PROTOTIPO - SELECCIÓN DE PROYECTOS

Geek Company ha decidido que su próximo proyecto comercial atenderá el área de oportunidad que existe en los procesos que hacen las empresas para seleccionar los proyectos que contribuyen más a sus metas estratégicas, es decir, los proyectos que más les convienen en un período de tiempo.

Todas las empresas planean su portafolio de proyectos por desarrollar de acuerdo a necesidades o ventajas competitivas que pueden lograr con nuevas iniciativas. Este proceso debe enfocarse a seleccionar de la lista de proyectos auellos que puedan realizar con los recursos disponibles pero que contribuyan más a lo que busca la empresa. Los recursos como personas, materiales y equipo, así como el presupuesto disponible, no son suficientes para hacer todos los proyectos prospectos.

Cuando no existe un orden para hacer la selección, las empresas realizan proyectos en todas las áreas funcionales con las siguientes características:

- Son proyectos particulares a las áreas funcionales
- Normalmente se realizan con los presupuestos de cada área o piden recursos a la administración general.
- Los proyectos resuelven situaciones particulares y utilizan diferente tecnología
- Normalmente el trabajo de los proyectos los realizan las personas de cada área funcional.
- No se conoce la cantidad de dinero que está destinada a proyectos
- Hay un número considerable de proyectos que no se terminan y se cancelan antes de producir resultados
- Las áreas funcionales constantemente solicitan apoyo económico para concluir proyectos
- Los recursos están normalmente saturados de trabajo.
- Se desconoce el beneficio de la mayoría de los proyectos.
- La tecnología computacional utilizada es diversa y en ocasiones, no compatibles.

Por estos motivos, Geek Company planea desarrollar un sistema comercial para seleccionar proyectos utilizando una lista de prioridades.

El proyecto plantea dos entregables:

- 1. Un prototipo de un sistema que de acuerdo a una lista de proyectos y sus características, seleccione los proyectos que contribuyen más a las estrategias de la empresa y considere las limitaciones de presupuesto. Sus principales funciones son:
 - Registro de los criterios de evaluación para cada proyecto de la lista
 - Ponderación de los criterios de acuerdo a su importancia
 - Ingreso de los datos de cada proyecto
 - Cálculo de las calificaciones de cada proyecto en los criterios establecidos
 - Ingreso del presupuesto disponible para realizar los proyectos
 - Reporte de los proyectos recomendados de acuerdo al presupuesto.

Los requisitos del sistema se detallan a través de mock-ups interactivos.

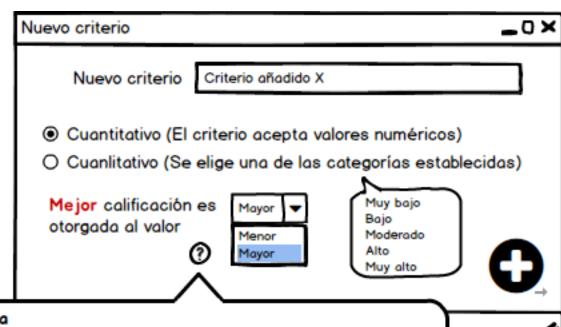
- 2. Un análisis de factibilidad económica, partiendo de la generación de un estado de resultados proforma, que incluya los indicadores más utilizados (VPN, TIR, período de recuperación de la inversión) y que considere en los flujos de efectivo: depreciación, impuestos e inflación.
 - La información de los ingresos, gastos e inversión se incluyen al término de este documento.

Selección de proyectos estratégicos





Establecimiento de criterios								
Criterio	Tipo	Ponderación						
Duración (en meses)	Cuantitativo							
Valor presente neto	Cuantitativo							
Período de recuperación de la inversión (en meses)	Cuantitativo							
Riesgo	Cualitativo							
Generación de tecnología propietaria	Cualitativo							
Añadir criterio Representa la suma de las poderaciones de todos los criterios establecidos								



Ayuda

Suponga que se ha creado un nuevo criterio cuantitativo X y en la lista desplegable se ha elegido "Mayor" para otrogarle la mejor calificación. Si con dicho criterio se evalúan 3 proyectos (A, B y C), cuyos valores de X son: 100, 20 y 300 respectivamente, será mejor evaluado el proyecto C, porque corresponde al mayor valor de la lista.

Si el criterio fuera cualitativo, entonces la opción de "Mayor" correspondería a la categoría "Muy alto"

Establecimiento de criterios

Criterio	Tipo	Ponderación
Duración (en meses)	Cuantitativo	15%
Valor presente neto	Cuantitativo	25%
Período de recuperación de la inversión (en meses)	Cuantitativo	20%
Riesgo	Cualitativo	20%
Generación de tecnología propietaria	Cualitativo	15%
Criterio añadido X	Cuantitativo	5%

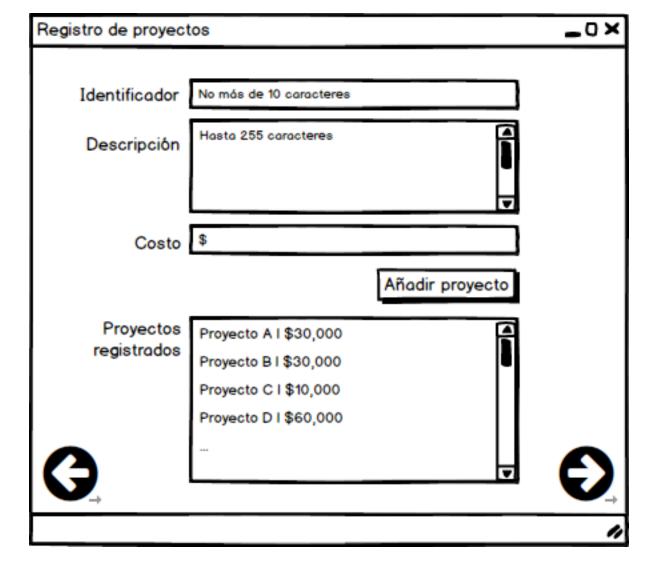
Añadir criterio

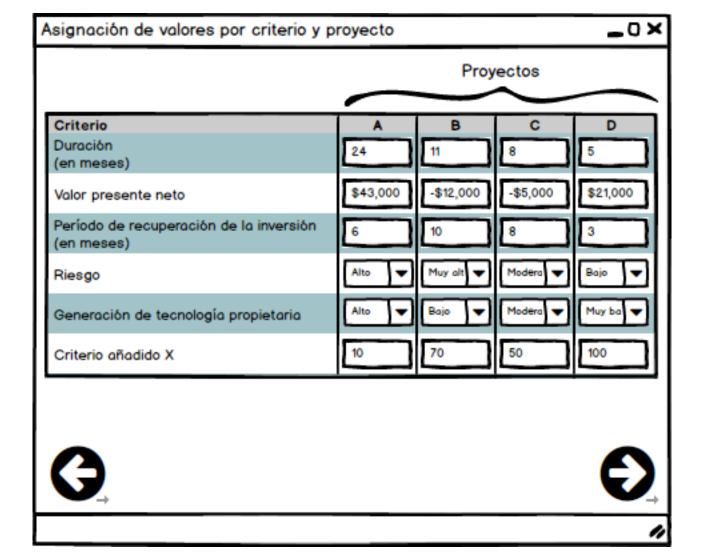
(

100%

Representa la suma de las poderaciones de todos los criterios establecidos







Matriz de decisión con ponderación y peso

_0×

Interpretación de los pesos obtenidos: Mayor es mejor

1 - Muy baja « ••• » N - Sobresaliente

P

N depende del número de proyectos

Criterio	Ponderación	Α	В	С	D
Duración	15%	1	3	5	7
Valor presente neto	25%	7	3	1	5
Período de recuperación de la inversión	20%	5	1	3	7
Riesgo	20%	3	1	5	7
Generación de tecnología propietaria	15%	7	3	5	1
Criterio añadido X	5%	1	5	3	7
	Total	4.6	2.3	3.5	5.6
	Prioridad	2	4	3	1







Análisis de costos

_0×

Presupuesto de inversión \$50,000

Prioridad	Proyecto	Costo
1	D	\$60,000
2	Α	\$30,000
3	С	\$10,000
4	В	\$30,000

Proyectos prioritarios ejecutables con el presupuesto de inversión

Proyecto A Proyecto C



MODELO DE NEGOCIO

Ingresos por venta de licencias individuales

	Licenc	ias						
Mes	Var % mensual	#	Precio (u)	Ingreso Mensual	Año	Licencias fin de año	Ingreso Annual	Precio (u) promedio
1		80	92.5	7,400	1	1,174	657,589	47
2	50.0%	120	92.5	11,100	2	2,267	2,231,680	82
3	50.0%	180	92.5	16,650	3	2,267	2,516,747	93
4	50.0%	270	92.5	24,975	4	2,267	2,516,747	93
5	50.0%	405	92.5	37,463	5	2,267	2,516,747	93
6	50.0%	608	92.5	56,194				
7	11.6%	678	92.5	62,712				
8	11.6%	757	92.5	69,987	Precio de L	icencia		
9	11.6%	844	92.5	78,105	5.0	USD		
10	11.6%	942	92.5	87,166	18.5	TC peso/dólar		
11	11.6%	1,052	92.5	97,277	92.5	Pesos		
12	11.6%	1,174	92.5	108,561	0	% Inflación anual		
13	11.6%	1,310	92.5	121,154				
14	11.6%	1,462	92.5	135,208				
15	11.6%	1,631	92.5	150,892				
16	11.6%	1,820	92.5	168,395				
17	11.6%	2,032	92.5	187,929				
18	11.6%	2,267	92.5	209,729				
19	0.0%	2,267	92.5	209,729				
20	0.0%	2,267	92.5	209,729				
21	0.0%	2,267	92.5	209,729				
22	0.0%	2,267	92.5	209,729				
23	0.0%	2,267	92.5	209,729				
24	0.0%	2,267	92.5	209,729				
25	0.0%	2,267	92.5	209,729				
26	0.0%	2,267	92.5	209,729				

27	0.0%	2,267	92.5	209,729
28	0.0%	2,267	92.5	209,729
29	0.0%	2,267	92.5	209,729
30	0.0%	2,267	92.5	209,729
31	0.0%	2,267	92.5	209,729
32	0.0%	2,267	92.5	209,729
33	0.0%	2,267	92.5	209,729
34	0.0%	2,267	92.5	209,729
35	0.0%	2,267	92.5	209,729
36	0.0%	2,267	92.5	209,729
37	0.0%	2,267	92.5	209,729
38	0.0%	2,267	92.5	209,729
39	0.0%	2,267	92.5	209,729
40	0.0%	2,267	92.5	209,729
41	0.0%	2,267	92.5	209,729
42	0.0%	2,267	92.5	209,729
43	0.0%	2,267	92.5	209,729
44	0.0%	2,267	92.5	209,729
45	0.0%	2,267	92.5	209,729
46	0.0%	2,267	92.5	209,729
47	0.0%	2,267	92.5	209,729
48	0.0%	2,267	92.5	209,729
49	0.0%	2,267	92.5	209,729
50	0.0%	2,267	92.5	209,729
51	0.0%	2,267	92.5	209,729
52	0.0%	2,267	92.5	209,729
53	0.0%	2,267	92.5	209,729
54	0.0%	2,267	92.5	209,729
55	0.0%	2,267	92.5	209,729
56	0.0%	2,267	92.5	209,729
57	0.0%	2,267	92.5	209,729

 58
 0.0%
 2,267
 92.5
 209,729

 59
 0.0%
 2,267
 92.5
 209,729

 60
 0.0%
 2,267
 92.5
 209,729

Inversión y Gasto Preoperativo

			# de							į	
	Total	Mensual	meses	Mes	1	2	3	4	5	6	Total
Desarrollo del sistema	600,000	100,000	6	Desarrollo del sistema	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	600,000
Marketing	100,000	50,000	2	Marketing					50,000	50,000	100,000
Registro de Propiedad Intelectual	50,000	50,000	1	Gastos de propiedad intelectual	50,000					!	50,000
Laptops y teléfonos	50,000	25,000	2	Laptos y teléfono	25,000				25,000	; ;	50,000
Inversión	800,000			Inversión	175,000	100,000	100,000	100,000	175,000	150,000	800,000
Sueldo dos ingenieros de nuevos productos	180,000	30,000	6	Sueldo	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	180,000
Renta incubadora	0	0	6	Renta incubadora	0	0	0	0	0	0	0
Teléfono	0	0	6	Teléfono	0	0	0	0	0	0	0
Otros	12,000	2,000	6	Otros	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	12,000
Preoperativos	192,000	32,000		Preoperativos	32,000	32,000	32,000	32,000	32,000	32,000	192,000
Gran Total	992,000			Gran Total	207,000	132,000	132,000	132,000	207,000	182,000	992,000

Gastos Mensual Recurrente

Sueldos	60,000	Dos profesionistas
Honorarios	0	Contabilidad
Renta del local	0	Incubadora
Plataforma	1,000	Mejoras
Gastos de viaje	4,000	
Gastos varios	10,000	Teléfono celular
Total	75,000	