Tenga en cuenta que el siguiente formato establece las consideraciones del Desarrollo de su Proyecto y cómo se aplica dentro del marco del PMI. Aquí debes describen el proceso de problemas que se presenten en su Proyecto y como aplicar con los ítems que a continuación se presentan:

***DESARROLLO DE CASOS***

1. Investigue sobre la metodología de la GESTIÓN DEL VALOR GANADO **EARNED VALUE MANAGEMENT (EVM)** y como se aplica a su proyecto integrador.
2. ¿Desde su proyecto integrador? ¿cómo podría gestionar eficientemente los costos de su proyecto, considerando la estimación de tiempos planeados y recursos planteados?
3. Ante la posibilidad de cambios en el alcance en su proyecto, ¿cómo usted podría evaluar el impacto financiero y ajustar su propuesta económica inicial sin comprometer la calidad del producto final?
4. Plantee 4 problemas que se han presentado, que se estén presentando o que se puedan predecir en su proyecto considerando alcance, costo y tiempo y que afectan la calidad del proyecto, y plantearlos en el siguiente formato.
5. Analice los problemas en su proyecto como una oportunidad y plantearlos de forma propositiva y positiva dentro del marco de la solución de esta guía.
6. **PROBLEMA/OPORTUNIDAD**
   1. **DESARROLLO DE PLATAFORMA**
   2. **Antecedentes**

***Artesanías de Colombia.***

*Es una empresa pública que se dedica a promover la industria artesanal de Colombia. Su objetivo es preservar y promover la rica herencia cultural y tradiciones artesanales del país, mediante la promoción y comercialización de productos artesanales elaborados por comunidades y artesanos colombianos. Ofrecen programas de formación y capacitación para los artesanos y brindan asesoría en diseño, producción y comercialización de productos artesanales. Además, cuentan con tiendas en línea y físicas en diferentes ciudades del país y participan en ferias y eventos a nivel nacional e internacional.*

*Para nuestro proyecto, escogeríamos principalmente a "Artesanías de Colombia" como referente en el diseño y desarrollo de "Guru", ya que es uno de los mayores exponentes en nuestro país, sin embargo, nosotros nos enfocaríamos a un público mucho más local, esto por el hecho, de que nuestra plataforma se enfocaría a un público ajeno a la tecnología y el diseño de "Guru" tiene que ser más accesible y amigable.*

***La tienda de la empatía.***

*La Tienda de la Empatía es una plataforma de e-commerce que funciona como vitrina comercial para emprendimientos de comunidades en Colombia. Reduce la cadena de intermediación y la dificultad de acceso a mercados para pequeños productores. Ofrece más de 400 productos de 53 organizaciones de las regiones Caribe, Pacifico, Andina y Amazonia. Los productores han reportado un crecimiento del 170% en sus ingresos promedio y un 196% en el número de personas participando en sus negocios gracias a la tienda. Se han realizado más de 1.300 transacciones. Además, la tienda promueve los procesos de comercialización para los emprendimientos identificados y fortalecidos en los procesos de desarrollo integral liderados por la empresa.*

*Como referente a nuestro proyecto, seria la misma aspiración a conectar y mejorar los emprendimientos de la gente con habilidades artísticas, para que desarrollen de manera más sencilla y eficiente sus proyectos y obras, tal así como "La tienda de la empatía" lo ha hecho por las diferentes regiones de Colombia.*

* 1. **Análisis del Problema u Oportunidad**

*La comercialización de productos artesanales puede ser ardua para los artesanos debido a la falta de herramientas o desconocimiento de las mismas, para poder dar a conocer sus productos. Además, el desinterés por parte de una gran mayoría en la sociedad puede hacer que mucha de la tradición y cultura relacionada a los productos hechos a mano, se ignore, haciendo que sea difícil encontrar y conocer la rica diversidad cultural de las artesanías locales.*

*Como resultado, existe una necesidad de una plataforma de venta y compra de artesanías que proporcione métodos mucho más prácticos y modernos para los artesanos, que conecten con la población interesada, con una variedad de productos auténticos que representen la diversidad cultural de dichas artesanías.*

* 1. **Objetivo General**

*Desarrollar una página web que facilite la comercialización de productos artesanales de manera eficiente y efectiva, a la vez que fomente la preservación y difusión de la cultura y tradición local.*

* 1. **Objetivos Específicos** 
     + 1. *Identificar que necesidades requiere la plataforma a desarrollar.*
       2. *Analizar el mercado con otras plataformas de la misma temática para distinguir oportunidades y desafíos en el desarrollo de "Guru"*
       3. *Diseñar una marca que se diferencie de la competencia.*
       4. *Desarrollar una base de datos funcional que corresponda con la plataforma a diseñar.*

1. **RELACIÓN CON LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA**

*El proyecto busca fomentar la preservación y difusión de la cultura y tradición en sectores de Bogotá y alrededores, así mismo, se evaluará su impacto en la promoción de la misma. En caso de ser exitoso, se considerará la posibilidad de expandir la plataforma en otras regiones de Colombia o incluso a nivel internacional. De esta manera, se lleva a cabo la idea de generar un impacto e interés en la población que conozca de la plataforma en todo lo que rodea de cultura en los productos hechos a mano.*

1. **ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Alternativa de Solución** | **Presupuesto Aproximado** | **Pros** | **Contras** |
| Creación | 2’000.000 | sencillo | Fallas en el comienzo del desarrollo |
| Desarrollo | 4’000.000 | aprendizaje | Fallas durante el proceso del desarrollo |
| Diseño | 3’000.000 | Práctica y aprendizaje | Errores del código y diseño no llamativo |
| Finalización | 2’000.000 | Terminación y producto final | Posibilidad de contener errores |

1. **ALTERNATIVA SELECCIONADA**
   1. **Nombre de Propuesta de Solución Seleccionada**

*(Descripción general de la solución seleccionada.)*

* 1. **Alcance y Productos Esperados**

*(Delimitación de entregables incluidos en la propuesta de inversión seleccionada.)*

* 1. **Cronograma General e Hitos Claves del Proyecto Potencial**

*(“Metas volantes” claves a lograr y tiempos claves para tener en cuenta para la planeación en detalle del proyecto.)*

|  |  |
| --- | --- |
| **Hitos** | **Fechas** |
| *Se crea la base de datos del proyecto* | 02/02/2023 |
| Se elige el lenguaje de la plataforma | 08/08/2023 |
| Se empieza a crear la plataforma | 02/02/2024 |

* 1. **Presupuesto**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rubro** | **Valor $COP** | **Valor $USD** |
| Transporte | 6000000 | 1500 |
| Clases | 2400000 | 600 |
| Cursos | 300000 | 750 |
| Equipos | 5000000 | 1250 |
| Desarrollo | 1000000 | 250 |

* 1. **Análisis de Gastos AOM**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Rubro** | **2022** | **2023** | **2024** | **2025** |
| componentes | 0 | 4000000 | 2000000 | N/A |
| cursos | 0 | 1800000 | 6000000 | N/A |
| tiempo | 0 | 200000 | 100000 | N/A |
| USB | 0 | 700000 | 300000 | N/A |

* 1. **Beneficios Esperados**

*Por el momento la empresa esta enfocada en ser sin animo de lucro lo cual las ganancias esperadas no serán relevantes*

* 1. **Análisis de Riesgos**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nombre del riesgo** | **Explicación** | **Causa** |
| No presupuesto | Sin fondos para realizar compras necesarias | Sin dinero |
| No equipos | No poder realizar acciones por la calidad de los productos | Malos componentes |
| No compromiso | Falta de ayuda por parte de los integrantes del proyecto | Faltas |
| No tiempo | Tiempo insuficiente para realizar los trabajos propuestos | Disponibilidad |
| Desarrollo erróneo | Fallas en el desarrollo que causarían errores en la ejecución | Mal programador |

* 1. **Restricciones**

*Sera netamente para la universidad por el momento*

* 1. **Supuestos**

*Buenos equipos y conocimiento para desarrollar exitosamente*

* 1. **Asuntos Para Considerar**

*Tiempo de desarrollo*

*Calidad del desarrollo*

* 1. **Viabilidad Financiera**

*Es muy viable ya que por el momento es netamente virtual*

* 1. **Viabilidad Ambiental**

*Total ya que entre lo posible serán productos que no afecten el medio ambiente*

* 1. **Viabilidad Legal y/o Regulatoria**

*Es viable ya que al ser algo enfocado en la cultura nacional se podría llegar a tener apoyo del gobierno o de las alcaldías locales de donde se vaya a enfocar*

* 1. **Viabilidad Organizacional**

*En términos de organización, al ser algo que se estudia frente a una pantalla, se puede organizar básicamente desde cualquier parte del país o del mundo de manera efectiva.*

1. **FIRMAS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rol** | **Nombre** | **Firma** |
| Producto owner | Cesar martinez | cesar |
| developer | Nicolas molina | nicolas |
| developer | Santiago castañeda | santiago |
| developer | Jose orjuela | jose |
|  |  |  |