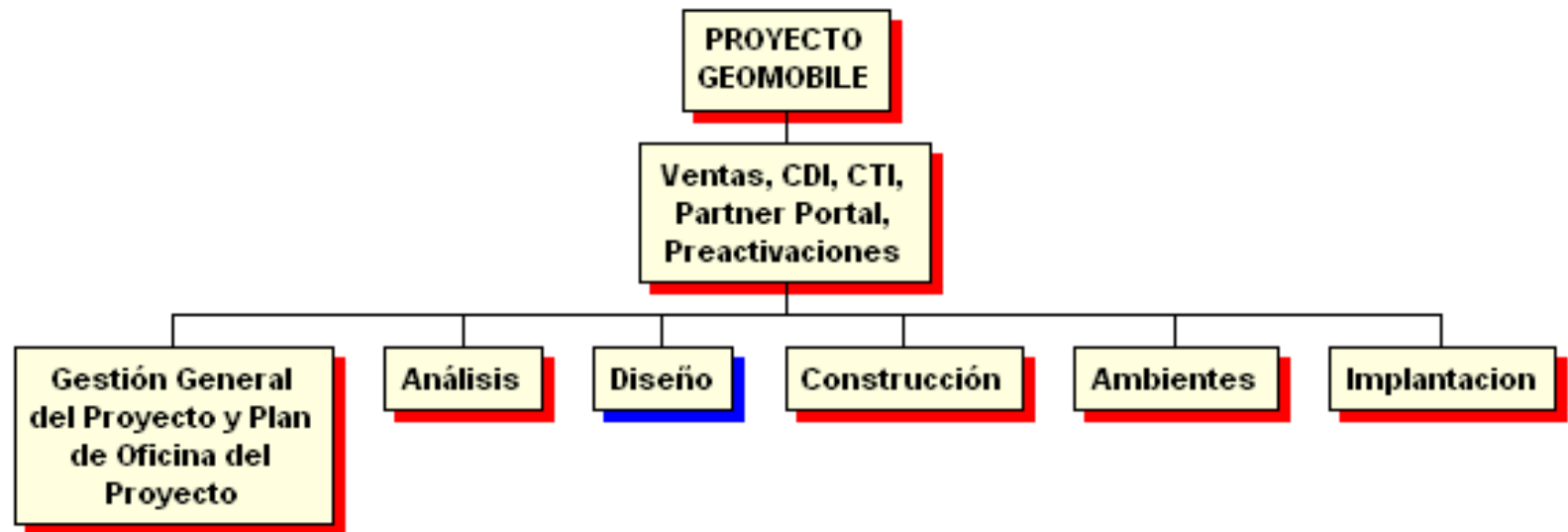
Gestión del Alcance

Qué Incluye		Qué No Incluye
Clientes	Larga Distancia Hogares	No se tiene contemplado la extracción ni la depuración de los datos de las fuentes actuales, como productos que no se encuentren en el listado
Cuentas	Banda Ancha Bogotá	
Direcciones	DirecTV	
Contactos	Banda Ancha Regional	
Relaciones Clientes-Contactos, Clientes-Direcciones, Contactos-Direcciones	Mcafee	
Línea Básica	Larga Distancia Empresas	
PBX	Tarjeta Postpago	
VoIP	RDSI BRI	
Internet Conmutado	E1	
Buzón Virtual	RDSI PRI	
Telefonía Publica	Doctor ETB	
Citofonía Virtual		

Entregables

2.1 Documento de Análisis Detallado de Migración
2.2 Documentar alcance CDI y Migración
2.4 Aceptacion Documentos de Analisis
3.1 Diseño Migración Terminado
3.2 Plantillas de Migracion
3.3 Plantilla Clientes, Contactos, Cuentas y Direcciones
3.4 Plantilla Productos de Voz
3.5 Plantilla Productos de Internet
3.6 Plantilla Productos de Datos
3.7 Plantilla otros Productos
3.9 Documento de Diseño Funcional
3.10 Documento de Diseño Tecnico
4.2 Informe Cargue Ciclo1
4.3 Informe Cargue Ciclo2
4.4 Informe Cargue Ciclo3
4.5 Informe Cargue Ciclo4
4.6 Informe Cargue Ciclo5
5.1 Entrega informe Ambiente Capacitacion
5.2 Entrega informe Ambiente UAT
5.3 Entrega informe Ambiente Producción
6.1.1 Informe de ejecución del plan detallado de puesta en producción
6.2.1 Entrega de informe del cargue del ciclo producción

EDT



Metodología Dirección Proyecto



Telecom Operating Map, es un modelo ofrecido por la organización TeleManagement Forum

Acta Inicio Proyecto

► GLO-GEO-COM-006 – Acta de Constitución de Proyecto Funcional V.1.0

		Proyecto GEOMOBILE GLO-GEO-COM-006-Acta de Constitución V.1.0		Fecha: 23 de mayo de 2010 Folio: 1 - Documentación
---	--	--	--	---

CONTROL DE VERSIONES					
Verión	Realizado Por	Revisado Por	Aprobado Por	Fecha	Motivo
1.0	PM	GP	GP	23 de mayo de 2010	Acta de constitución del proyecto

ACTA DE CONSTITUCIÓN DE PROYECTO FUNCIONAL

NÚMERO DEL PROYECTO	SÍMBOLO DEL PROYECTO
MIGRACIÓN DATOS CRM GLOBAL CLIENT	MCS

ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO

Nombre del Proyecto: Migración por Cambio de CRM

Responsable: GEOMOBILE

Líder del Proyecto: LO

Equipo del Proyecto:

Nombre (Sigla)	Área	Rol en el Proyecto
LO	Administrativa	Gerente Proyecto
PM	Administrativa	Project Manager
LP	IT	CRM PADRES
LI	IT	CONSULTOR PADRES
LS	IT	CONSULTOR PADRES
LM	IT	CONSULTOR PADRES
LI	IT	CONSULTOR PADRES
LS	IT	CONSULTOR PADRES
LM	IT	CONSULTOR PADRES

Descripción de la Iniciativa:

La migración de datos para implementar las nuevas soluciones CRM y CD en GLOBAL CLIENT SOLUTIONS es el elemento clave para la construcción final y el éxito de la puesta en producción.

Justificación:

Un área de Migración de Datos minimiza el impacto del traslado de información de los sistemas existentes a los nuevos entornos de almacenamiento y explotación de la información, asegurando la continuidad operativa de los procesos de GLOBAL CLIENT SOLUTIONS a lo largo de la implementación de la solución.

CONFIDENCIAL – COPIA CONTROLADA Página 1/2

		Proyecto GEOMOBILE GLO-GEO-COM-006-Acta de Constitución V.1.0		Fecha: 23 de mayo de 2010 Folio: 1 - Documentación
---	--	--	--	---

Objetivos:

- Garantizar la puesta en marcha del sistema de CRM como solución integral de administración de las relaciones con el cliente, acorde con la consultoría GLOBAL CLIENT SOLUTIONS.
- Implementación de una Plataforma Tecnológica robusta, flexible y escalable, capaz de soportar las necesidades de negocio de GLOBAL CLIENT SOLUTIONS y su desarrollo en un entorno competitivo y tecnológico en constante evolución.
- Facilitar y garantizar las futuras ampliaciones que se puedan desarrollar.
- Incluir la información histórica que sea requerida.
- Ser lo suficientemente flexible y escalable para adaptarse a la evolución del negocio y de los sistemas según se vaya desarrollando.

Proyecto autorizado por:

(Ingresar el nombre y cargo del Vicepresidente responsable del proyecto)

Fecha Autorización: _____ (Se diligencia manualmente una vez aprobado)

CONFIDENCIAL – COPIA CONTROLADA Página 2/2

Fases del Proyecto

FASE	ALCANCE	ENTREGABLES
Gestión General del Proyecto y Plan de Oficina del Proyecto	Definición del Plan General de Gestión del Proyecto	Plan de Gestión
Análisis	Definición y detalle de los productos a migrar	Documentación de Análisis
Diseño	Definición de los métodos, mecanismos y plantillas a utilizar	Plantillas de Diseño de Migración
Construcción	Implementación y desarrollo de artefactos para migración	Informes de Migración
Ambientes	Configuración y preparación de ambientes	Informes de preparación de ambientes
Implantación	Migración de productos del alcance	Informes de Migración

Plan de Control de Cambios

▶ SOLICITUD DE CAMBIOS:

- Captar las solicitudes y preparar el documento en forma adecuada y precisa.

▶ VERIFICAR SOLICITUD DE CAMBIOS:

- Asegurar que se ha provisto toda la información necesaria para hacer la evaluación.

▶ EVALUAR IMPACTOS:

- Evalúa los impactos integrales de los cambios.

▶ TOMAR DECISIÓN Y REPLANIFICAR:

- Se toma la decisión a la luz de los impactos, (dependiendo de los niveles de autoridad), se re planifica según sea necesario.

▶ IMPLANTAR EL CAMBIO:

- Se realiza el cambio, se monitorea el progreso, y se reporta el estado del cambio.

▶ CONCLUIR EL PROCESO DE CAMBIO:

- Asegura que todo el proceso haya sido seguido correctamente, se actualizan los registros.

Plan de Configuración

- ▶ Los documentos correspondiente al proyecto tendrán las siguiente correspondencia:

GLO-GEO-XXX-###-<NOMBRE> V.#

XXX: Siglas del Componente de Proyectos (Tiempos – TMP)

###: Consecutivo del Archivo (001,002,003...)

Acta de Cierre

GLO-GEO-COM-0098 – Acta de Cierre Migración V.F


GLOBAL CLIENT SOLUTIONS

Proyecto Migración a CRM- Geomobile y Proyectos Internos Global Client Sol.

Acta de Cierre de Proyecto

Fecha: Junio 02 de 2010

Antecedentes y Justificación:

En el plan de implementación del proyecto, estuvo previsto la ejecución de varios ciclos de carga, con estos ciclos se buscaba optimizar los procesos de extracción, depuración y carga.

La dinámica de cada ciclo incluye un cargue inicial de datos y posteriores iteraciones para hacer las correcciones de registros devueltos o Warning hasta lograr un criterio de aceptación conjunto entre Global Client Solutions –Geomobile Ltda. que daba por aceptado el ciclo de cargue...

La aceptación del ciclo se da cuando se logra alcanzar la meta definida en el indicador acordado internamente entre Global Client Solutions –Geomobile Ltda. Este indicador permitía medir el grado de completitud y porcentaje de éxito de la carga de los datos entregados por Global Client Solutions, por objeto de negocio y ciclo.

1. Definiciones y acuerdos del cierre

Con esta Acta se da por el cargue de datos del subproyecto de migración de datos dado que se cumplió el 100% de registros exitosos para cada uno de los objetos del sistema.

El detalle de los objetos del sistema del ciclo y la meta acordada en cada uno de ellos, se describe en el documento adjunto a esta acta denominado CRM-GC-HInforme Cierre Migración de Datos v.f. Global Client Solutions y Geomobile Ltda acuerdan conjuntamente cerrar el ciclo de migración de datos tras lograr superar la meta definida.

2. Visto bueno líderes

Nombre	Cargo en el Proyecto	Firma
ZHENIA LUCILA GUTIERREZ	LIDER TECNICO MIGRACION GCS	
HERNAN DARIO RUSSO P	LIDER FUNCIONAL MIGRACION GCS	
CARLOS EDUARDO MARTIN C	LIDER MIGRACION GM	

3. Aceptación del acuerdo por el Gerente de Proyecto (GM/ Otros Proyectos GCS)

Aprobador 1 del Acuerdo:	Nombre	Cargo en el Proyecto	Firma
		GERENTE GCS	

4. Aceptación del acuerdo por el Gerente de Proyecto GM de GCS

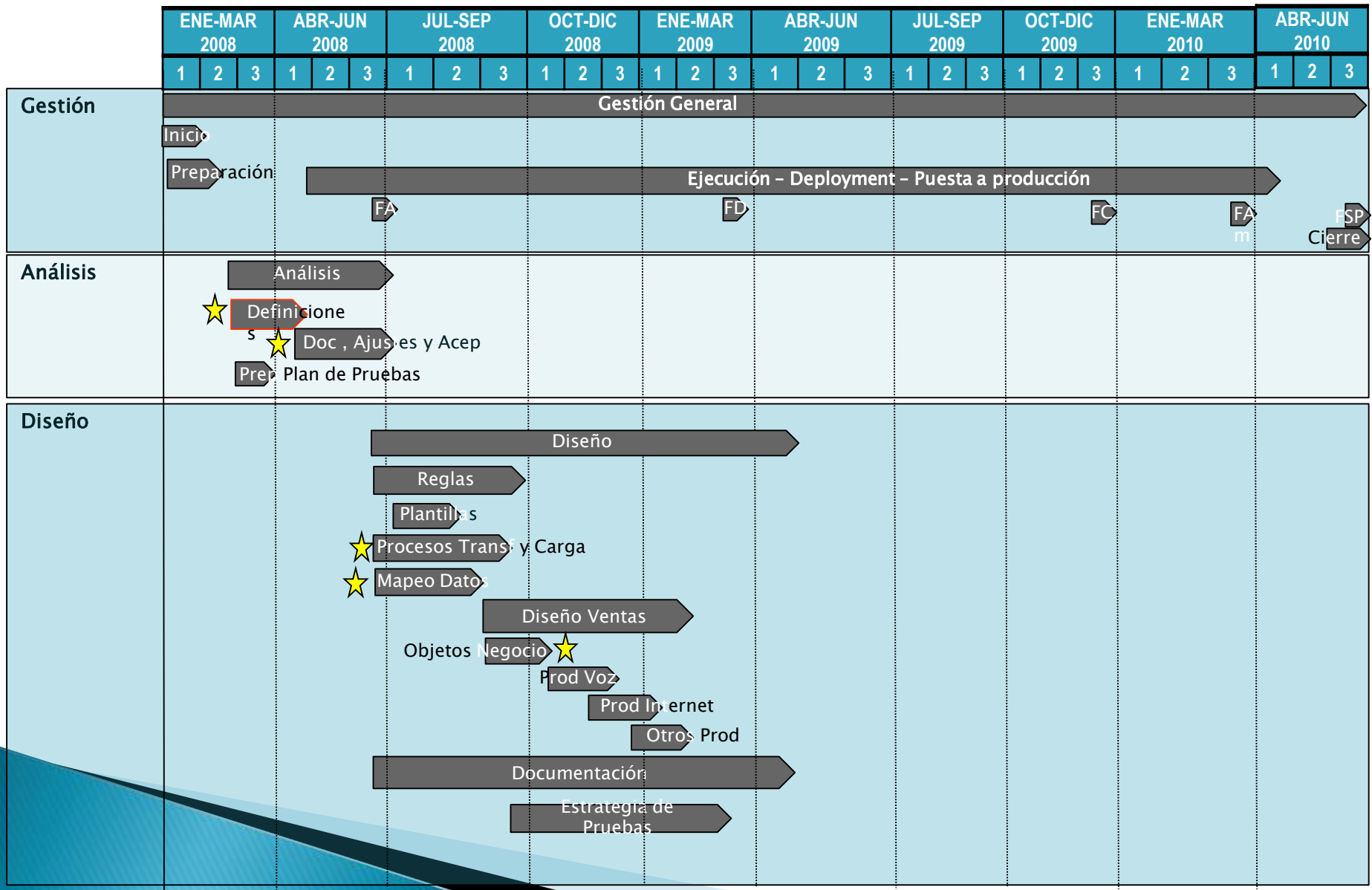
Aprobador 2 del Acuerdo:	Nombre	Cargo en el Proyecto	Firma
		GERENTE GCS	

ACEPTACION DE ENTREGA DE GCS
Página 1 de 1
29/10/2009

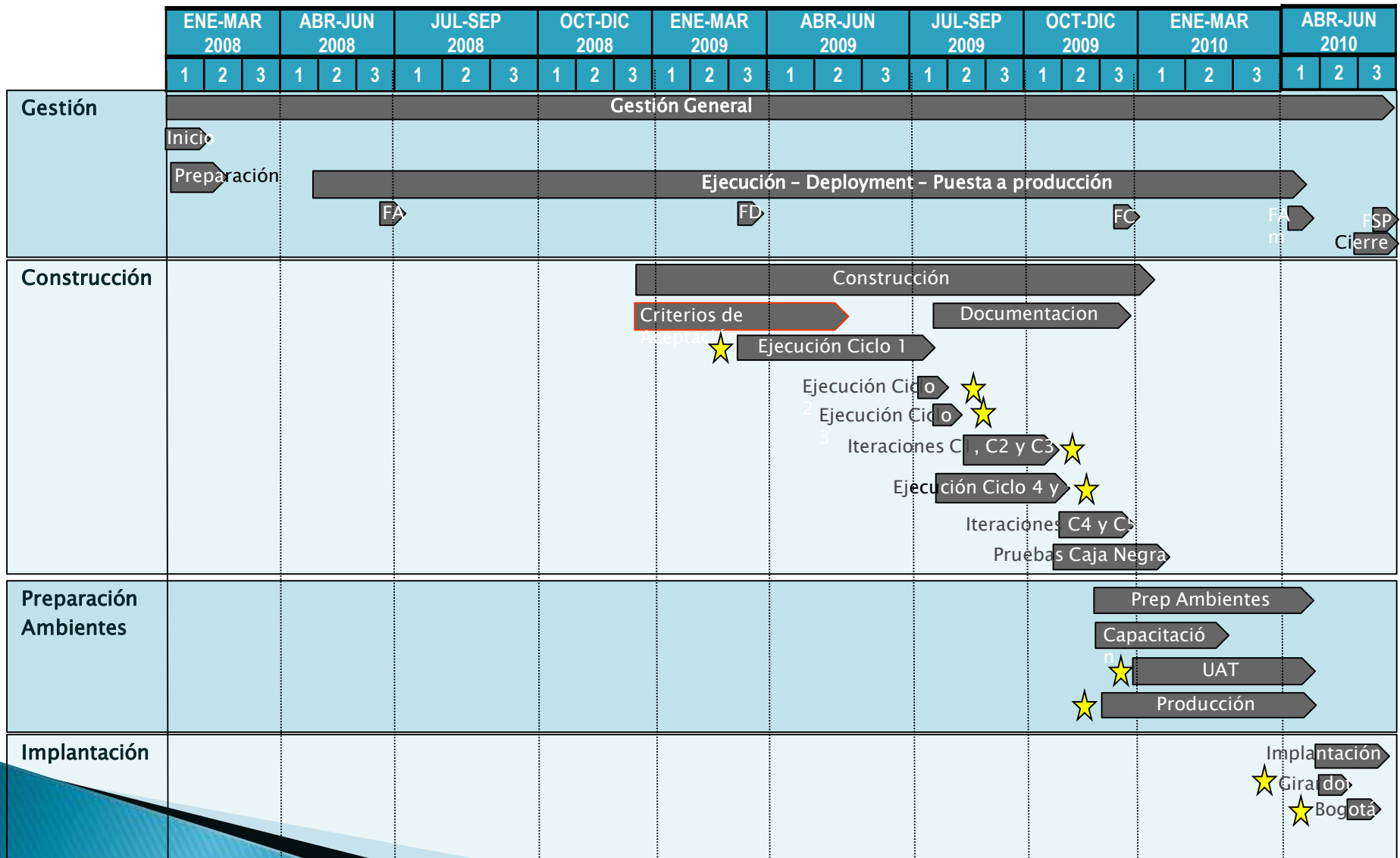
Page 2 / 22Page 2 / 2

11.1.1.2.3	Cota I semestral Mfinga de puntas en produccion	1 dia	01.01.2009 08:00	10.01.2009 18:00		
11.1.1.2.3						Intermedios
1	Mfinga de punta en produccion finalizada por SUBCOMPROY	1 dia	01.01.2009 08:00	09.01.2009 18:00	81	80
11.1.1.2.3						
2	Mfinga de punta en produccion finalizada por SUBCOMPROY	1 dia	09.01.2009 08:00	10.01.2009 18:00	80	Intermedios Gratific

Cronograma



Cronograma

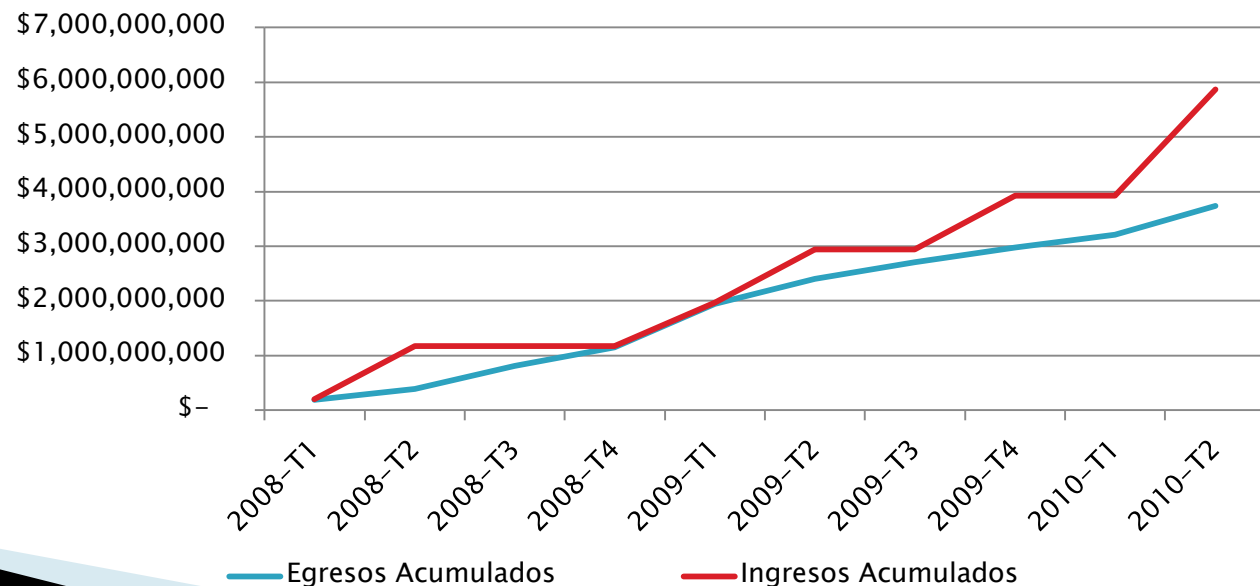


Gestión de Costos

Modelo de Negocio

Costo por Fase	
Fase	Costo
Gestion	\$ 1.554.296.803
Analisis	\$ 71.012.397
Diseño	\$ 416.331.125
Construccion	\$ 370.121.077
Ambientes	\$ 897.757.256
Implantacion	\$ 432.873.999

Totales	
Costo Total	\$ 3.742.392.656
Utilidad	\$ 1.122.717.797
Facturacion Proyecto	\$ 4.865.110.453
Hito de Facturacion 1	\$ 973.022.091
Hito de Facturacion 2	\$ 973.022.091
Hito de Facturacion 3	\$ 973.022.091
Hito de Facturacion 4	\$ 973.022.091
Hito de Facturacion 5	\$ 973.022.091



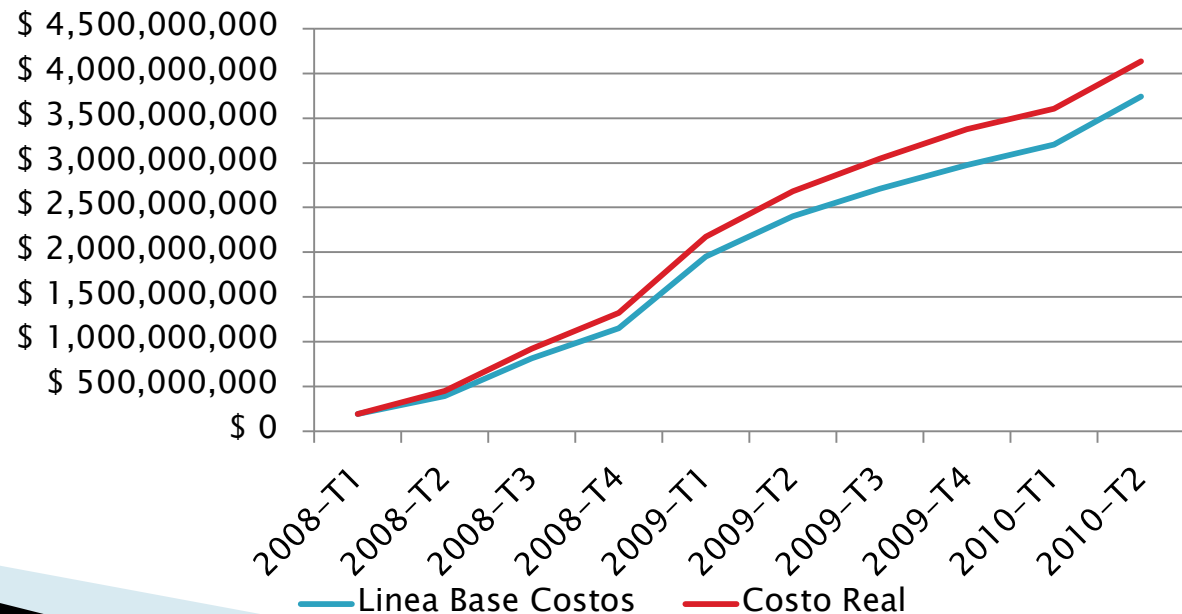
Control de Costos

Trimestre	Linea Base	Costo Real
2008-T1	\$ 189.884.594	\$ 189.884.594
2008-T2	\$ 392.323.590	\$ 448.723.590
2008-T3	\$ 809.849.021	\$ 922.649.021
2008-T4	\$ 1.149.295.427	\$ 1.318.495.427
2009-T1	\$ 1.949.724.186	\$ 2.175.324.186
2009-T2	\$ 2.400.888.400	\$ 2.682.888.400
2009-T3	\$ 2.707.707.494	\$ 3.046.107.494
2009-T4	\$ 2.978.198.330	\$ 3.372.998.330
2010-T1	\$ 3.207.827.942	\$ 3.602.627.942
2010-T2	\$ 3.742.392.656	\$ 4.137.192.656

Ganancia Real
\$ 727.917.796

Sobre Costo
\$ 394.800.000

Ganancia Esperada
\$ 1.122.717.796,



No	trimestre	Flujo Caja Esperado	VPN
1	2008-T1	\$ 189.884.594	\$ 168.786.306
2	2008-T2	\$ 202.438.996	\$ 159.951.799
3	2008-T3	\$ 417.525.431	\$ 293.241.455
4	2008-T4	\$ 339.446.406	\$ 211.914.720
5	2009-T1	\$ 800.428.759	\$ 444.181.097
6	2009-T2	\$ 451.164.214	\$ 222.545.855
7	2009-T3	\$ 306.819.094	\$ 134.528.632
8	2009-T4	\$ 270.490.836	\$ 105.422.273
9	2010-T1	\$ 229.629.612	\$ 79.552.749
10	2010-T2	\$ 534.564.714	\$ 164.617.144

Flujo Caja Real	VPN
\$ 189.884.594	\$ 168.786.306
\$ 258.838.996	\$ 204.514.762
\$ 473.925.431	\$ 332.852.977
\$ 395.846.406	\$ 247.124.962
\$ 856.828.759	\$ 475.479.090
\$ 507.564.214	\$ 250.366.294
\$ 363.219.094	\$ 159.257.910
\$ 326.890.836	\$ 127.403.854
\$ 229.629.612	\$ 79.552.749
\$ 534.564.714	\$ 164.617.144

Interés Anual 50,00

Interés Trimestral 12,50

Capital Inicial \$ 1.000.000.000

Facturacion

VPN Total Flujo Caja Esperado \$ 1.984.742.030

VAN \$ 984.742.030

VAN>0 Proyecto Rentable

TIR 123%

Inversion Inicial \$ 1.210.000.000

VPN Total Flujo Real \$ 2.209.956.049

VAN \$ 999.956.049

VAN>0 Proyecto Rentable

TIR 138%

Gestión de Calidad

La política de calidad de GeoMobile se basa en las siguientes metodologías:

- ▶ ISO 9001–2000: Sistema de gestión de la calidad.
- ▶ Pecal 160: Calidad de software durante su ciclo de vida.
- ▶ CMMi: Modelo para la mejora y evaluación de los procesos de desarrollo y mantenimiento de sistemas y productos software.

Acuerdos de Nivel de Servicio

- ▶ Para los hallazgos durante la ejecución de las pruebas integrales el proyecto general de CRM estableció unas categorías de incidentes que de acuerdo a la siguiente tabla determinó los tiempos de atención:

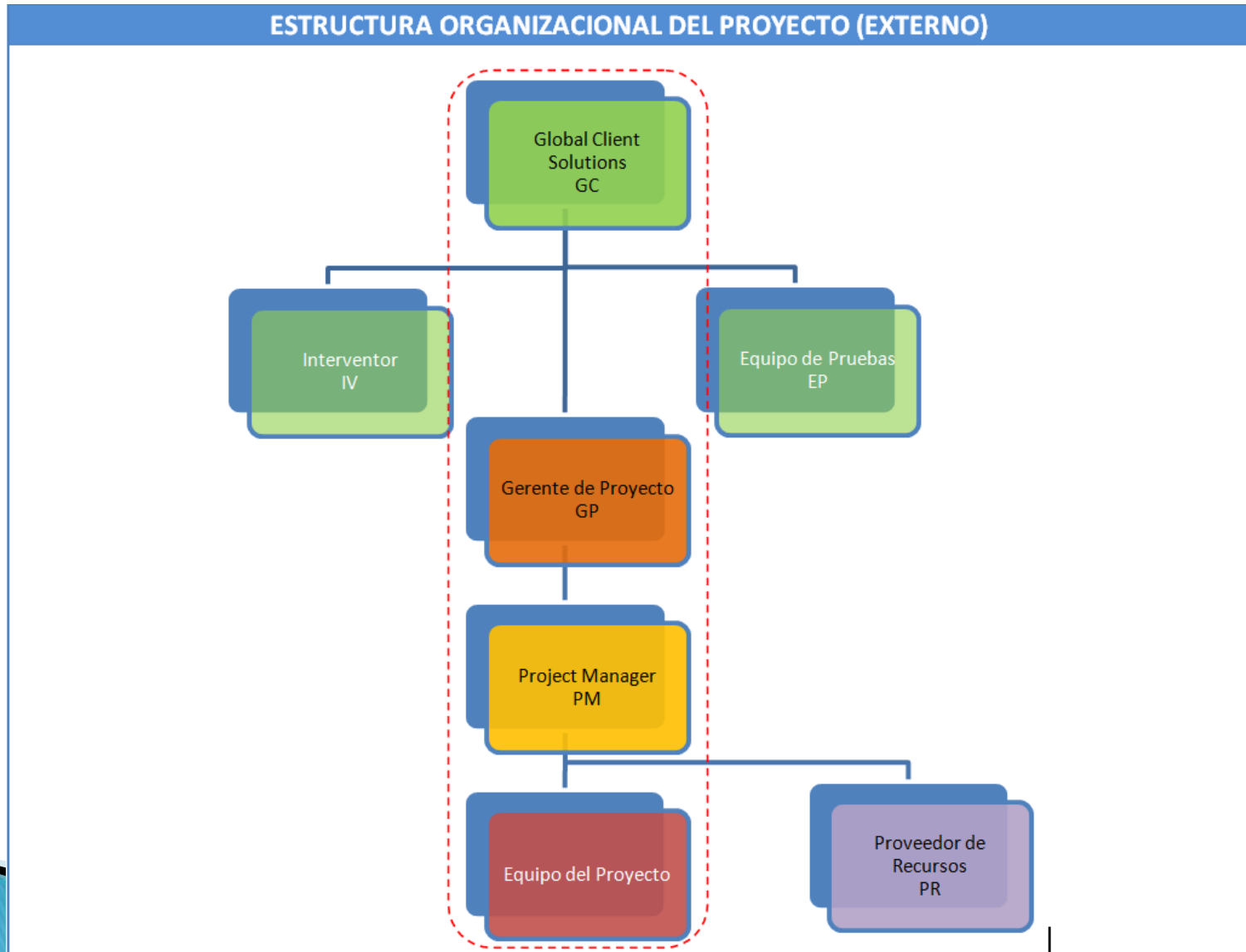


Tipo de Incidencia	Tiempo Máximo de Análisis	Tiempo Máximo de Solución
Crítica (Stopper)	Inmediata	Inmediata
Alta	12 Horas	1 día
Media	1 día	Dos días
Baja	2 días	Tres días

Gestión Recursos Humanos

- ▶ Plan de Gestión de Recursos Humanos
 - Organigrama del Proyecto
 - Matriz de Asignación de Responsabilidades
 - Roles y Responsabilidades
 - Matriz de adquisición del personal
 - Diagrama de Cargas de Trabajo
 - Matriz Salarial de Recursos Humanos
 - Evaluación de Competencias
 - Capacitación, Entrenamiento, Mentoring Requerido

Gestión Recursos Humanos



Gestión Recursos Humanos

MATRIZ DE ASIGNACION DE RESPONSABILIDADES (RAM)											
ENTREGABLES		ROLES / RESPONSABILIDADES									
		GC	GP	PM	LD	C1	C2	C3	C4	C5	C6
1.0 Análisis											
1.1	Documento de Análisis Detallado de Migración	A	V		R	P	P				
1.2	Documentar alcance COI y Migración	A	V		R	P	P				
1.3	Aceptación Documentos de Análisis	A	V		R					P	
2.0 Diseño											
2.1	Diseño Migración Terminado	A	V		R	P	P	P	P	P	P
2.2	Plantillas de Migración	A	V		R	P	P	P	P	P	P
2.3	Plantilla Clientes, Contactos, Cuentas y Direcciones	A	V		R	P	P				
2.4	Plantilla Productos de Voz	A	V		R			P	P		
2.5	Plantilla Productos de Internet	A	V		R					P	P
2.6	Plantilla Productos de Datos	A	V		R		P	P			
2.7	Plantilla otros Productos	A	V		R				P	P	P
2.8	Documento de Diseño Funcional	A	V		R	P	P	P			
2.9	Documento de Diseño Técnico	A	V		R				P	P	P
3.0 Construcción											
3.1	Informe Cargue Ciclo1	A	V		R			P			
3.2	Informe Cargue Ciclo2	A	V		R			P			
3.3	Informe Cargue Ciclo3	A	V		R			P			
3.4	Informe Cargue Ciclo4	A	V		R			P			
3.5	Informe Cargue Ciclo5	A	V		R			P			
4.0 Ambientes											
4.1	Entrega informe Ambiente Capacitación	A	V		R	P					
4.2	Entrega informe Ambiente UAT	A	V		R		P				
4.3	Entrega informe Ambiente Producción	A	V		R			P			
5.0 Implantación											
5.1	Implantación Girardot										
5.1.1	Informe de ejecución del plan detallado de puesta en producción	A	V		R						
5.2	Implantación Bogotá										
5.2.1	Entrega de informe del cargue del ciclo producción	A	V		R	P					

LEYENDA

R = Responsable

P = Participa

V = Revisa

A = Aprueba

Gestión Recursos Humanos

► Roles y Responsabilidades

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Realizado Por	Revisado Por	Aprobado Por	Fecha	Motivo
1.0	PM	GC + IV	GC	23 de mayo de 2010	Descripción de Roles y Responsabilidades

ROLES Y RESPONSABILIDADES

NOMBRE DEL PROYECTO	SIGLAS DEL PROYECTO
MIGRACION DATOS CRM GLOBAL CLIENT	MCG

NOMBRE DEL ROL
GLOBAL CLIENT SOLUTIONS (CLIENTE)
OBJETIVOS DEL ROL: OBJETIVOS QUE DEBE LOGRAR EL ROL DENTRO DEL PROYECTO (PARA QUÉ SE HA CREADO EL ROL).
Es la persona que representa al Cliente en el proyecto. Es el principal interesado en el éxito del proyecto, y por tanto la persona que apoya, soporta, y defiende el proyecto.
RESPONSABILIDADES: TEMAS PUNTUALES POR LOS CUALES ES RESPONSABLE (¿DE QUÉ ES RESPONSABLE?).
- Aprobar el Alcance del proyecto. - Aprobar el Plan de Proyecto. - Aprobar el cierre del proyecto. - Aprobar todos los Informes de carga que se entregan con los indicadores de éxito.
FUNCIONES: FUNCIONES ESPECÍFICAS QUE DEBE CUMPLIR (¿QUÉ DEBE REALIZAR PARA LOGRAR SUS OBJETIVOS Y CUBRIR SUS RESPONSABILIDADES?).
- Iniciar el proyecto. - Aprobar la planificación del proyecto. - Monitorear el estado general del proyecto. - Cerrar el proyecto. - Gestionar el Control de Cambios del proyecto. - Gestionar los temas contractuales con el gerente del proyecto. - Ayudar en la solución de problemas y superación de obstáculos del proyecto.
NIVELES DE AUTORIDAD: QUÉ DECISIONES PUEDE TOMAR CON RELACIÓN AL ALCANCE, TIEMPO, COSTO, CALIDAD, RECURSOS HUMANOS Y MATERIALES, PLANES Y PROGRAMAS, INFORMES Y ENTREGABLES, ADQUISICIONES, CONTRATOS, PROVEEDORES, ETC.
- Decide sobre objetos de negocio asignados al proyecto. - Decide sobre modificaciones a las líneas base del proyecto. - Decide sobre planes y programas del proyecto.
REPORTA A: A QUIÉN REPORTA DENTRO DEL PROYECTO.

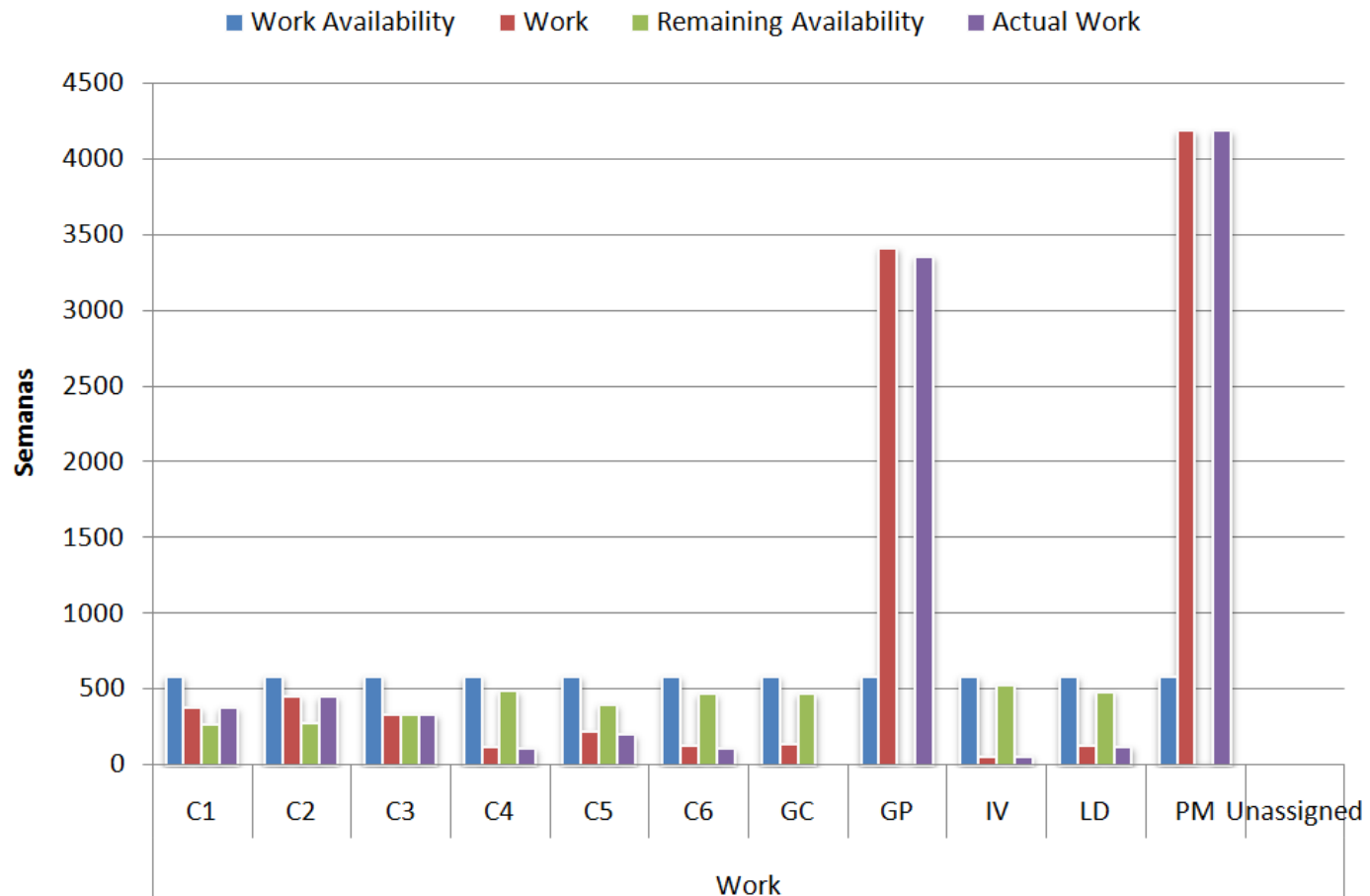
Gestión Recursos Humanos

MATRIZ DE ADQUISICIONES DEL PERSONAL								
Rol	Tipo de Adquisición	Fuente De Adquisición	Modalidad De Adquisición	Local De Trabajo Asignado	Fecha De Inicio De Reclutamiento	Fecha Requerida De Disponibilidad De Personal	Costo De Reclutamiento	Apoyo De Área De Recursos Humanos
GLOBAL CLIENT (GC)	N/A	Global Client Solutions	N/A	Global Client Solutions	14 de enero de 2008	14 de enero de 2008	N/A	N/A
GERENTE DE PROYECTO (GP)	Reasignación GEOMOBILE	GEOMOBILE	Contratación Directa	Global Client Solutions	14 de enero de 2008	14 de enero de 2008	Ninguno	Ninguno
PROJECT MANAGER (PM)	Reasignación GEOMOBILE	GEOMOBILE	Contratación Directa	Global Client Solutions	14 de enero de 2008	14 de enero de 2008	Ninguno	Ninguno
LIDER TECNICO (LD)	Reasignación GEOMOBILE	GEOMOBILE	Contratación Directa	Global Client Solutions	14 de enero de 2008	14 de enero de 2008	Ninguno	Ninguno
CONSULTOR 1 Y 2 (C1,C2)	Contratación	Proveedor de Recursos (PR)	Prestación de Servicios	Global Client Solutions	14 de enero de 2008	4 de febrero de 2008	\$ 9'400.000	Ninguno
CONSULTOR 3 AL 6 (C3:C6)	Reasignación GEOMOBILE	GEOMOBILE	Contratación Directa	Global Client Solutions	14 de enero de 2008	4 de febrero de 2008	Ninguno	Ninguno

Gestión Recursos Humanos

DIAGRAMA DE CARGAS DE TRABAJO DEL PERSONAL

Resource Work Summary Report



Gestión Recursos Humanos

MATRIZ SALARIAL DE LOS RECURSOS DEL PROYECTO

ADMINISTRATIVO						
Cargo	Basico	Auxilio Transporte	Salud		Pensiones	
Realiza Aporte	Empleador	Empleador	Empleado	Empleador	Empleado	Empleador
Valor	-	-	4%	8%	4%	8%
Project Manager	\$ 8.300.000,00	\$ 0,00	\$ 332.000,00	\$ 664.000,00	\$ 332.000,00	\$ 664.000,00
Migration Team's Leader	\$ 7.300.000,00	\$ 0,00	\$ 292.000,00	\$ 584.000,00	\$ 292.000,00	\$ 584.000,00
Own Consulting Resources						
EIM's Data Mapping Consulter	\$ 5.600.000,00	\$ 0,00	\$ 224.000,00	\$ 448.000,00	\$ 224.000,00	\$ 448.000,00
Run Manager on Execution Process	\$ 2.800.000,00	\$ 0,00	\$ 112.000,00	\$ 224.000,00	\$ 112.000,00	\$ 224.000,00
Consulter 1 on Staging Area	\$ 3.800.000,00	\$ 0,00	\$ 152.000,00	\$ 304.000,00	\$ 152.000,00	\$ 304.000,00
Consulter 2 on Staging Area	\$ 5.600.000,00	\$ 0,00	\$ 224.000,00	\$ 448.000,00	\$ 224.000,00	\$ 448.000,00
External Consulting Resources						
Consulter 3 on Staging Area	\$ 4.700.000,00					
Consulter 4 on Staging Area	\$ 4.700.000,00					
Total	\$ 42.800.000,00	\$ 0,00	\$ 1.336.000,00	\$ 2.672.000,00	\$ 1.336.000,00	\$ 2.672.000,00

ADMINISTRATIVO								
Cargo	Cesantias		Interés de cesantía		Prima		Vacaciones	
Realiza Aporte	Empleado	Empleador	Empleado	Empleador	Empleado	Empleador	Empleado	Empleador
Valor	-	8,33%	-	1%	-	8,33%	-	4,17%
Project Manager	-	\$ 0,00	-	\$ 0,00	-	\$ 0,00	-	\$ 345.833,33
Migration Team's Leader	-	\$ 0,00	-	\$ 0,00	-	\$ 0,00	-	\$ 304.166,67
Own Consulting Resources								
EIM's Data Mapping Consulter	-	\$ 466.480,00	-	\$ 4.664,80	-	\$ 466.480,00	-	\$ 233.333,33
Run Manager on Execution Process	-	\$ 233.240,00	-	\$ 2.332,40	-	\$ 233.240,00	-	\$ 116.666,67
Consulter 1 on Staging Area	-	\$ 316.540,00	-	\$ 3.165,40	-	\$ 316.540,00	-	\$ 158.333,33
Consulter 2 on Staging Area	-	\$ 466.480,00	-	\$ 4.664,80	-	\$ 466.480,00	-	\$ 233.333,33
External Consulting Resources								
Consulter 3 on Staging Area	-		-		-		-	
Consulter 4 on Staging Area	-		-		-		-	
Total	-	\$ 1.482.740,00	\$ 0,00	\$ 14.827,40	\$ 0,00	\$ 1.482.740,00	-	\$ 1.391.666,67

Gestión Recursos Humanos

ADMINISTRATIVO				
Cargo	ICBF	SENA	CAJA DE COMP	Dotación
Realiza Aporte	Empleador	Empleador	Empleador	Empleador
Valor	3%	2%	4%	8%
Project Manager	\$ 249.000,00	\$ 166.000,00	\$ 332.000,00	\$ -
Migration Team's Leader	\$ 219.000,00	\$ 146.000,00	\$ 292.000,00	\$ -
Own Consulting Resources				
EIM's Data Mapping Consulter	\$ 168.000,00	\$ 112.000,00	\$ 224.000,00	\$ -
Run Manager on Execution Process	\$ 84.000,00	\$ 56.000,00	\$ 112.000,00	\$ -
Consulter 1 on Staging Area	\$ 114.000,00	\$ 76.000,00	\$ 152.000,00	\$ -
Consulter 2 on Staging Area	\$ 168.000,00	\$ 112.000,00	\$ 224.000,00	\$ -
External Consulting Resources				
Consulter 3 on Staging Area				
Consulter 4 on Staging Area				
Total	\$ 1.002.000,00	\$ 668.000,00	\$ 1.336.000,00	\$ 0,00

	Empleador		Total
	Administrativo	Operativo	
Año 1	\$ 666,263,688.80	\$ 0.00	\$ 666,263,688.80
Año 2	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
TOTAL	\$ 666,263,688.80	\$ 0.00	\$ 666,263,688.80

Gestión Recursos Humanos

► Evaluación de Competencias

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Realizado Por	Revisado Por	Aprobado Por	Fecha	Motivo
1.0	PM	GP	GP	23 de mayo de 2010	Evaluar las competencias del equipo de trabajo

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

NOMBRE DEL PROYECTO	SIGLAS DEL PROYECTO
MIGRACION DATOS CRM GLOBAL CLIENT	MCG

I. CONCEPTO					
La Evaluación de Competencias Generales, es una herramienta de retroalimentación, mediante el cual se recogen evidencias sobre las competencias generales del evaluado. El propósito de la evaluación de competencias generales es dar información al evaluado sobre la pertinencia de sus competencias en un contexto laboral, con la finalidad de ayudarlo a mejorar los resultados de su desempeño personal y profesional.					
II. DATOS DEL EVALUADO					
NOMBRE	Consultor 3				
AREA	Migración				
CARGO	Consultor Siebel de ORACLE				
III. DATOS DEL EVALUADOR					
Relación con el evaluado (Marcar con una X)					
JEFE					
SUPERVISADO	X				
CLIENTE					
COLEGA					
AUTOEVALUACION					
IV. COMPETENCIAS					
"Las competencias están relacionadas con las actitudes, habilidades, y otras características personales que afectan una parte importante del rendimiento en el trabajo (es decir, uno o más roles o responsabilidades claves), se puede medir con estándares aceptados, y se pueden mejorar a través del entrenamiento y desarrollo" (PMI, 2002).					
V. COMPETENCIAS GENERALES					
"Son los comportamientos asociados a desempeños comunes a diversas organizaciones y ramas de actividad productiva, dentro de esta definición se engloban todas aquellas capacidades de carácter generalista, en el sentido de que no estarían orientadas al desarrollo de ninguna tarea laboral específica, sino que constituirían la base del saber profesional" (OIT, 2007).					
DESCRIPCION	CALIFICACION				
	1 (Nunca)	2 (Poco)	3 (Mediana mente)	4 (Habitual mente)	5 (Siempre)

Gestión Recursos Humanos

- ▶ Capacitación, Entrenamiento, Mentoring Requerido
 - Gerentes de Proyecto hace mentoring al Project Manager
 - Project Manager hará mentoring al líder técnico.
 - Las capacitaciones técnicas para el grupo del proyecto no están contempladas.

Gestión De Las Comunicaciones

- ▶ Plan de Gestión de las Comunicaciones
 - Matriz de Comunicaciones del Proyecto
 - Procedimiento para tratar polémicas
 - Escalamiento de decisiones y gestión de conflictos
 - Guías para eventos de comunicación
 - Herramientas para el manejo de documentación y archivos

Gestión De Las Comunicaciones

► Matriz de Comunicaciones

ID	Actividad	Metodo de Comunicacion	Responsable	Frecuencia	Distribucion de la informacion
1	Presentación del cronograma	Verbal y escrita por medio de correos electrónicos	Gerente del Proyecto	Periódicamente	Interna
2	Reuniones de seguimiento	Verbal y escrita por medio de correos electrónicos	Líder Técnico	Periódicamente	Interna
3	Entrega de Informes de Carga de Datos	Escrita	Líder Técnico	Periódicamente	Externa

Gestión De Las Comunicaciones

► Procedimientos para tratar polémicas

LOG DE POLEMICAS

ID	FECHA SOLICITUD	CICLO	SOLICITANTE	ARCHIVO	ROL	ATRIBUTO	COLUMNA FOLIO	DESCRIPCION SUCESOS	IMPACTO SEÑAL SOLICITANTE	CAUSA SEÑAL SOLICITANTE	RESPONSABLE	NÚMERO DE REG ASOCIADO	CONSIDERACIONES	IMPACTO ASOCIADO PROYECTO OMASIS/OMAS CLUVIT	Número de Cambio	ESTADO
173	28/05/08	4	GC	OLD-DEO-04-327-Planillas Extracciones Clientes Cuentas Corrientes y Direcciones: vltz	Cliente	Número de documento	04	Según revisión de depuración del día 18 de mayo se solicita modificar el rango válido de folios entre 1 y 9.999.999.999	Control de Cambio	Entrega aplicada a cuentas de débito	GEOMOBILE	Reg 165 Marzo de Consultar - Se solicita información detallada de arrendos, alistas, actos, remanentes, relaciones con clientes, cuentas, direcciones y contratos, de acuerdo a como se indica en la matriz del anexo 1 adjunto.	En la revisión de depuración se observó que los folios pueden tener largos diferentes en el caso que el cliente registre el número de unidad como un NIT Cancelado, folio por folio.	No aplica		Cerrado
258	30/05/09	4-5	TCS	OLD-DEO-04-327-Planillas Extracciones PYE al año OLD-DEO-04-327-Planillas Extracciones PYD vltz	N/A	N/A	N/A	En el proceso de extracción de órdenes en vuelo de ventas, se observó del día 18 de agosto el manejo que se debe dar para la migración de supercombos, ya que según la información de Carlos Mantilla el 01/08/2009, los supercombos no se deben migrar como venta, sino que se debe migrar la venta de cada uno de sus componentes, con su respectivo detalle de solicitud. Sin embargo, debido al funcionamiento actual del producto (Flechas de negocio), no es posible migrar todos los componentes del supercombo, ya que al no se realiza la instalación: actualización de la línea básica, no se migran los detalles asociados de los demás componentes.			GEOMOBILE		En la revisión de depuración se observó que los folios pueden tener largos diferentes en el caso que el cliente registre el número de unidad como un NIT Cancelado, folio por folio.	No aplica		Cerrado
258	30/05/09	4-5	GC	OLD-DEO-04-327-Planillas Extracciones Clientes Cuentas Corrientes y Direcciones: vltz	N/A	N/A	N/A	En la planilla de cliente, el atributo: MÓDULO tiene la siguiente descripción: "Tendrá el valor "Módulo" cuando el tipo de documento sea NIT, en los demás casos, el valor de este campo será "Módulo".			GEOMOBILE		En la revisión de depuración se observó que los folios pueden tener largos diferentes en el caso que el cliente registre el número de unidad como un NIT Cancelado, folio por folio.	No aplica		Cerrado

Gestión De Las Comunicaciones

Escalamiento de Decisiones y Gestión de Conflictos



Gestión De Las Comunicaciones

- ▶ Guías para eventos de comunicación
 - **GUIA PARA REUNIONES:**
 - Se debe fijar la agenda con anterioridad.
 - Se debe coordinar e informar fecha, hora y lugar con los participantes.
 - Se debe empezar puntual.
 - Se deben fijar los objetivos de la reunión, los roles (por lo menos el facilitador y el anotador), los procesos grupales de trabajo, y los métodos de solución de controversias.
 - Se debe terminar puntual.
 - Se debe emitir un Acta de Reunión, la cual se debe repartir a los participantes.

Gestión De Las Comunicaciones

ACTA DE REUNION				
Propósito de la reunión:		Revisión del diseño de los productos <u>Rdsi Bri</u> y <u>VI SP</u> vs el mapeo de las plantillas de migración		
Lugar:		<u>Cra 8 No 20-00</u> – Piso 14, Sala 2		
Fecha / Hora:		07 de Abril de 2009 08:30 – 09:30 PM		
ASISTENTES				
NOMBRE	INICIAL	CARGO / EMPRESA	FIRMA	
Consultor 1	C1	Consultor GEOMOBILE		
Consultor 2	C2	Consultor GEOMOBILE		
Global Client Solutions	GC	Profesional Especializado II / GC		
AUSENTES				
NOMBRE	CARGO / EMPRESA		MOTIVO	
TEMAS ANALIZADOS				
Los atributos de código secreto y categoría se modificaron y dejaron de ser atributos de los planes comerciales para ser parte de los servicios configurables del RDSI. Estos deberán tener atributos y valores por sí mismos, ya está contemplado en las plantillas de migración pero se debe implementar para ciclo 4 en el momento de cargue en CRM. En la reunión realizada el día 13 de marzo sobre los productos E1, RDSI PRI y RDSI Básico, en la cual se reviso la configuración				
PENDIENTES				
No.	Pendientes	Responsables	Fecha de Propuesta	Fecha Cumplimiento
1				
2				
3				
Este acta se envía a todos los asistentes y se considera definitiva a los dos días de su envío sin oposición.				

Gestión De Las Comunicaciones

- ▶ Herramientas para el manejo de documentación y archivos
 - Base de datos de archivos basados en carpetas compartidas (Windows)
 - SharePoint: Aplicación de Microsoft para el manejo de documentos.
 - HP Quality Center: Aplicación para el manejo de documentos e incidencias en el proyecto.

Gestión De Las Comunicaciones

Administración de documentos y archivos

MIGRACION

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Atrás Búsqueda Carpetas Folder Sync

Dirección: \\Sa01\I1009_documentacion_somos\INDRA\Subproyecto CRM - CDI\Documentos de Trabajo\MIGRACION

Tareas de archivo y carpeta

- Crear nueva carpeta
- Publicar esta carpeta en Web
- Ver versiones anteriores

Otros sitios

- Documentos de Trabajo
- Mis documentos
- Mi PC
- Mis sitios de red

Detalles

Nombre	Tamaño	Tipo	Fecha de modificación
Actas Borrador		Carpeta de archivos	09/09/2008
Control de Cambios		Carpeta de archivos	05/05/2010
Documentos Entregables		Carpeta de archivos	28/05/2010
DWH		Carpeta de archivos	04/01/2010
Entrega Final Diseño		Carpeta de archivos	22/04/2010
Entregas Construcción		Carpeta de archivos	05/01/2010
FASE 1B		Carpeta de archivos	05/01/2010
Homologaciones		Carpeta de archivos	28/05/2010
Mapeo General de Migración		Carpeta de archivos	25/05/2010
Planillas de Atributos Migración		Carpeta de archivos	25/09/2008
Pruebas		Carpeta de archivos	26/03/2010
Reportes de Carga		Carpeta de archivos	19/03/2010
CRM-CDI-DI-Documento de Diseño CDI - vf	8.148 KB	Adobe Acrobat Doc...	30/03/2010
consulta_tablas_base	10 KB	Archivo SQL	05/02/2010
Reporte Carga Migración	15 KB	Archivo SQL	26/03/2009
TABLAS_CLIENTES	2 KB	Archivo SQL	06/02/2010
74F98568.tmp	10 KB	Archivo TMP	20/02/2010
CD880845.tmp	41 KB	Archivo TMP	23/02/2010
D3695FED.tmp	11 KB	Archivo TMP	27/02/2010
E78CA0E2.tmp	9 KB	Archivo TMP	20/02/2010
E9122CAD.tmp	10 KB	Archivo TMP	20/02/2010
Backups Migración Unix 26Mayo2010	32.017 KB	IZArc ZIP Archive	26/05/2010
Export Objetos BD 26 Mayo 2010	1.872 KB	IZArc ZIP Archive	26/05/2010
Consolidado Requerimientos CDI Migración Rev ETB 13092009 - Rev Indra 31032009	5.657 KB	Microsoft Office Exc...	24/04/2009
CRM-CDI-IF-Matriz pendientes Migración	64 KB	Microsoft Office Exc...	27/01/2010
CRM-CRM-AN-902- PRODUCTOS EN ALCANCE MAY082008-1	45 KB	Microsoft Office Exc...	04/06/2008
CRM-QAT-IF-Matriz de pendientes de Diseño Actualizado Migración 20090311	335 KB	Microsoft Office Exc...	23/04/2009
Entidades Vs Fuente Migración V3.1-REV20082205	65 KB	Microsoft Office Exc...	23/05/2008
Matriz Sesiones Migración, 01072008	206 KB	Microsoft Office Exc...	01/07/2008
Migración_Login_Pass	34 KB	Microsoft Office Exc...	27/02/2010
Observaciones Plantillas_20090325	57 KB	Microsoft Office Exc...	26/03/2009
Observaciones_diseño_TCS_20090316	36 KB	Microsoft Office Exc...	17/03/2009
planilla_fechas_product_doc_01jul08	54 KB	Microsoft Office Exc...	01/07/2008
Segunda_Parte_Observaciones Plantillas_20090326	71 KB	Microsoft Office Exc...	27/03/2009

44 objetos (más 3 ocultos) 52,4 MB Intranet local

Gestión De Las Comunicaciones

Administración de documentos y archivos

Programa SOMOS - Windows Internet Explorer

http://sharepointit/SOMOS/SEGUIMIENTO%20PROGRAMA/Forms/AllItems.aspx?RootFolder=%2fSOMOS%2fSEGU... Live Search

Programa SOMOS

Sitio del grupo Web > Carlos Martin Camacho

Proyecto CRM GLOBAL CLIENT

Esta lista

Página principal Crear Ayuda

Proyecto CRM GLOBAL CLIENT

Ver todo el contenido del sitio

Documentos

Imágenes

Listas

- Contactos
- Eventos

Discusiones

- Discusión general

Encuestas

Contenido total del f (incluye todos los proyectos que lo componen)

Acciones Ver: Todos los documentos

Tipo	Nombre	Modificado	Modificado por	Desprotegido para	Editar
Cuenta = 4					
Folder	FASE 1a_Ventas, CDI, CTI, Partner Portal, Preactivaciones	21/10/2008 16:01	Andrea Mendez		
Folder	FASE 1b_IPCentrex, Networking, Datos	17/10/2008 18:45	Andrea Mendez		
Folder	FASE 1c_Mercadeo	05/03/2009 13:31	Andrea Mendez		
Document	CRM-QAT-RV-076-Documento_de_Alcance_General_de_Fase_1_v8	23/06/2009 15:46	Adriana Cardona		

Intranet local 100%

Gestión De Las Comunicaciones

Administración de documentos y archivos

HP Quality Center 9.2 - Windows Internet Explorer

http://quality_td:8080/qcbin/start_a.htm

HP Quality Center 9.2

HP Software Quality Center

Domain: SOMOS, Project: FASE_1A, User: carlmarc

Defects Edit View Favorites Analysis

New Defect... X

Filter: Asignado a ["CARLOS EDUARDO MARTIN"]

ID	Comentarios	Descripcion	Detectado en	Detectado en	Detectado en	Dimensiones	Director de p	Estado defecto	Fecha de cie	Fecha de deteccion	ID Defect
88	JAVIER HERNAN	Test Set: Estabilizacion	ciclo 1	germbuio			HUASCAR SA	Closed	06/01/2010	21/12/2009	88
138	JAVIER HERNAN	Test Set: Estabilizacion	Ciclo 1	marteste			HUASCAR SA	Canceled		22/12/2009	138
183	JAVIER HERNAN	Test Set: Estabilizacion	CICLO 1	aurahang			HUASCAR SA	Fixed	06/01/2010		183
193	PATRICIA CHAMC	Test Set: Estabilizacion	Ciclo 1	juanmelm			HUASCAR SA	Fixed	06/01/2010		193
279	JAVIER HERNAN	Test Set: Estabilizacion	Ciclo 1	fecirubp			PEDRO IVAN	Fixed	16/02/2010		279
312	HUASCAR DARIC	Test Set: Estabilizacion	Pruebas Integ	julimar1			PEDRO IVAN	Fixed	19/02/2010		312
321	CARLOS EDUAR	Test Set: Estabilizacion	Pruebas integ	marcortr			PEDRO IVAN	Fixed	22/02/2010		321
330	ANGELA CONSUE	Test Set: Estabilizacion	Ciclo 1	angeramp			PEDRO IVAN	Fixed	23/02/2010		330
345	CARLOS EDUAR	Test Set: Estabilizacion	pruebas integ	germbuio			PEDRO IVAN	Fixed	25/02/2010		345
351	CARLOS EDUAR	Test Set: Estabilizacion	pruebas integ	germbuio			PEDRO IVAN	Rejected	25/02/2010		351
357	FECHT I LICENIA	Test Set: Estabilizacion	pruebas integ	germbuio			PEDRO IVAN	Closed	24/03/2010	25/02/2010	357

Description Attachments History

* Resumen: 6CPT- Corporativo Solicitud de Cambio de Datos Basicos del Cliente PBX 304 - Paso 37Actividad. Seleccionar la "Cuenta Cliente"

* Description:

Test Set: Tramites_Sin Traductor

Test: [1]6CPT- Corporativo Solicitud de Cambio de Datos Basicos del Cliente PBX 304

Run: Run_12-21_14-21-40

Test Parameters:

Step: Paso 37Actividad. Seleccionar la "Cuenta Cliente"

Description:

Comentarios:

JAVIER HERNAN ACERO RODRIGUEZ <javiacer>, 22/12/2009: El Id de la Cuenta en este caso se refiere al campo Account Number (CSN), es probable que le problema sea de los ya que para otras cuentas si aparece, se reasigna a Migración.

GERMAN ANDRES BUITRAGO ORTIZ <germbuio>, 05/01/2010: Adjunto data para c elegir el error.

6CPT- Corporativo Solicitud de Cambio de Datos Basicos del Cliente PBX 304

NIT: 800025764 QUIMICOS OMA LTDA

TESCYCL_35_TR003

Id de la Interacción: 1-2997121

Add Comment

Defect 1 of 43

Server Time: 31/05/2010 04:24 p.m.

Listo

Intranet local

100%

Gestión de Riesgos

- ▶ Planificación de Gestión de los Riesgos
- ▶ Identificación de Riesgos
- ▶ Análisis Cualitativo de Riesgos
- ▶ Análisis Cuantitativo de Riesgos
- ▶ Planificación de Respuesta a los Riesgos
- ▶ Seguimiento y Control de Riesgos

Periodicidad de Gestión de Riesgos

PROCESO	MOMENTO	PERIODICIDAD
Planificación de la Gestión de Riesgos	Al inicio del proyecto	Una vez
Identificación de Riesgos	Al inicio del proyecto	Una vez
	En cada reunión del equipo del proyecto	Semanal
Análisis Cuantitativo de Riesgos	Al inicio del proyecto	Una vez
	En cada reunión del equipo del proyecto	Semanal
Planificación de Respuesta a los Riesgos	Al inicio del proyecto	Una vez
	En cada reunión del equipo del proyecto	Semanal
Seguimiento y control de Riesgos	En cada fase del proyecto	Semanal

Matriz de Riesgos



GLOBAL CLIENT SOLUTIONS

Proyecto GEOMOBILE

Fecha: 23 de mayo de 2010

GEOMOBILE LTDA

GLO-GEO-PM_020 - Matriz de Riesgos

Fase:

I - Documentación

CONTROL DE VERSIONES

Versión	Realizado Por	Revisado Por	Aprobado Por	Fecha	Motivo
1.0	Mario Zamudio	Nini Lozano	Claudia Rodriguez		Version Inicial
2.0	Mario Zamudio	Nini Lozano	Claudia Rodriguez		Modificacion Control
3.0	Mario Zamudio	Nini Lozano	Claudia Rodriguez		Modificacion Control
4.0	Mario Zamudio	Nini Lozano	Claudia Rodriguez		Modificacion Control

Fecha	Id Riesgo	Riesgo	Definición
	PR_MIG_CRM_1	Retrazos en el cronograma por inasistencia de recursos	No se tienen dentro del plan general tiempos dispuestos para licencias, permisos
	PR_MIG_CRM_2	Retrazos en el cronograma por ubicación del equipo	No se ha definido una ubicación física para el equipo completo, actualmente se
	PR_MIG_CRM_3	Retrazos en el cronograma por adecuación del espacio físico	Las adecuaciones de conectividad física del espacio asignado para los recursos
	PR_MIG_CRM_4	Cancelación del proyecto por llegada de socio estratégico	La búsqueda de socio estratégico por la compañía cliente puede causar la cancelación
	PR_MIG_CRM_5	Retrazos en el cronograma por indefiniciones en los diseños	No se tiene la completitud de las definiciones necesarias para las extracciones
	PR_MIG_CRM_6	Retrazos en el cronograma por retraso en la entrega de máquinas	No se tiene completitud en las definiciones de sizing para las máquinas de procesamiento
	PR_MIG_CRM_7	Duplicación de trabajo por paralelización y desincronización de esfuerzos	Se paralelizaron varias tareas de extracción en el cliente que está generando

Riesgos Materializados

- ▶ Riesgo
 - PR_MIG_CRM_5
 - Retrasos en el cronograma por indefiniciones en los diseños
- ▶ Causas:
 - No hay claridad en las definiciones que el cliente está realizando en las reuniones de análisis.
El cliente y los usuarios asignados por el cliente no tienen los conocimientos a profundidad sobre los actuales sistemas.
- ▶ Consecuencias:
 - Generó sobrecostos en las fases de Diseño y Construcción y al final sobre el proyecto con un impacto económico de \$ 394'800.000.
- ▶ Plan de Mitigación
 - Se Realizó Crashing en el proyecto, al involucrar 3 recursos más en contratación tipo outsourcing en las fases de Diseño y Construcción.

Gestión de Compras

PRODUCTO O SERVICIO A ADQUIRIR	TIPO DE CONTRATO	PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN	FORMA DE CONTACTAR PROVEEDORES	REQUERIMIENTO DE ESTIMACIONES INDEPENDIENTES	ÁREA/ROL/ PERSONA RESPONSABLE DE LA COMPRA	MANEJO DE MÚLTIPLES PROVEEDORES	PROVEEDORES SELECCIONADO	CRONOGRAMA DE ADQUISICIONES REQUERIDAS				
								Planif. Contrat	Solic. Resp.	Selecc. Proveed.	Admin. Contrato	Cerrar Contrato
								Del al	Del al	Del al	Del al	Del al
Consultor 1	Contrato de Precio Fijo - Tasa	-Solicitud de servicios.	Proveedores ya conocidos	No	Dirección Administrativa	Si	Sic-Co Ltda	27/12/2007	29/12/2007	06/01/2008	14/01/2008	06/07/2010
		-Coordinación de fechas y horarios.										
		-Confirmación de disponibilidad de horarios.										
		-Firma de Contrato.										
		-Pago de Honorarios terminado el servicio.										
Consultor 2	Contrato de Precio Fijo - Tasa Horaria	-Solicitud de servicios.	Proveedores ya conocidos	No	Dirección Administrativa	Si	Sic-Co Ltda	27/12/2007	29/12/2007	06/01/2008	14/01/2008	06/07/2010
		-Coordinación de fechas y horarios.										
		-Confirmación de disponibilidad de horarios.										
		-Firma de Contrato.										
		-Pago de Honorarios terminado el servicio.										

Lecciones Aprendidas

- ▶ Es necesario dedicar un mayor esfuerzo a las etapas de análisis y diseño comprometiendo al cliente, para reducir sobrecostos en las fases de desarrollo e implementación.
- ▶ Se debe generar más compromiso en las empresas cliente para generar mayor valor y menos reprocesos.
- ▶ Es importante realizar convenios con los proveedores de sistemas para capacitar los recursos involucrados en el proyecto en fases tempranas, para reducir incertidumbre en las fases de implementación.

Conclusiones

- ▶ El proyecto generó unas utilidades después de los dos años \$727'917.296 de Pesos.
- ▶ Aunque la ganancia obtenida no fue la esperada, el proyecto fue viable.
- ▶ Fue una buena estrategia la de utilizar la metodología de crashing para reforzar las tareas y no incumplir con los tiempos estipulados.