

**El Método Escala^{MR} considera
la siguiente definición del éxito:**



Cumplir los objetivos de tiempo, costo y calidad, a satisfacción del cliente y de los **involucrados clave** al mismo tiempo que **desarrollamos relaciones a largo plazo** con proveedores y demás integrantes del equipo.



Además del cliente directo agregamos la satisfacción de los involucrados clave, pues en todo proyecto tenemos clientes directos e indirectos, así como entidades que serán beneficiadas o afectados por el desarrollo del proyecto y cuya satisfacción concierne al proyecto y al cliente. Establecemos como premisa el desarrollar relaciones a largo plazo, integrando equipos en un esquema ganar-ganar. Los proyectos, para ser exitosos, deben mejorar todo lo que toquen a su paso, generando confianza e integridad. Asimismo, consideramos que cumplir con los objetivos del proyecto a costa de proveedores, no permite un desarrollo sustentable.

Todo negocio busca resultados hoy, mañana y pasado mañana, por lo que requiere del desarrollo de relaciones a largo plazo.

La administración empírica, improvisada, no provee las bases adecuadas para cumplir el objetivo previamente descrito en la definición de éxito del Método Escala^{MR}, por lo que tenemos que recurrir a procedimientos, técnicas y herramientas más efectivas que vuelvan predecibles los resultados de nuestros proyectos. Nuestro libro propone un esquema práctico y probado, enfocado a tratar formal y efectivamente la Administración de Proyectos, tomando en cuenta la definición de éxito antes mencionada.

1.4 Participantes clave en proyectos

Para lograr los requerimientos de éxito aquí planteados, dependemos en gran medida de la integración de muchas organizaciones y personas hacia un objetivo en común: el objetivo del proyecto. Para cumplir y superar las expectativas de los involucrados clave, primero requerimos identificar quiénes son éstos.

Definiremos como involucrados a organizaciones y personas que serán afectadas o beneficiadas por el desarrollo del proyecto. Por ejemplo, en una residencia, consideramos como involucrados al cliente y su familia, al arquitecto, a los constructores, vecinos, agencias de gobierno, asesores y compañías de servicios, entre otros.

Cliente:

Es el contratante, propietario o desarrollador del proyecto quien:

- Autoriza.
- Define el Alcance.
- Establece lineamientos y criterios de aceptación.

**Patrocinador:**

Es la persona a cargo de la dirección del proyecto en la empresa quien:

- Asegura la toma de decisiones a tiempo.
- Apoya la asignación de recursos.
- Supera conflictos y barreras organizacionales para una mejor realización del proyecto.
- Asigna y apoya al Gerente del Proyecto.
- Provee la dirección estratégica al Gerente del Proyecto

Gerente del Proyecto:

Es el encargado del proyecto quien:

- Lidera al equipo del proyecto para alcanzar los objetivos.
- Asegura la comunicación efectiva entre la administración y otras organizaciones.
- Asegura que los problemas del proyecto sean identificados y resueltos a tiempo y adecuadamente.

Miembros del Equipo:

Son: el Gerente, los organizadores, el staff y los proveedores quienes:

- Elaboran el Plan del Proyecto.
- Ejecutan y controlan siguiendo el Plan.
- Colaboran en la integración de los equipos para lograr los objetivos del proyecto.

Los involucrados clave pueden visualizarse en la figura superior en la que el círculo engloba a **todos los involucrados**, los dos rectángulos superiores a los **miembros del equipo directivo**, y los dos rectángulos inferiores al **equipo ejecutor**.

Cuando el proyecto involucra una empresa, el Cliente está formado por varios departamentos hasta llegar a la dirección y los dueños. Para apoyar la labor del Gerente del Proyecto, dentro del equipo directivo establecemos la figura del *Patrocinador (sponsor)*, quien tiene la autoridad e influencia para superar conflictos y barreras organizacionales en pro de un mejor logro del proyecto. El Gerente, sin el apoyo del Patrocinador, tiene un trabajo mucho más complejo, al dificultarse la cooperación efectiva de las diferentes entidades directivas de la organización del Cliente. Así, el **equipo directivo** está integrado por el *Cliente*, contratante, propietario o desarrollador del proyecto, y el *Patrocinador*, quien está a cargo de la dirección estratégica del proyecto dentro de la empresa. Por otro lado, el **equipo ejecutor** está integrado por el *Gerente del Proyecto* como encargado, y los *miembros del equipo*, en el que incluye a: organizadores, staff, contratistas, proveedores y asesores.