## **Fase 5: Planificación. Estrategias de solución**

Actividad para construcción del proyecto

**Fase 5: Planificación. Estrategias de solución**

Hasta este momento has definido un proyecto a partir de un problema o necesidad de tu entorno, o una situación que puedes mejorar; es decir, tienes el planteamiento. Ahora, lo que necesitas es identificar qué estrategias pueden ayudarte a decidir cuál es la mejor solución para las contingencias con las que te encuentres y así, llevar a cabo las siguientes etapas.

Las estrategias son acciones que permiten alcanzar un objetivo mediante la planificación. El propósito de esta actividad es proponer algunas estrategias de solución y analizarlas para responder ¿cuál o cuáles me permiten solucionar y desarrollar mi proyecto?

1. Estrategias que permiten desarrollar mi proyecto son. Estas estrategias quieren evitar desalentar el robo a casa habitación.
2. Refuerza todos los accesos a tu domicilio tales como tragaluces, ventanas, puertas individuales de estacionamiento y bardas.
3. Instala mirillas en las puertas de entrada a tu casa para fácil identificación de las personas que tocan.
4. Procura tener iluminación suficiente en la entrada, patios y parte posterior.

Bibliografía

1. Revisado 15/06/2018 <http://www.excelsior.com.mx/comunidad/2018/03/23/1136667>
2. Revisado 15/06/2018 <https://fge.jalisco.gob.mx/prevencion-social/medidas-preventivas-de-robo-casa-habitacion>
3. Revisado 15/06/2018 <http://www.cuernavaca.gob.mx/ssc/wp-content/uploads/2013/03/Prevenci%C3%B3n-de-Robo-casa-habitaci%C3%B3n.pdf>

**¿Qué producto entregarás?**

Varias propuestas de solución (según lo requiera tu proyecto), en donde definas, a partir del análisis de las fortalezas y debilidades, las que mejor se adapten y encaminen tu proyecto a una solución concreta y efectiva. La(s) propuesta(s) de solución elegida(s) debe (n) estar fundamentada(s).

**¿Qué hacer?**

1. **Busca la mejor ruta para desarrollar tu proyecto**, para ello, enlista una relación de mínimo dos y máximo cinco posibles propuestas de solución para tu proyecto a partir de los elementos definidos en las fases previas, especialmente de los objetivos y las metas a alcanzar. Estas estrategias surgen de tu experiencia y del conocimiento que has alcanzado mediante la realización y los productos obtenidos en las etapas anteriores.

Por ejemplo, si tu proyecto es la creación de una tienda virtual para vender playeras, y ya tienes definido todo lo que ésta debe llevar, lo que requieres para concretar tu proyecto es construir el sitio virtual; una posible solución es contratar a alguien que la desarrolle y la ponga en línea, otra opción es buscar entre tus amigos alguien que tenga las competencias para realizarla, y quizá una tercera opción sea que aprendas cómo hacerlo. Cada una de estas situaciones conlleva una serie de acciones para alcanzar el objetivo: crear la tienda virtual, por lo tanto son estrategias.

2. **Análisis de viabilidad**. De cada estrategia de solución propuesta, realiza un análisis para identificar qué tan pertinente es su aplicación, para ello ubica sus fortalezas y debilidades, a partir de algunos criterios. En la matriz que se muestra a continuación, se recomiendan algunos criterios de análisis, pero dependiendo de las características de tu proyecto y de tus propuestas de solución, podrás quitar esos, dejar algunos e incorporar otros. Lo importante es que los criterios que utilices contribuyan a “medir” la viabilidad de cada alternativa propuesta.

• Las fortalezas son los aspectos positivos que presenta cada criterio considerando su viabilidad de implementación.

• Las debilidades son las complicaciones o situaciones desfavorables que presenta cada criterio que, en este caso, complican su implementación.

*Por ejemplo*, si tu propuesta de solución considera como criterio el tiempo, siguiendo el ejemplo anterior, la tercera opción “aprender a realizarla” implicaría varios meses, quizá esto constituya una debilidad, por tanto, debería marcarse quizá con el número 4 en la columna de debilidades y, por supuesto, en la columna de fortalezas no habría nada en este criterio. Esto significa que este criterio tiene un alto nivel de debilidad.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Estrategia de solución | Criterios de análisis | Fortalezas | | Debilidades | |
| Baja 1 o 2 | Alta 3 o 4 | Baja 1 o 2 | Alta 3 o 4 |
| 1. Aprender a crear la tienda virtual | Recursos materiales |  |  | 2 |  |
| Recursos humanos |  | 4 |  |  |
| Costos implicados |  |  | 1 |  |
| Tiempo estimado |  |  |  | 4 |
| Probabilidad de éxito |  | 3 |  |  |
| Riesgos |  |  | 1 |  |
| Otros, especificar uno por línea |  |  |  |  |

Construye una matriz como la del ejemplo, en la que utilices los criterios de análisis que se presentan, los modifiques, agregues o elimines de acuerdo con tu proyecto y la(s) solución(es) que propones. Posteriormente, evalúa las fortalezas y debilidades:

Fortalezas y debilidades del proyecto de robo a casa habitación

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Estrategia de solución | Criterios de análisis | Fortalezas | | Debilidades | |
| Baja 1 o 2 | Alta 3 o 4 | Baja 1 o 2 | Alta 3 o 4 |
| 1. Refuerza todos los accesos a tu domicilio tales como tragaluces, ventanas, puertas individuales de estacionamiento y bardas. | Recursos materiales |  | 4 |  |  |
| Recursos humanos | 1 |  |  |  |
| Costos implicados |  |  | 2 |  |
| Tiempo estimado | 2 |  |  |  |
| Probabilidad de éxito | 2 |  |  |  |
| Riesgos | 1 |  |  |  |
| Otros, especificar uno por línea |  |  |  |  |
| Total de puntos de la alternativa. \* | |  |  |  |  |
| 2. Instala mirillas en las puertas de entrada a tu casa para fácil identificación de las personas que tocan. | Recursos materiales |  | 4 |  |  |
| Recursos humanos |  | 3 |  |  |
| Costos implicados |  |  |  | 3 |
| Tiempo estimado de implementación | 2 |  |  |  |
| Viabilidad de implementación |  | 3 |  |  |
| Riesgos de implementación |  | 4 |  |  |
| Otros, especificar uno por línea e incluir tantas como se requieran |  |  |  |  |
| Total de puntos de la alternativa. \* | | 8 | 18 | 2 | 3 |

\* Donde 1 significa que la fortaleza o debilidad es muy baja y 4 que es muy alta. De tal manera que la alternativa con **mayor** puntaje en fortalezas y **menor** puntaje en debilidades, constituye la mejor posibilidad de solución.

3. **Elección de la(s) estrategia(s) de solución más viable(s)**. El análisis de las alternativas de solución, permitirá obtener el impacto positivo (fortalezas) y negativo (debilidades) de cada propuesta de solución y, con base en ello, elegir la(s) mejor(es) para continuar con el desarrollo del proyecto.

¿Cuál o cuáles son las alternativas de solución con mayor viabilidad a partir de los objetivos y metas de tu proyecto para orientar su solución y desarrollo\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Refuerza todos los accesos a tu domicilio tales como tragaluces, ventanas, puertas individuales de estacionamiento y bardas.
2. Instala mirillas en las puertas de entrada a tu casa para fácil identificación de las personas que tocan.
3. Procura tener iluminación suficiente en la entrada, patios y parte posterior.

4. **Fundamentación de la(s) estrategia(s) de solución elegida(s)**. A partir de la(s) estrategia(s) elegida(s) argumenta, con base en el análisis realizado al completar la tabla, por qué la(s) elegiste. Para ello, responde las siguientes preguntas por cada estrategia seleccionada:

1. . ¿Por qué es la mejor solución? Por que no inviertes mucho solo tienes que mejorar lo que ya tienes de protecciones y bardas.
2. ¿Qué ventajas aporta al desarrollo del proyecto? A mayor protección, los delincuentes se desanimas mas por el riesgo mas alto que implica tener acceso a la vivienda.
3. ¿Qué inconvenientes podrían traer al proyecto la implementación de esta solución? Pues que a pesar de los gastos y de los esfuerzos realizados, los delincuentes igual ente puedan acezar a la vivienda y cometer el robo a la casa habitación. Que los habitantes de la casa habitación no se sientas igual ente seguros.
4. La fundamentación deberá tener una extensión máxima de tres párrafos por cada estrategia.
5. Fundamentación
6. -Los recursos materiales y costo estimado en esta estrategia son moderados ya que solo hay que reforzar los partes de la casa que no estén o no tengan una protección resistente, por lo mismo los gastos económicos se tendrán que utilizar en esta estrategia son mínimos. Claro que, si hay una barda que está muy bajita y hay que subirla, pues entonces los gastos pueden aumentar, pero estos casos son los pocos. También en esta estrategia hay una recompensa por que los habitantes de la casa habitación se sentirán más seguros y más tranquilos. Y esto no tiene precio.

Recursos Humanos en esta estrategia hay algunas cosas que cada habitante puede mejor a su vivienda de manera personal y ahorrarse ese dinero, como también hay otras cosas que es mejor llamar a los expertos para que realicen el trabajo.

Tiempo estimado en las estrategias, es accesible y digamos que es muy próximo, eso depende de el tiempo que les tome a los vecinos y a cada persona hacer el trabajo, tener el material.

Probabilidad de éxito es digamos un 50 % de probabilidad de que no se entren a robar la vivienda con todas estas actualizaciones y mejoras de seguridad de vivienda. Se tiene un éxito de 50 % de probabilidad de robo y de probabilidad de éxito.

1. ¿Por qué es la mejor solución? Porque es una solución muy sencilla y fácil. Solo se necesita colocar una mirilla en las puertas para cuando llaman a la puerta ver quien es antes de abrir.
2. ¿Qué ventajas aporta al desarrollo del proyecto? Aporta seguridad para los habitantes de la vivienda, de que están observando a las personas antes de abrir la puerta. Y que quizás no habrá la puerta a personas que no conozcan, para mayor seguridad de acceso a la vivienda.
3. ¿Qué inconvenientes podrían traer al proyecto la implementación de esta solución? Solo lo técnico, porque habría que hacer un orificio a la puerta e instalar una mirilla. Pero el costo es mínimo. Y las ventajas son muchas…
4. La fundamentación deberá tener una extensión máxima de tres párrafos por cada estrategia.
5. Fundamentación, Recursos materiales, en esta estrategia los recursos materiales son muy pocos, solo se necesita adquirir una mirilla para la puerta, con la cual se ocupará para ver por ella antes de abrir la puerta y con esto, estaremos mas seguros a la hora de abrir la puerta. Y de que personas no gratas o delincuentes entren a la hora que estamos en nuestra vivienda.

Costos implicados, solo comprar la mirilla y ver que la puerta se le pueda colocar la mirilla, si no habría que cambiar la puerta, lo cual, si generaría un costo económico mucho mayor, pero a largo plazo también se puede ver que fue una buena inversión y no un gasto, solamente.

Recursos humanos, solo para la colocación de la mirilla. Tiempo estimado de implementación, de tres a cuatro días, en lo que se compra la mirilla y se adapta la mirilla o se cambia la puerta a una que tenga mirilla y que está más segura. Viabilidad de implementación, totalmente por que se adapta la mirilla a cualquier tipo de puerta y también por que no es muy complicada y costosa la instalación. También el tiempo de instalación es corto. Riesgos de implementación, solo que la puerta pudiera sufrir algún daño o que lleva mas tiempo de la colocación de la mirilla.

* ¿Por qué es la mejor solución? Por que no es muy complicado solo hay que instalar más iluminación de no hay la suficiente en la parte exterior de la vivienda, enfrente, atrás y en los lados de la vivienda. Para que, si llegara entrar alguna persona ajena a la vivienda, se pueda ver con mucha facilidad.
* ¿Qué ventajas aporta al desarrollo del proyecto? Que es relativamente fácil hacerlo y los benéficos serian muchos para los habitantes de la vivienda y si cada habitante de la privada hiciera lo mismo, seria mucho mejor para la seguridad de todos los vecinos.
* ¿Qué inconvenientes podrían traer al proyecto la implementación de esta solución? Los inconvenientes son, el gasto de tener mas focos prendidos toda la noche, con esto seguramente se incrementará el recibo de la luz cada mes. y también si no hay instalación para poner los focos, habría que ponerla y esto también generara un gasto extra de material y mano de obra.
* La fundamentación deberá tener una extensión máxima de tres párrafos por cada estrategia.
* Fundamentación -Recursos materiales, son aquellos que se van utilizar para poner mas focos o poner focos si no hay en la parte exterior de la vivienda. Lo cual implica hacer un gasto económico cada mes extra, por la luz que se va a pagar.

Recursos humanos, serán las personas vecinos y habitantes de las viviendas que quieran implementar este tipo de seguridad en sus viviendas. Si tienen los conocimientos de electricidad, ellos mismo los pondrán instalar. Costos implicados, los costos en este caso serán económicos, por la instalación de mas focos donde no existían y por mano de obra, compra de más focos, material, también aumentara el recibo de luz cada mes. Tiempo estimado de implementación es de 3 a 7 días, esto depende de cuantos focos extras se vallan a instalar. Viabilidad de implementación totalmente positivo, solo que se incrementa el gasto de luz, pero se pueden usar focos ahorradores y se pueden colocar lamparas con sensor para que solas se prendan y solas se apaguen cuando sea día o sea de noche. También se puede ocupar lamparas solares que tienen un mayor costo, pero con a largo plazo esto se compensa.

Riesgos de implementación, el riesgo es que, si una persona que no sabe nada de electricidad quiere ella misma instalar, pueda sufrir alguna quemadura o que pueda ocasionar algún corto circuito.

**¡Tiempo de utilizar la tecnología!**

Puedes realizar tus propuestas en el programa o la aplicación que prefieras, explora las posibilidades que la tecnología te da y sé creativo. Recuerda que la plataforma únicamente acepta formatos en Word, PowerPoint, PDF, Excel, ZIP y JPG; si elaboras tus estrategias en un formato diferente, puedes incluir en un documento la liga para que tu facilitador revise tu actividad.

5. Integra los resultados de los tres puntos previos en un documento de Excel y **guarda** el documento con el siguiente nombre:

**Apellidos\_Nombre\_M22S3A5\_Fase5**

**Con esta actividad has avanzado en el desarrollo de diversas competencias profesionales:**

- Desarrollar actitudes y valores de responsabilidad ante el trabajo, interés y creatividad por aplicar el conocimiento en la realización y mejoramiento del trabajo, para desempeñar actividades productivas y socialmente útiles que coadyuven a solucionar problemas en diferentes sectores de la sociedad.

- Desarrollar tu capacidad para el trabajo independiente, a partir de un sentido personal de iniciativa, innovación y creatividad.

- Manejar procesador de textos, hojas de cálculo y procesadores de presentaciones digitales.

**Y has demostrado que eres capaz de:**

- Utilizar la ofimática y tecnologías emergentes que te permiten tratar y analizar información.

- Plantear una solución creativa para un problema tomando en cuenta soluciones previas al mismo

**Tipo de evaluación**

Heteroevaluación

**¿Cómo se evalúa?**

El Facilitador será el encargado de evaluarte, consulta la[matriz de valoración](http://148.247.220.238/pluginfile.php/14633/mod_assign/intro/M22%20Actividades-%20Matriz%20valoracion.pdf)que presenta los elementos que se tomarán en cuenta para valorar tu desempeño.

**Estado de la entrega**

|  |  |
| --- | --- |
| Estado de la entrega | Sin intento |
| Estatus de calificación | No calificado |
| Fecha de entrega | Sunday, 24 de June de 2018, 23:55 |
| Tiempo restante | 5 días 11 horas |
| Criterio para calificar | La Matriz de valoración   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Actitud frente a la actividad  Muestra una actitud responsable frente a la actividad encomendada.** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | NO EVALUABLE  ***0 puntos*** | REQUIERE APOYO  ***2 puntos*** | APRENDIZ  ***2.5 puntos*** | ACEPTABLE  ***3 puntos*** | CAPACITADO  ***3.5 puntos*** | EXPERTO  ***4 puntos*** | | | **Actitud frente a la actividad  Es proactivo, muestra iniciativa en el desarrollo de los productos.** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | NO EVALUABLE  ***0 puntos*** | REQUIERE APOYO  ***2 puntos*** | APRENDIZ  ***2.5 puntos*** | ACEPTABLE  ***3 puntos*** | CAPACITADO  ***3.5 puntos*** | EXPERTO  ***4 puntos*** | | | **Actitud frente a la actividad  Muestra compromiso en la realización de su trabajo (capacidad de trabajo independiente)** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | NO EVALUABLE  ***0 puntos*** | REQUIERE APOYO  ***2 puntos*** | APRENDIZ  ***2.5 puntos*** | ACEPTABLE  ***3 puntos*** | CAPACITADO  ***3.5 puntos*** | EXPERTO  ***4 puntos*** | | | **Actitud frente a la actividad  Es consistente porque entrega en los tiempos establecidos y en el espacio indicado.** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | NO EVALUABLE  ***0 puntos*** | REQUIERE APOYO  ***2 puntos*** | APRENDIZ  ***2.5 puntos*** | ACEPTABLE  ***3 puntos*** | CAPACITADO  ***3.5 puntos*** | EXPERTO  ***4 puntos*** | | | **Actitud frente a la actividad  Estructura las ideas, los argumentos y las justificaciones solicitadas en la actividad de manera clara, coherente y sintética.** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | NO EVALUABLE  ***0 puntos*** | REQUIERE APOYO  ***2 puntos*** | APRENDIZ  ***2.5 puntos*** | ACEPTABLE  ***3 puntos*** | CAPACITADO  ***3.5 puntos*** | EXPERTO  ***4 puntos*** | | | **Proceso de elaboración del producto  Atiende los componentes de forma solicitados: extensión, estructura y uso de la tecnología.** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | NO EVALUABLE  ***0 puntos*** | REQUIERE APOYO  ***8 puntos*** | APRENDIZ  ***9 puntos*** | ACEPTABLE  ***10 puntos*** | CAPACITADO  ***12 puntos*** | EXPERTO  ***12.5 puntos*** | | | **Proceso de elaboración del producto  Atiende los componentes de contenido solicitados: justificación, argumentación, descripción, reflexión, análisis, fuentes de información, etc.** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | NO EVALUABLE  ***0 puntos*** | REQUIERE APOYO  ***8 puntos*** | APRENDIZ  ***9 puntos*** | ACEPTABLE  ***10 puntos*** | CAPACITADO  ***12 puntos*** | EXPERTO  ***12.5 puntos*** | | | **Proceso de elaboración del producto  Su producto muestra innovación y creatividad.** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | NO EVALUABLE  ***0 puntos*** | REQUIERE APOYO  ***8 puntos*** | APRENDIZ  ***9 puntos*** | ACEPTABLE  ***10 puntos*** | CAPACITADO  ***12 puntos*** | EXPERTO  ***12.5 puntos*** | | | **Proceso de elaboración del producto  Articula los conocimientos que va adquiriendo durante el desarrollo del proyecto y los aplica en la construcción del producto solicitado.** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | NO EVALUABLE  ***0 puntos*** | REQUIERE APOYO  ***8 puntos*** | APRENDIZ  ***9 puntos*** | ACEPTABLE  ***10 puntos*** | CAPACITADO  ***12 puntos*** | EXPERTO  ***12.5 puntos*** | | | **Uso de las tecnologías  Utiliza alguna de las aplicaciones de ofimática o herramientas tecnológicas solicitadas.** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | NO EVALUABLE  ***0 puntos*** | REQUIERE APOYO  ***7 puntos*** | APRENDIZ  ***7.5 puntos*** | ACEPTABLE  ***8 puntos*** | CAPACITADO  ***8.5 puntos*** | EXPERTO  ***10 puntos*** | | | **Uso de las tecnologías  Utiliza las tecnologías de la información y comunicación para procesar e interpretar información.** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | NO EVALUABLE  ***0 puntos*** | REQUIERE APOYO  ***7 puntos*** | APRENDIZ  ***7.5 puntos*** | ACEPTABLE  ***8 puntos*** | CAPACITADO  ***8.5 puntos*** | EXPERTO  ***10 puntos*** | | | **Uso de las tecnologías  Maneja las tecnologías de la información y la comunicación para obtener información y expresar ideas.** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | NO EVALUABLE  ***0 puntos*** | REQUIERE APOYO  ***7 puntos*** | APRENDIZ  ***7.5 puntos*** | ACEPTABLE  ***8 puntos*** | CAPACITADO  ***8.5 puntos*** | EXPERTO  ***10 puntos*** | | |

Principio del formulario



Final del formulario

Hacer cambios a su envío

[Saltar Administración](http://148.247.220.238/mod/assign/view.php?id=3523#sb-1)

Administración