

Mapa de Stakeholders del Cliente

Plantilla controlada del SGC Altum. Se completa durante el onboarding y se mantiene viva durante el proyecto en `clients/<slug>/vault/02-Stakeholders/`.

Versión: 1.0 — Fecha: 2026-05-09

Cliente: [RAZÓN SOCIAL] — Proyecto: [slug] — Última actualización: [fecha]

1. Sponsor del proyecto

Campo	Valor
Nombre	
Cargo	
Correo	
Teléfono / WhatsApp	
Quién firma el contrato	Sí / No
Aprueba presupuestariamente	Sí / No
Frecuencia de contacto	Mensual (Comité Ejecutivo)
Disponibilidad real estimada	[horas/mes]
Observaciones	

2. Project Lead del CLIENTE

Campo	Valor
Nombre	
Cargo	
Correo	
Teléfono / WhatsApp	
Frecuencia de contacto	Diaria operativa
Disponibilidad real estimada	[horas/semana]
Autoridad para tomar decisiones operativas	Sí / No
Observaciones	

3. Champions de área

Personas responsables de cada departamento del CLIENTE que aportarán información y validarán entregables.

Departamento	Nombre	Cargo	Correo	Frecuencia	Disponibilidad
Operaciones					
Finanzas / Contabilidad					
Marketing					
Tecnología / Sistemas					
RRHH / Personas					
Comercial / Ventas					
Legal					
Otros					

4. Detractores potenciales

Personas con poder de bloqueo (formal o informal) que conviene identificar y co-construir con ellas. La existencia de detractores es normal; ignorarla es lo que mata proyectos.

Nombre	Cargo	Por qué podría bloquear	Riesgo (alto/medio/bajo)	Estrategia de involucramiento

5. Personas clave operativas

Quienes ejecutan los procesos diariamente y serán entrevistadas en el descubrimiento profundo. Su voz es crítica para los manuales operativos reales.

Nombre	Posición	Sede / Local	Antigüedad	Conocimiento crítico que tiene

6. Asesores externos del CLIENTE

Terceros con poder de influencia: contador externo, asesor legal, agencia previa de marketing, consultor anterior. Ignorarlos es un error frecuente.

Asesor	Especialidad	Empresa	Contacto	Influencia (alta/media/baja)

7. Matriz de poder vs. interés

Cuadrante clásico para priorizar gestión de stakeholders.

	Bajo interés	Alto interés
Alto poder	Mantener satisfechos	Gestionar cerca
Bajo poder	Monitorear	Mantener informados

Aplicar caso por caso al listado.

8. Matriz RACI por entregable

A nivel proyecto. Se completa para los entregables principales del Anexo I.

Entregable	Responsable (R)	Aprobador (A)	Consultados (C)	Informados (I)

R = quien lo hace A = quien lo aprueba (uno solo) C = quienes aportan input antes I = quienes se notifican después

Compromiso de mantenimiento

Este mapa es **vivo**: se actualiza cuando hay rotaciones, nuevas incorporaciones o cambios de dedicación. Project Lead Altum es responsable de mantenerlo al día y de notificar cambios significativos en Comité Ejecutivo Mensual.

Plantilla SGC ISO 9001:2015. La versión viva del cliente reside en [clients/<slug>/vault/02-Stakeholders/](#).
