

GESTIÓN DE PROYECTOS TECNOLOGICOS

JOSE LETELIER V.

UTALCA 2017

**POR QUE
PREOCUPARNOS DE
EVALUAR Y
GESTIONAR
PROYECTOS???**

POR QUE ESTUDIAR EVALUACION Y GESTION DE PROYECTOS???

- Muchas IDEAS no se llevan a cabo, aunque sean muy buenas!!!
- Muchas ideas son buenas , pero no rentables ☹
- Ideas rentables si no son bien administradas en un proyecto ,se vuelven no rentables

PROYECTOS Y PROBLEMAS

- Tiempo
- Costo
- Alcance
- Quality



UNA BUENA GESTION DE PROYECTOS



Puente Cau Cau

Costo Inicial MMM\$2 a MMM\$18
Entrega 2010 ???

REMODELACION ESTADIO LA GRANJA



MI PROYECTO CHALLENGED



HAGAMOSLO BIEN !!!

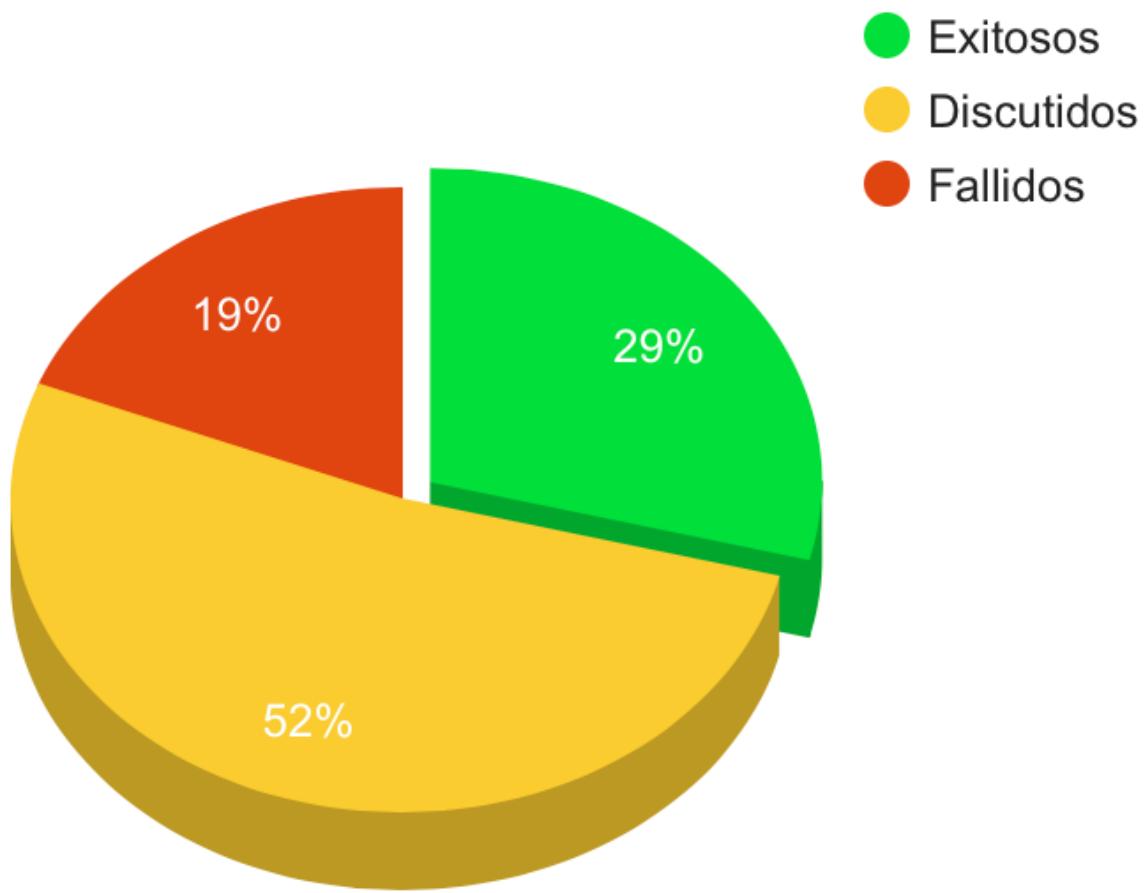


Asado para los Cursos de
Pepe Letelier

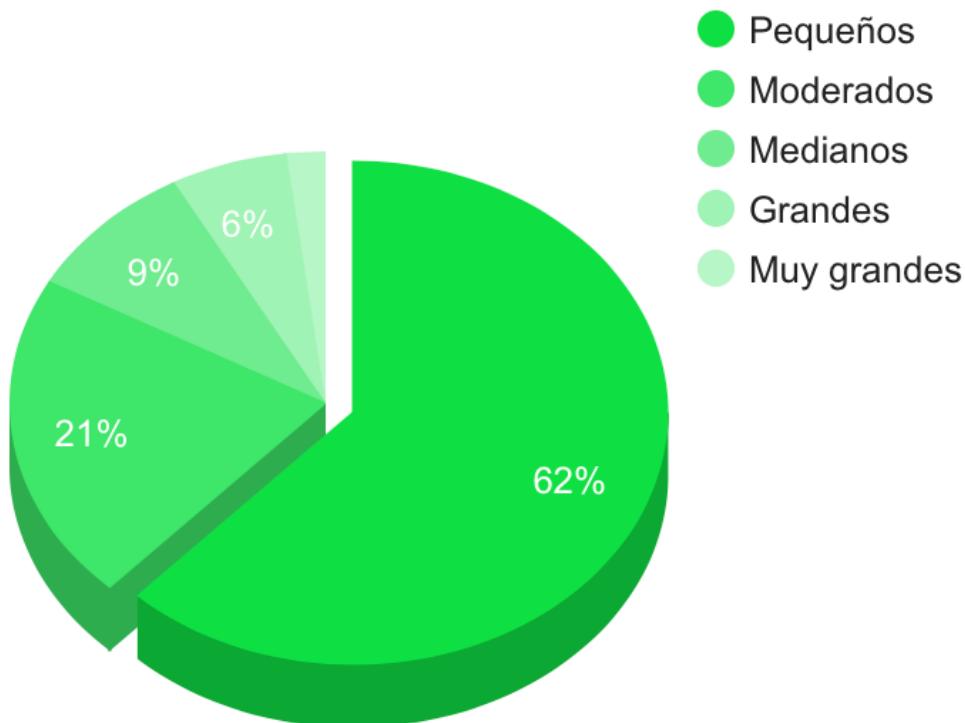
POR QUÉ PREOCUPARNOS DE GESTIONAR PROYECTOS?

Proyecto

- Proyectos Informáticos fallan



POR QUÉ PREOCUPARNOS DE GPT?

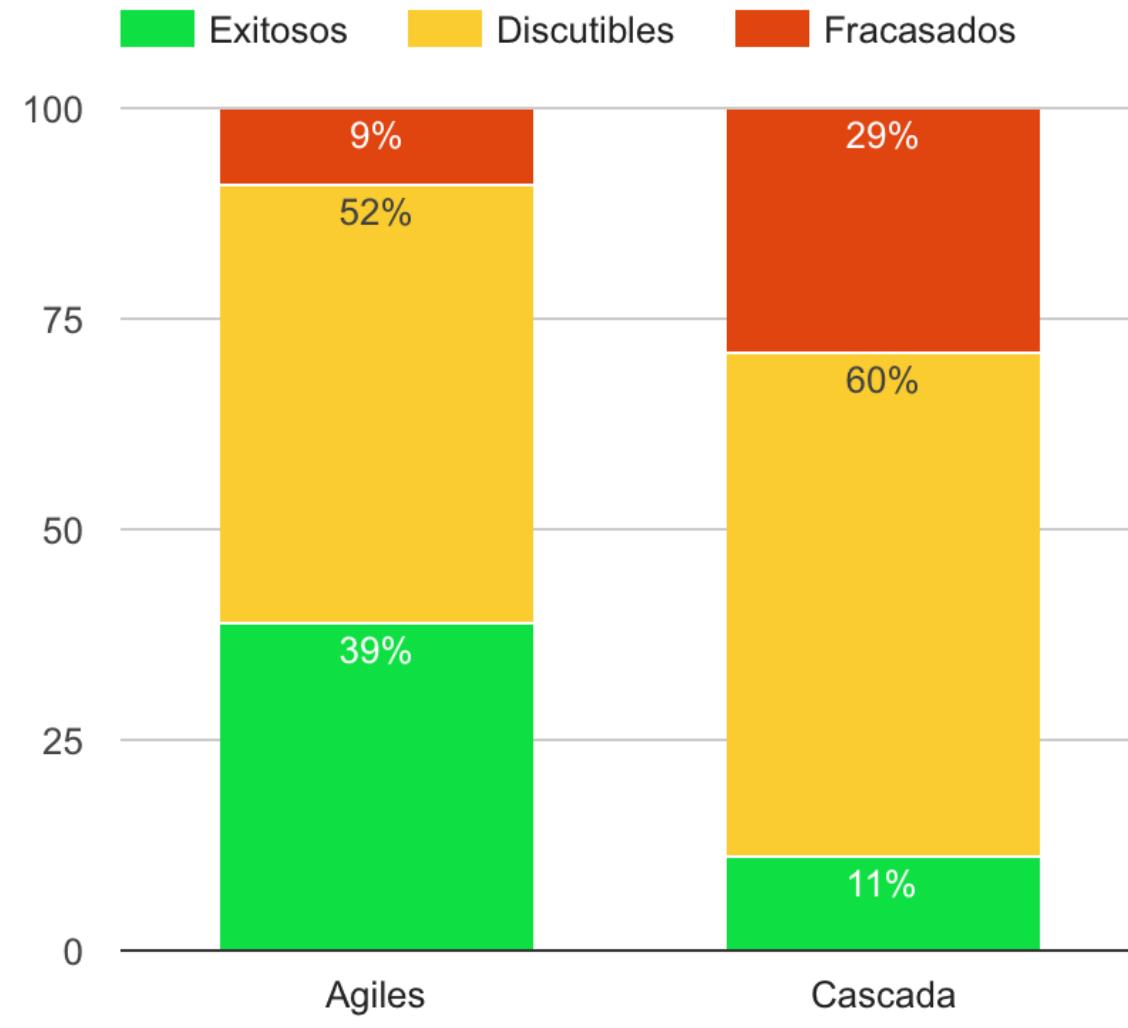


20% of Feature than give 80% of the value

POR QUÉ PREOCUPARNOS DE GPT?

Proyecto

- Agil o Cascada



POR QUÉ PREOCUPARNOS DE GPT?

Factores de éxito	Puntos
Apoyo de la dirección	15
Madurez emocional	15
Implicación del usuario	15
Optimización	15
Recursos competentes	15
Arquitectura estandarizada	8
Procesos Ágiles	7
Ejecución automatizada	6
Experiencia en Project Management	5
Objetivos de negocio claros	4

FACASO PROYECTOS

FACTORES DECISIVOS DE FRACASO





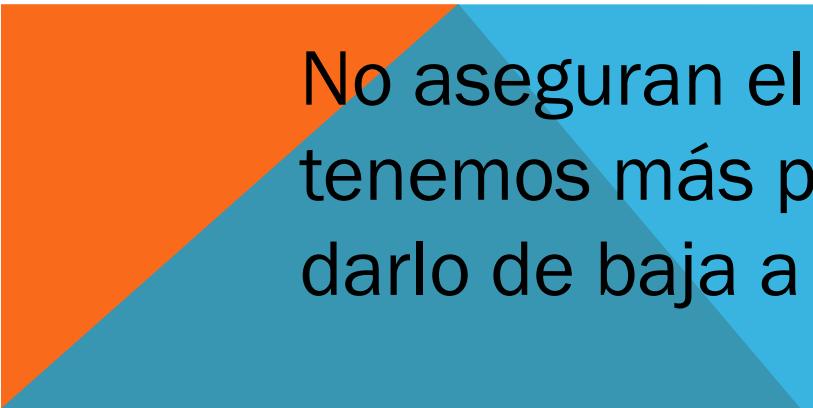
Realidades de nuestro día a día

- Los proyectos se entregan tarde.
- Los clientes no obtienen lo que quieren o esperan.
- Los clientes no están satisfechos con el resultado.
- Surgen numerosos conflictos con el equipo.
- El cliente no regresa y no será prescriptor de nuestra empresa.
- El ambiente de trabajo debido a la presión de las entregas no es el mejor.
- El compromiso del equipo disminuye.

QUE HACEMOS ENTONCES?

Estudiar Buenas Prácticas que nos permitan :

- **Evaluuar un proyecto**
- **Planificarlo**
- **Y luego gestionarlo.**



No aseguran el éxito del Proyecto, pero si que tenemos más probabilidad, y que si este falla darlo de baja a tiempo.

BENEFICIOS DE GESTION DE PROYECTOS

- Más eficiencia en el trabajo
- Entrega a Tiempo
- Mayor Satisfacción al cliente
- Equipos más comprometidos
- Minimización de riesgos
- Ahorro tiempo y dinero
- Mejor control de conflictos
- Equipo trabaja mejor
- Se ponen en marcha ideas y aprovechan oportunidades

DIRECCION DE PROYECTOS

Aplicar una serie de conocimientos , técnicas, habilidades y herramientas a las actividades de un proyecto para satisfacer los requerimientos de este.

Requisitos

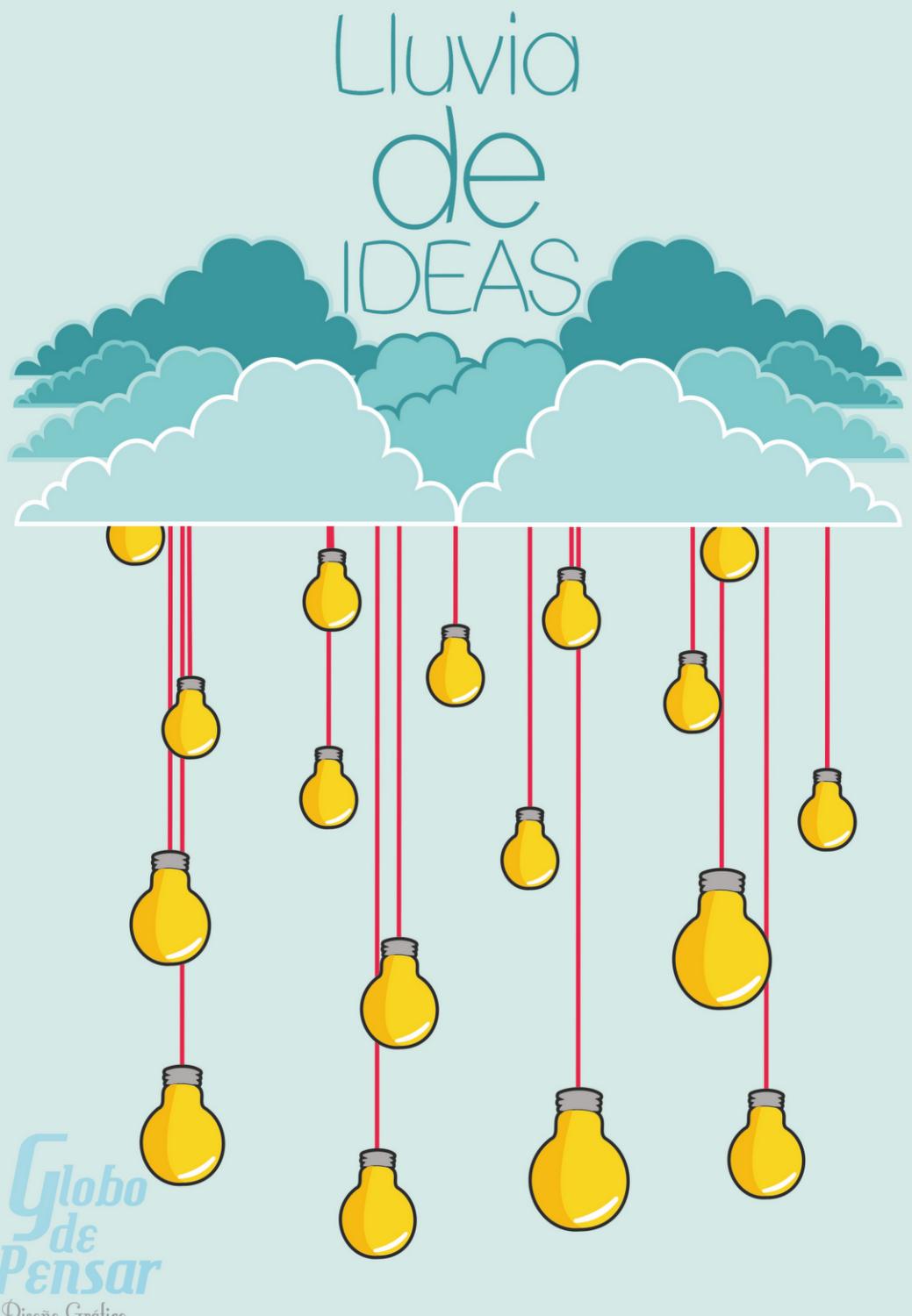
Objetivos

Restricciones



EVALUAR PROYECTOS



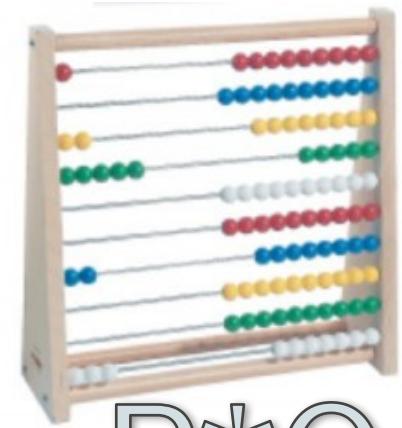
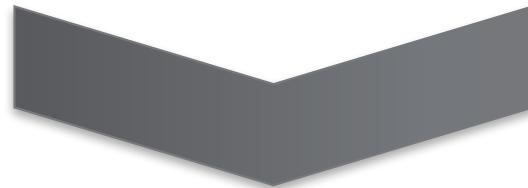
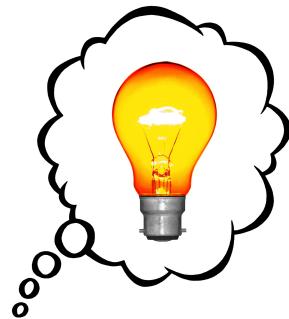


Que
cubran
alguna
necesidad
o
Problema.

IDEAS CHANTAS

los**BECARIOS**

PROYECTO



$P * Q$

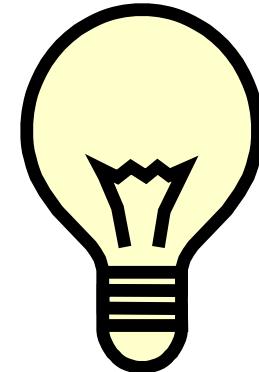


GÉNESIS DE UN PROYECTO

Un Proyecto, es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema de como resolver una necesidad humana



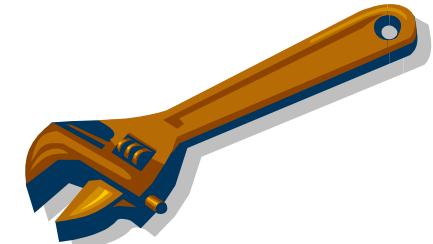
Una idea



Si el problema es económico, es necesario resolverlo de la manera mas eficaz, eficiente y segura posible



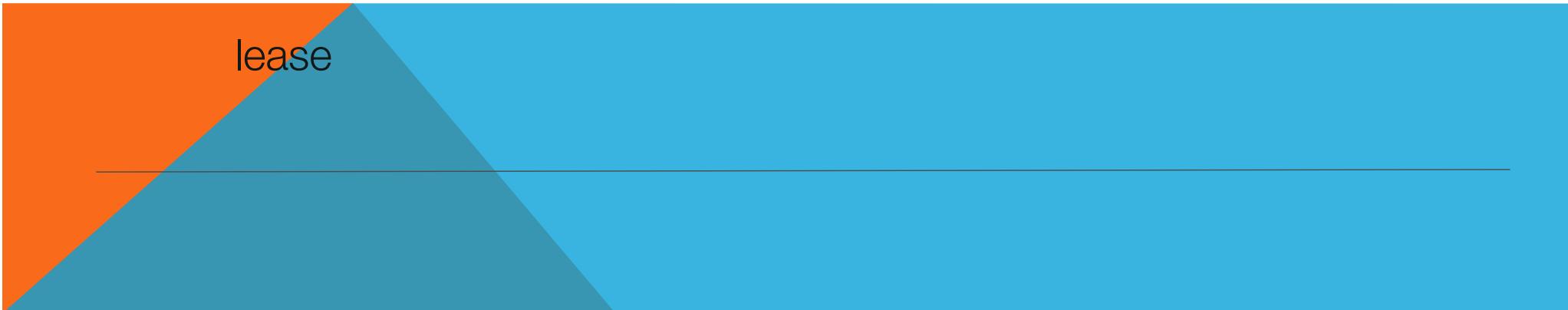
Como hacerlo



PROPUESTA DE VALOR DE LA IDEA

make
We [how] [what (offering) here] for [who (user) here] that [why (value proposition) here].

provide
regulate
develop
serve
offer
lease



EJEMPLOS

"We [lease] [software] for [doctors in rural communities] that [will save 1 million lives per year]."

"We [license] [a technique for making biofuels] for [waste water treatment plant] that [cuts energy costs by 50%]."



IDEAS





<http://selvv.com>

TRABAJO EN GRUPO:IDEAS DE SOFTWARE

Veamos idea

- **Feria de Software UTFSM**

<http://www.feriadesoftware.cl>

- En JumpChile (UC)

<http://www.jumpchile.com/blog/reciclapp-y-su-impacto-entre-los-recicladores-de-base/>

- En Kickstarter

https://www.kickstarter.com/discover/categories/technology?ref=discover_index



PROBLEMAS

- Ebrio le hablo a todos mis contactos de whatsappme pongo conversador
- Mi padres se deben tomar una serie de pastillas , lo cuales muchas veces no recuerdan si la han tomado.



TRABAJO EN GRUPO

- Busque Tres Problemas



ELEMENTOS DE UN PROYECTO

Costos

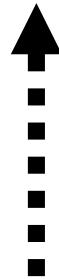


Inversiones



Beneficios

Retornos



Presente



Futuro

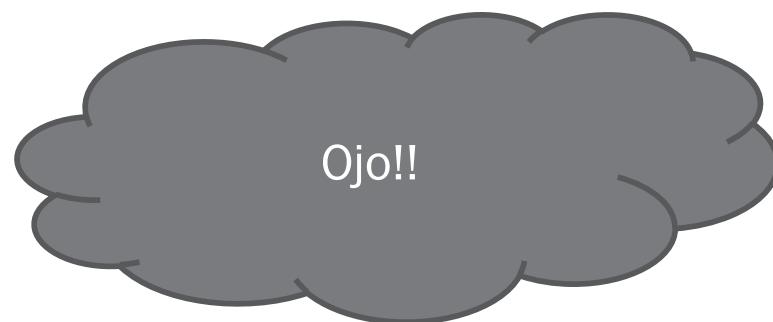


EL PROCESO DE PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Para que un proyecto se realice es necesario que sea viable: Capaz de sustentarse por si solo en el tiempo.

La viabilidad de un proyecto debe ser:

- Económica
- Financiera
- De gestión
- Técnica
- Legal y Ambiental



METODOLOGÍA

La metodología de Evaluación de Proyectos consiste en la forma de medir los valores esperados de los costos y beneficios futuros.

Hay una tentativa de medir objetivamente el comportamiento futuro de un conjunto de variables económicas, sociales, políticas, internacionales, etc.

2.- EVALUACIÓN

- Medición de la rentabilidad (privada o social)
- Análisis cualitativo
- Sensibilización
- Análisis de riesgo
- Impacto ambiental



EL ESTUDIO DEL MERCADO: PRECIO Y COMPETENCIA



Pregunta clave del Estudio de Mercado:

Cuanto podemos vender del producto o servicio que queremos producir durante la vida del proyecto, en que condiciones y como enfrentaremos a nuestros competidores

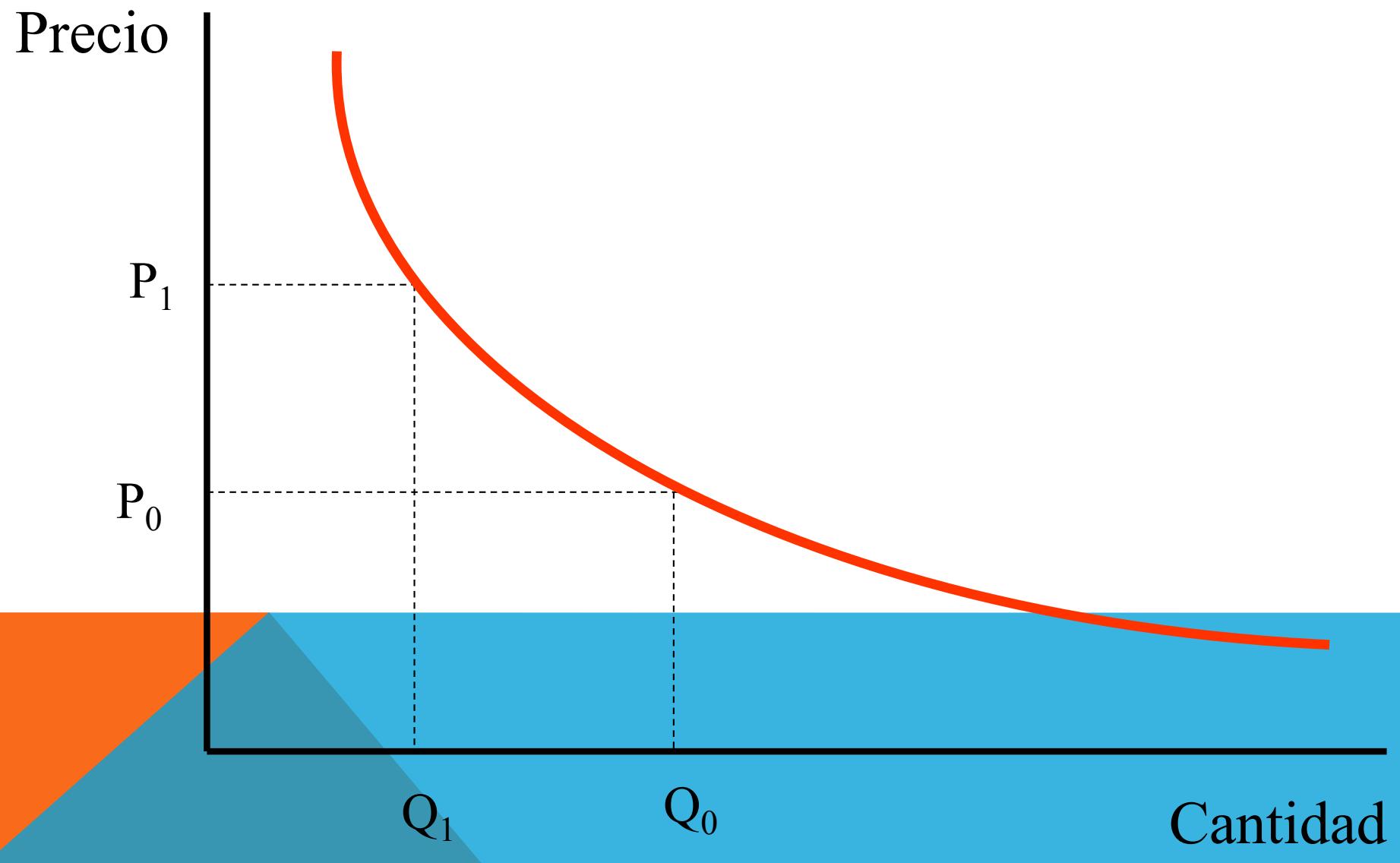
Significa que:



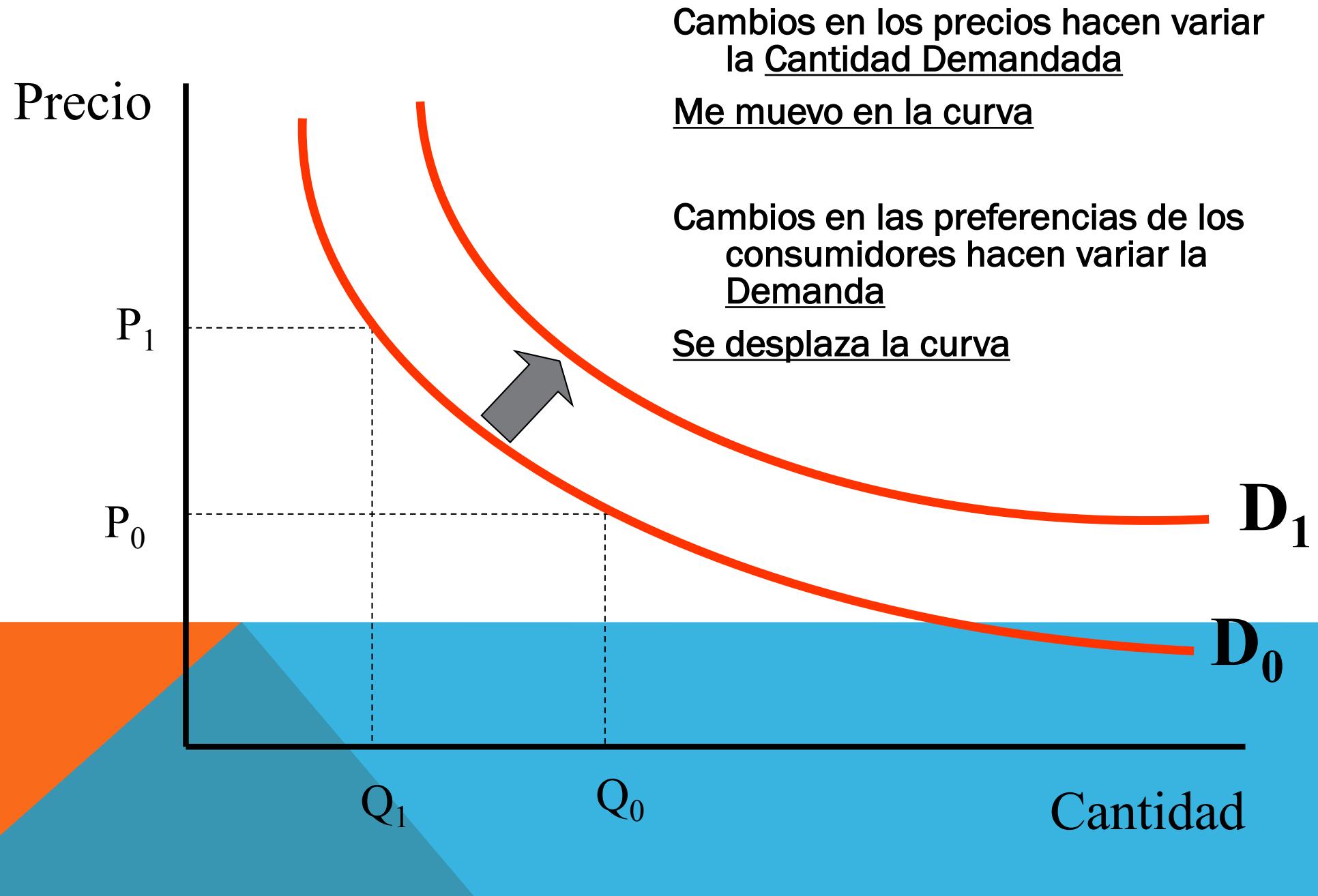
Tenemos que predecir el comportamiento de los consumidores y de los competidores

TEORÍA DEL FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS

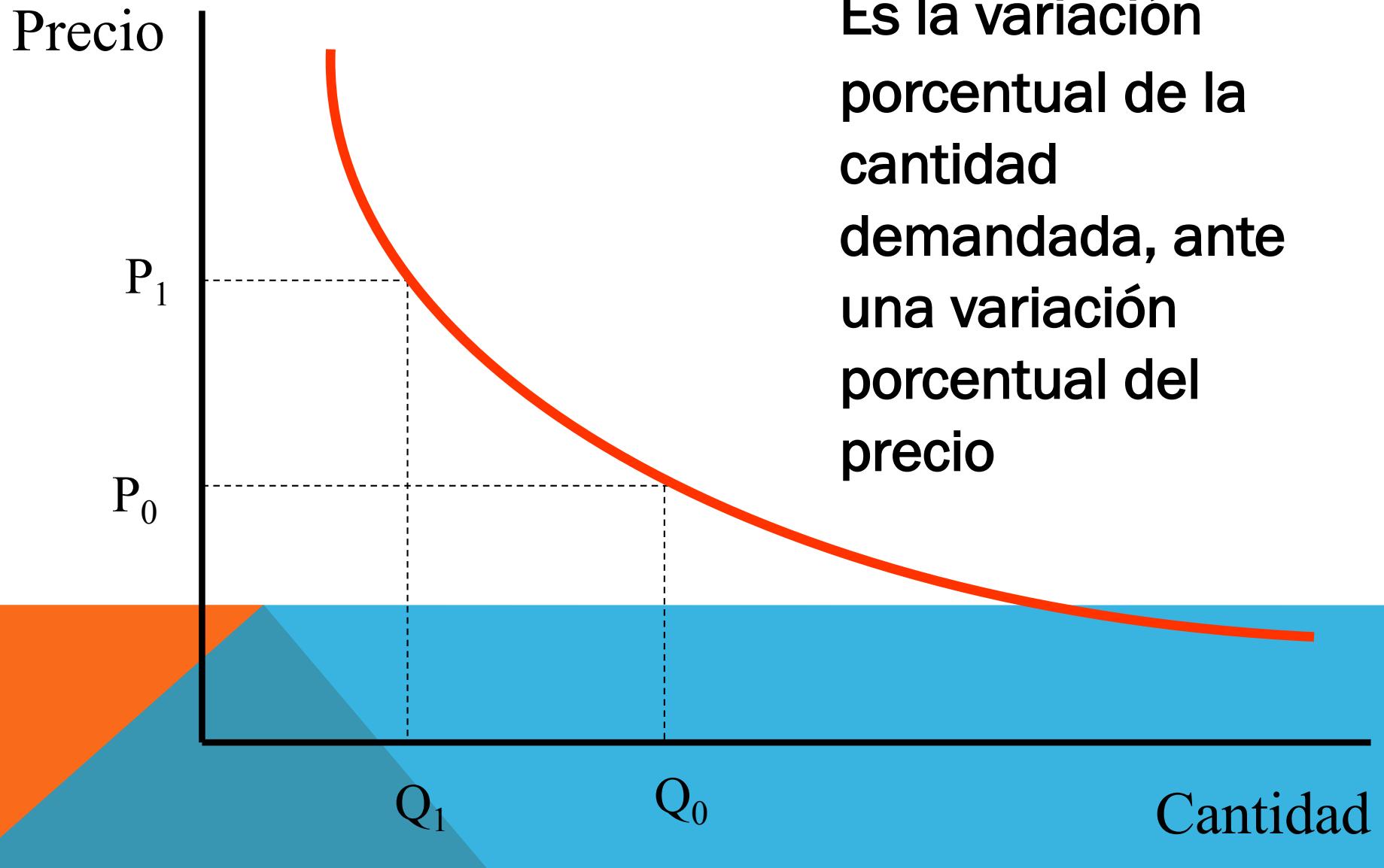
LA CURVA DE LA DEMANDA EN UN MERCADO



LA CURVA DE LA DEMANDA



ELASTICIDAD - PRECIO DE LA DEMANDA



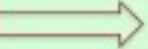
Elastic Demand



ELASTICIDAD PRECIO DEMANDA

$$\text{Elasticidad} = \frac{\text{Variación porcentual en la cantidad demandada}}{\text{Variación porcentual en el precio}}$$

$$\epsilon_p = \frac{VPQ_D}{VPP}$$

Si $|\epsilon_p| < 1$  Demanda inelástica (insensible)

Si $|\epsilon_p| = 1$  Demanda de elasticidad unitaria

Si $|\epsilon_p| > 1$  Demanda elástica (sensible)

VALORES DE ELASTICIDADES

Alimentación	-0.21
Serv. Médicos	-0.22
Automóvil	-1.20
Cerveza	-0.26
Vino	-0.88
Transp. aéreo	-1.30
Dinero	-0.40

OTROS BIENES

Sustitutos

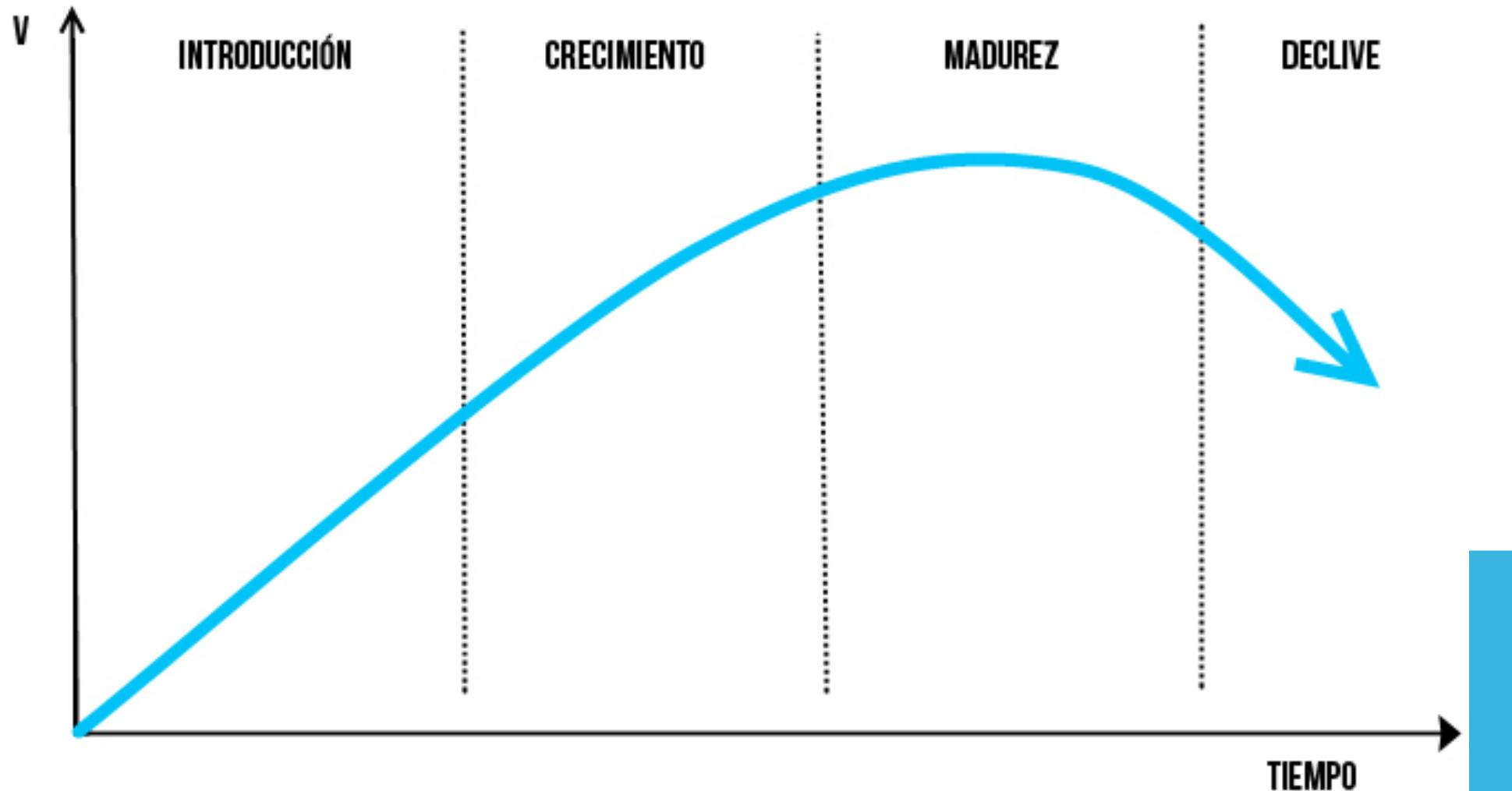
Complementarios

De moda

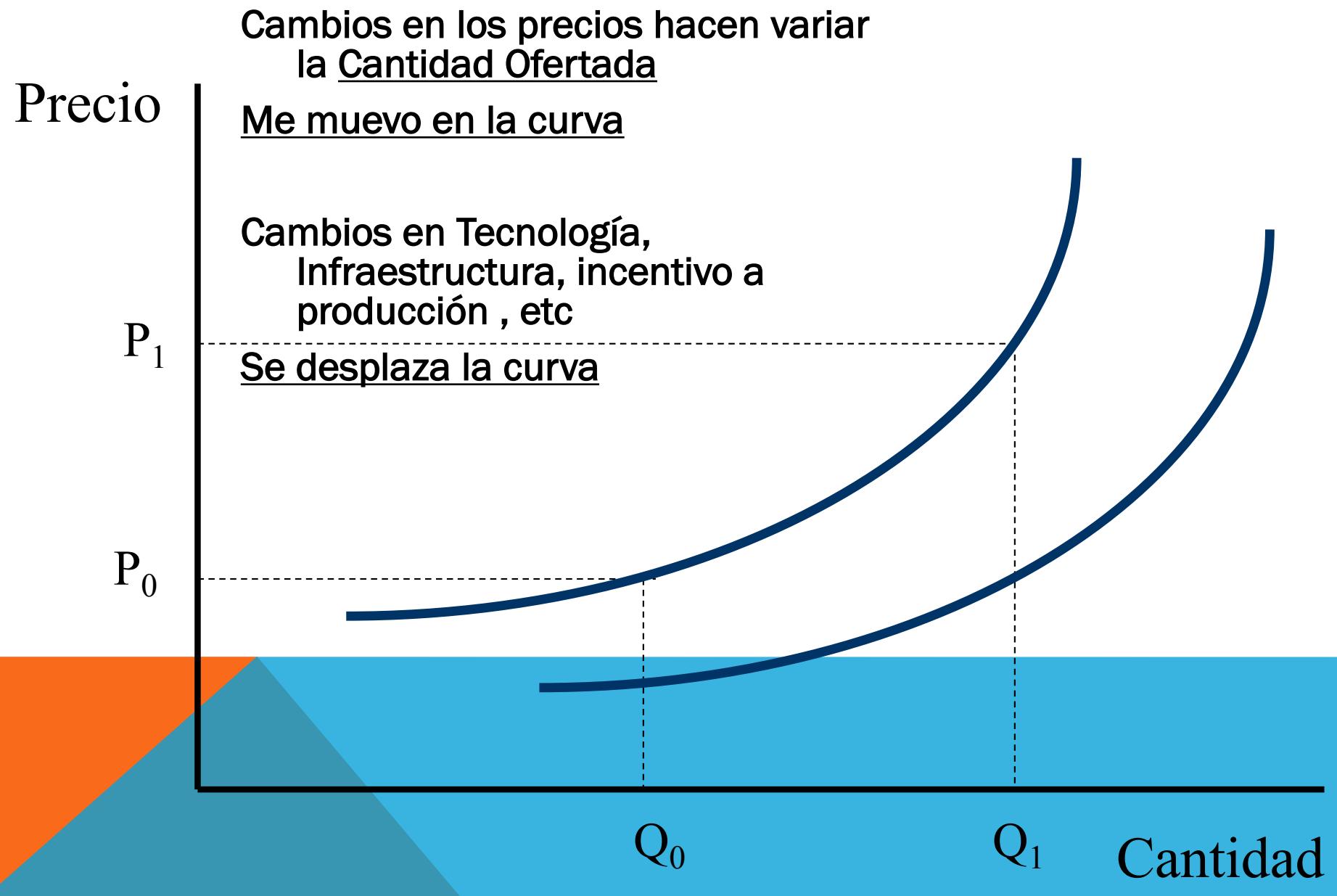


CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

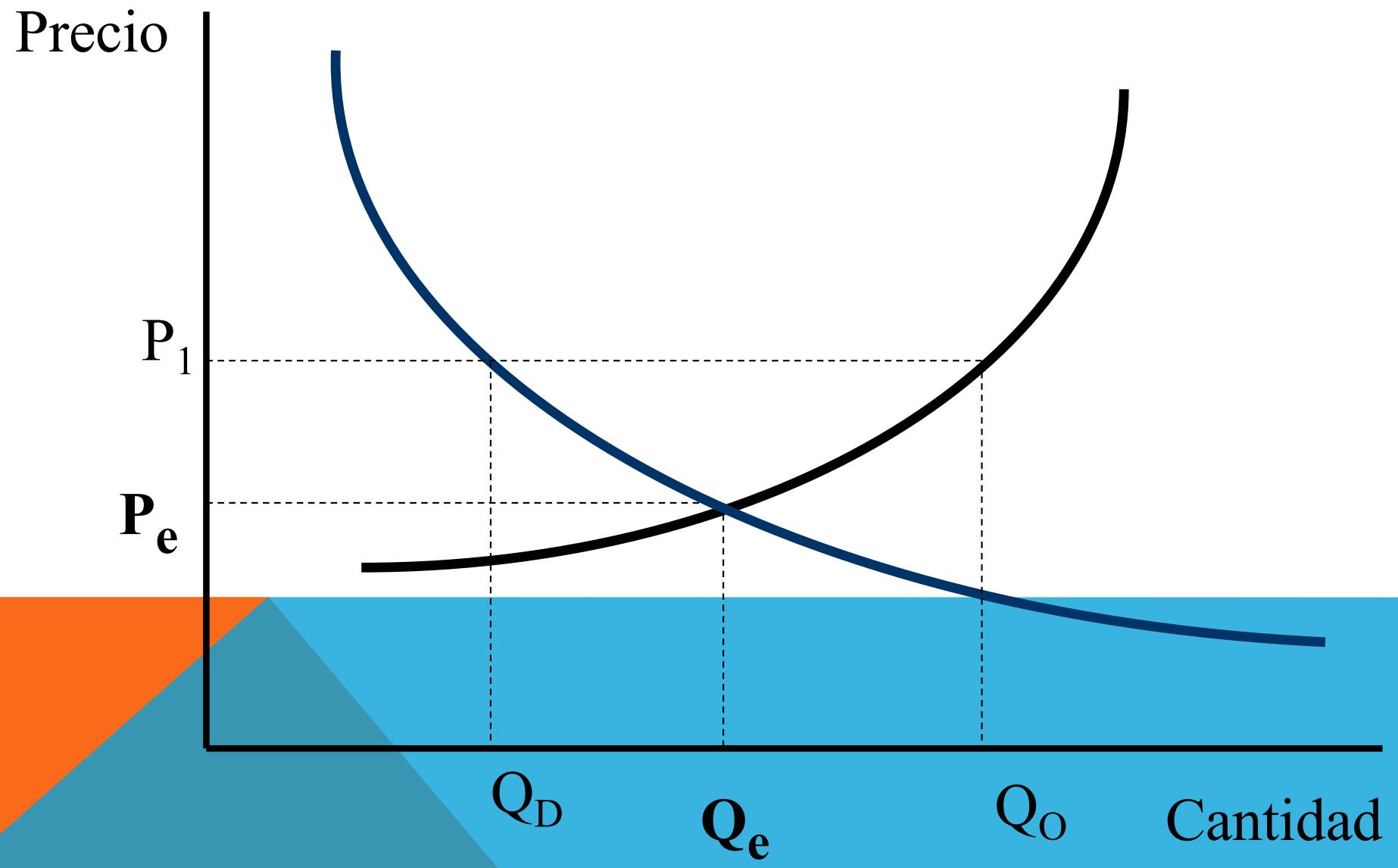
CICLO DE VIDA DE UN PRODUCTO EN EL MERCADO



LA CURVA DE LA OFERTA



EL EQUILIBRIO DEL MERCADO



ESTRATEGIAS COMPETITIVAS POSIBLES

Liderazgo en costo

- “Mi costo es menor que el de mis competidores”

Diferenciación del producto

- “Como los consumidores perciben que mi producto es diferente al de mis competidores, puedo cobrar más por él”

Mercado

- “Uso el precio de mercado”

ELEMENTOS INCIDENTES EN EL MERCADO DE NUESTRO PRODUCTO:

- Proveedores** ►
- Competidores** ►
- Distribuidores** ►
- Consumidores** ►

Y su
incidencia en
el Precio!!



LOS PROVEEDORES

Es importante cuando la cantidad y calidad de los insumos determina la producción posible

Interesa:

- Disponibilidad en calidad y precio



Afecta a costos y calidad

LOS COMPETIDORES

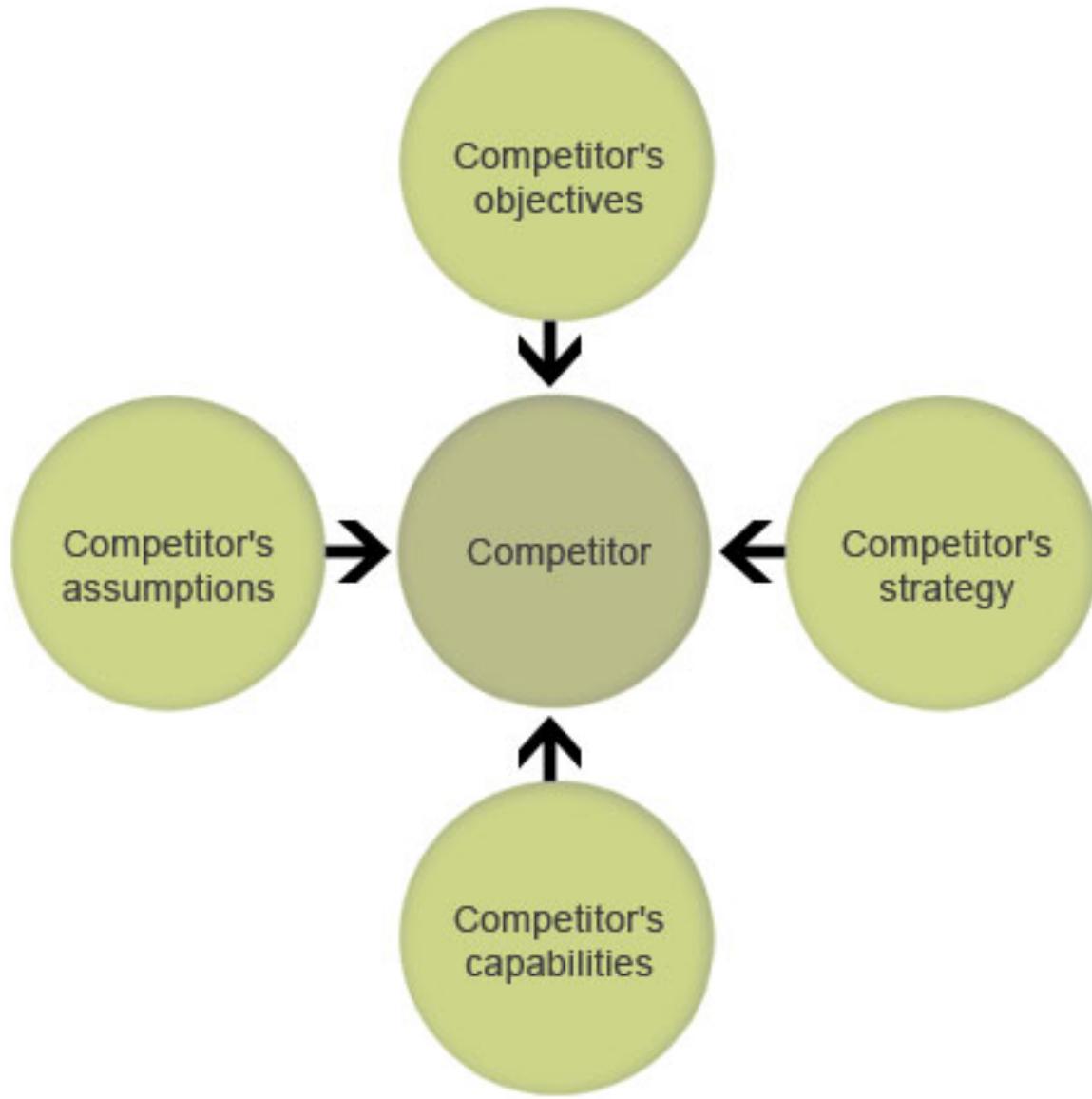
Características del mercado en que pretendemos vender nuestro producto:

- Agresivos ??
- Muchos???
- O Somos Nuevos sin competencia (Monopolio)
- Sustituye a otros??:
Iguales
Diferentes

Ideal!!

Afecta a precios

COMPETITIVE ANALYSIS



LOS DISTRIBUIDORES

Cuando es importante:

Productos perecibles

Mercado dominado por los distribuidores



LOS CONSUMIDORES

Es el centro del Estudio de Mercado

Identificación de consumidores: empresas o individuos. (B2B o B2C)

Si son empresas, debe conocerse la racionalidad de la decisión de compra.

Si son individuos interesa conocer hábitos y reacción esperada frente a nuestro producto

LOS CONSUMIDORES

Consumidores – Empresas

Factores críticos:

Precio

Especificaciones técnicas

Calidad. Garantías de calidad. (ISO 9000)

Entrega oportuna

Distribución geográfica

LOS CONSUMIDORES

Consumidores – Personas

Factores críticos:

Qué compran

Quién compra

Donde compran

Por qué compran

Cómo compran

Cuando compran

Cómo pagan

INVESTIGACIÓN DE PREFERENCIAS DE LOS CONSUMIDORES

Encuestas

Estadísticas

Focus Groups

Comparaciones Internacionales



BUSINESS (REVENUE) MODELS

Unit Sales

Sell a product or service to customers (wholesale, retail, or direct).



Advertising Fees

Sell opportunities to distribute messages (viewers, readers, listeners, or others)

The New York Times

Google™

Franchise Fees

Sell and support a replicable business for others to invest in, grow, and manage



amazon®

Utility/Lease Fees

Sell goods and services on a per-use basis



at&t

Subscription Fees

Charge a fixed price for providing access to your goods or services

24 HOURS FITNESS

Rhapsody

eBay

VISA

Century 21

Transaction Fees

Charge a fee for referring, enabling or executing a transaction

License Fees

Sell the rights (exclusive or non-exclusive) to use patent- or copyright-protected IP

Bio
BIOTECHNOLOGY



DR PASTILLO



DR Pastillo

1.-Nosotros ofrecemos un servicio de información de medicamentos mayormente utilizados ,en oferta y geolocalizado a traves de smartphone y web,principalmente a personas de tercera edad para obtener mejores precios y ahorro en cuenta de farmacias.

2.-Nosotros ofrecemos un servicio de publicidad geolocalizado para smartphone y web en el segmento principalmente de tercera edad para laboratorios y cadenas de farmacias que puedan llegar directamente al segmento a través de ofertas.

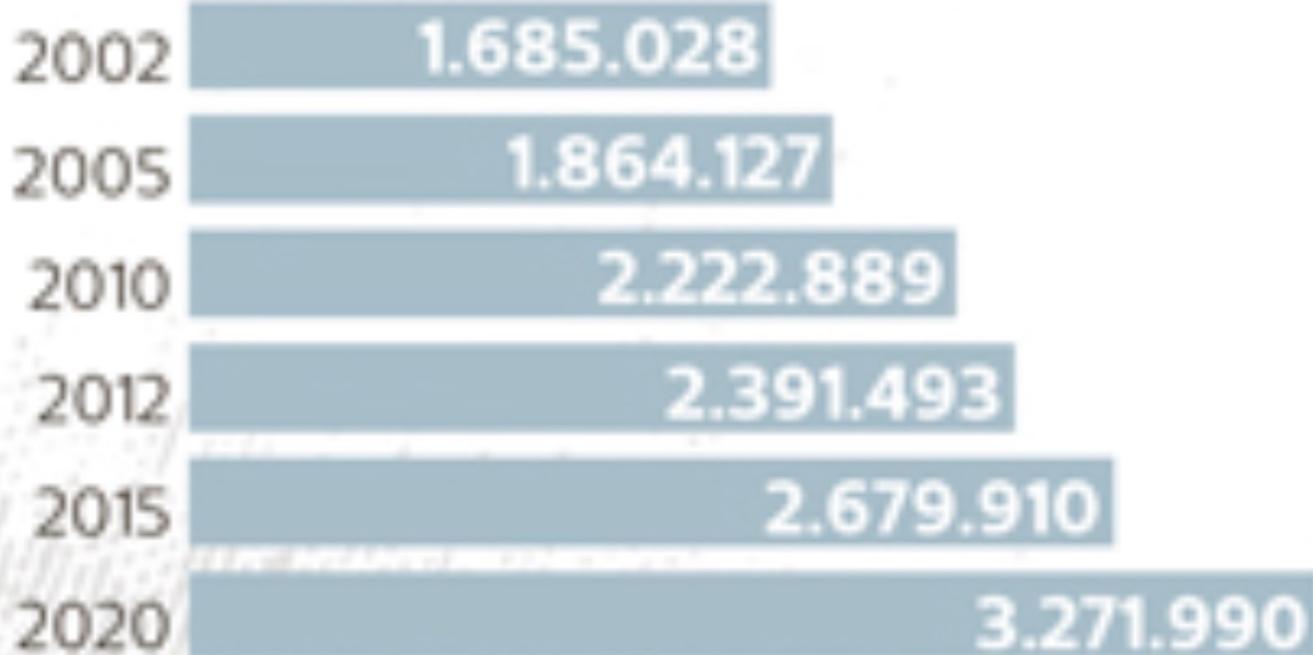
DR. PASTILLO

Consumidores:

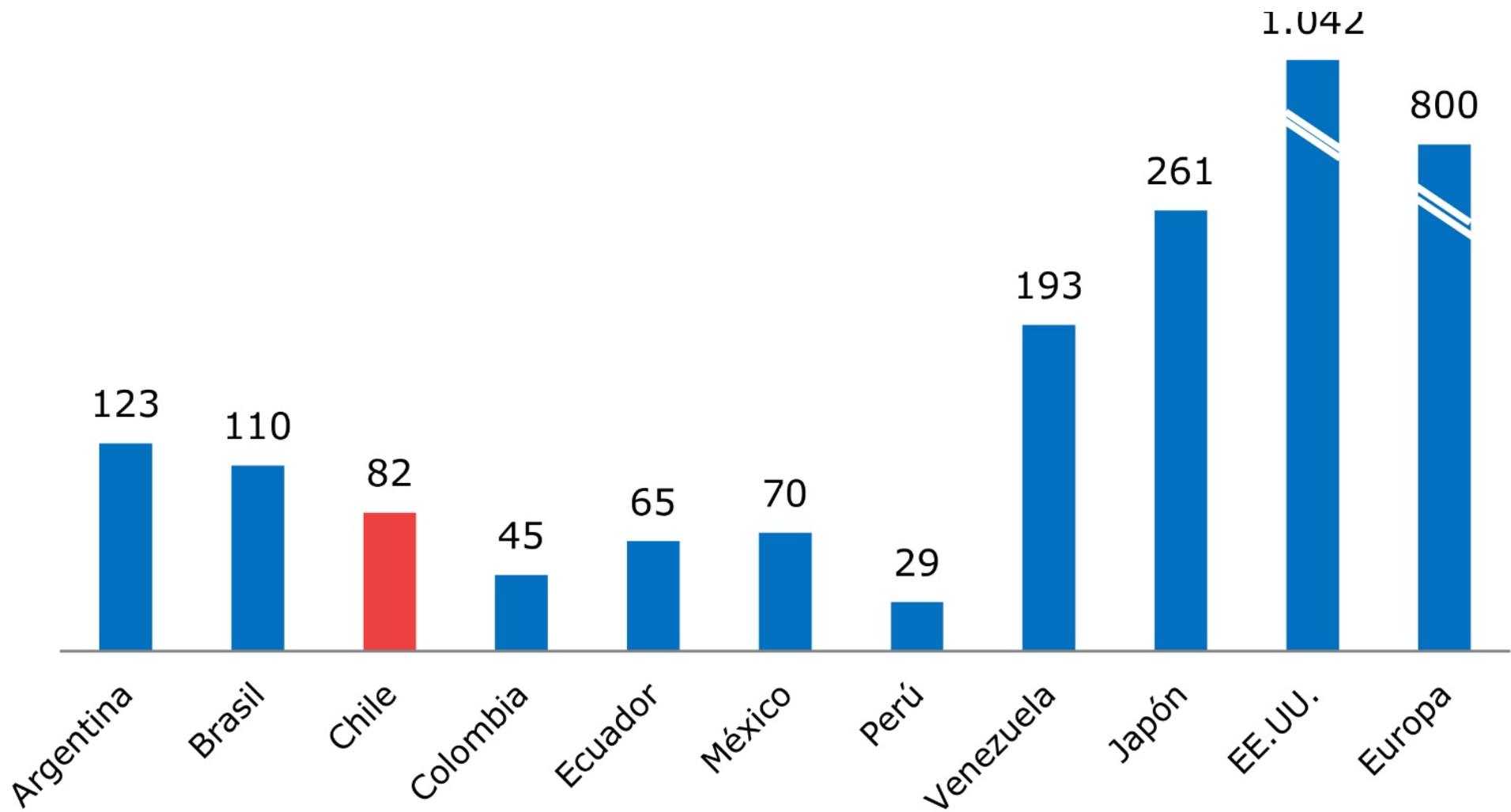
Caso 1 Tercera Edad

Caso 2 Farmacias

Total de población mayor de 60 años



DR PASTILLO CASTO PER CAPITA MEDICAMENTOS



Fuente: IMS Health, World Review, Cartagena 2012.

DR. PASTILLO

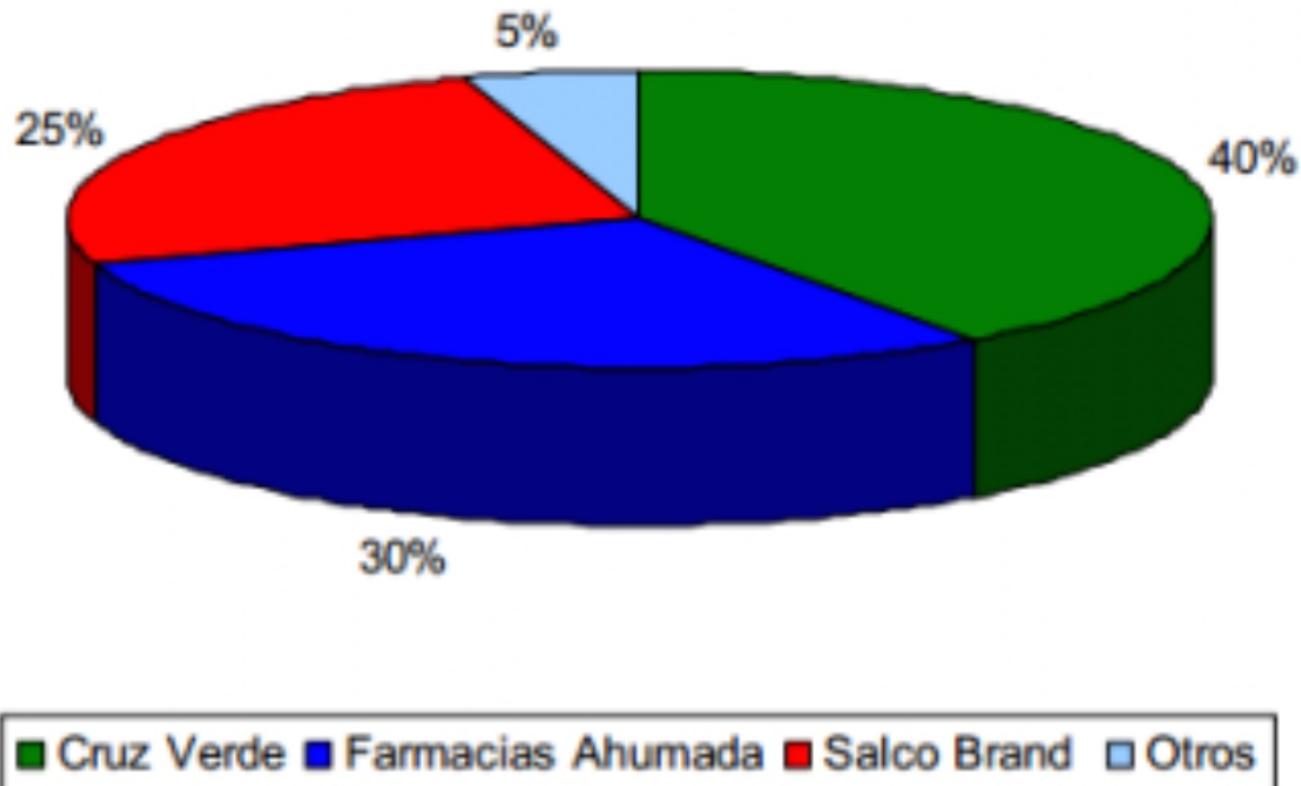


Gráfico de distribución del mercado de farmacias (2012).

PROVEEDORES

CASO 1:

Alojamiento Web

Información de Medicamentos

Google Play – Apple Store

CASO 2:

Alojamiento Web

Google Play – Apple Store



COMPETIDORES

CASO 1:

Pocos

No hay referencia de precio

CASO 2:

Muchos (Diarios, Radios, Television) pero dirigido al segmento poco

Precio desde (500.000 al mes – 4.000.000 al mes)



DISTRIBUIDORES

Caso 1:

A traves de Google Play y Apple Store

Caso 2 :

A traves de Google Play y Apple Store



QUÉ PRECIO COBRO??

Veo Competencias para referencia

Soy sustituto o complementario????

Ver curva de Oferta y Demanda cuanto estan dispuesto a pagar los consumidores??

Ojo con los Costos!!

Distribuidores

Publicidad de nuestro producto o servicio

RRHH

Si Costos>Precio Mercado ☹



QUÉ CANTIDAD VENDERÉ??

Ver curva de Oferta y Demanda cuanto están dispuesto a ofrecer por precio establecido?? Habrá punto de equilibrio?

Dr Pastillo:

Si son 2.500.000 de adultos mayores , a cuantos llegaré???



ESTRATEGIA COMERCIAL



ESTRATEGIA COMERCIAL

Los factores que inciden en la Estrategia Comercial son : **Las 4 P**

Precio

Plaza

Producto

Promoción



PRECIO

El precio es muy importante para el cliente empresa

Al definir el precio es importante definir también la forma de pago

Formas de calcular el precio si se tiene poder de mercado o se vende productos heterogéneos:

- Costo más margen (Cost plus)

Precio para obtener una determinada rentabilidad

PRECIO

Sin embargo

En la mayoría de los casos:

**El precio es exógeno al
Productor**

Los mercados son más competitivos que los que muchos productores creen



PLAZA

Donde pretendo vender mi producto

- Mayorista o Minorista
- Canales de Distribución
- Regiones
- Punto de venta



Segmentación de mercados

Por estrato socio económico

Por edad

PRODUCTO

Diseño detallado del producto

Para empresas

- Especificaciones Técnicas
- Catálogos
- Garantías de calidad

Para consumidor final

- Envase
- Presentación
- Forma de entrega
- Cantidad unitaria
- Servicios de post venta



PROMOCIÓN

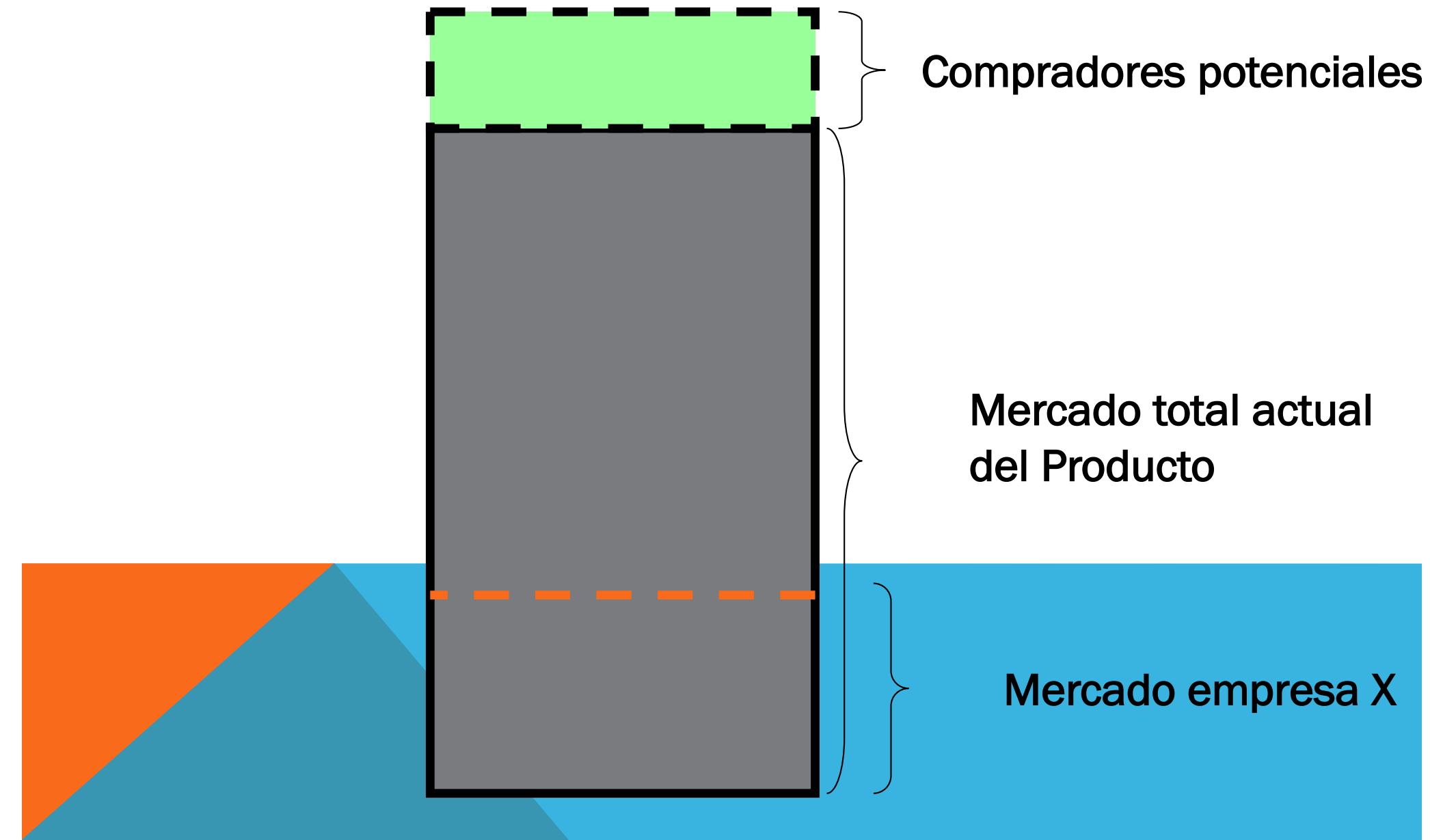
- **Publicidad**
 - De marca
 - Específica
 - Medios
- **Descuentos**
- **Merchandising**



EL ESTUDIO DEL MERCADO: CANTIDAD



MERCADO TOTAL Y PARTICIPACIÓN



PARTICIPACIÓN DE MERCADO (MARKET SHARE)

$$\text{Participación}_x = \frac{\text{Mercado Empresa X}}{\text{Mercado Total}}$$



ETAPAS DEL ESTUDIO DE MERCADO

- Comportamiento histórico del mercado
- Valor en el momento actual
- Proyección futura



CUANTIFICACIÓN DEL MERCADO

Un estudio de mercado sin cuantificación no sirve

Ante la incertidumbre, normalmente se señalan valores mínimos (hipótesis pesimista) y máximo (hipótesis optimista)



Sensibilización

CUANTIFICACIÓN DEL MERCADO

La factibilidad de un proyecto se estudia en base al valor mínimo estimado.

Regla de decisión:

- Si el valor máximo estimado del mercado es inferior al mínimo de tamaño aceptable del proyecto: éste se abandona.

INVERSIONES

TAMAÑO DEL PROYECTO

Factores a considerar

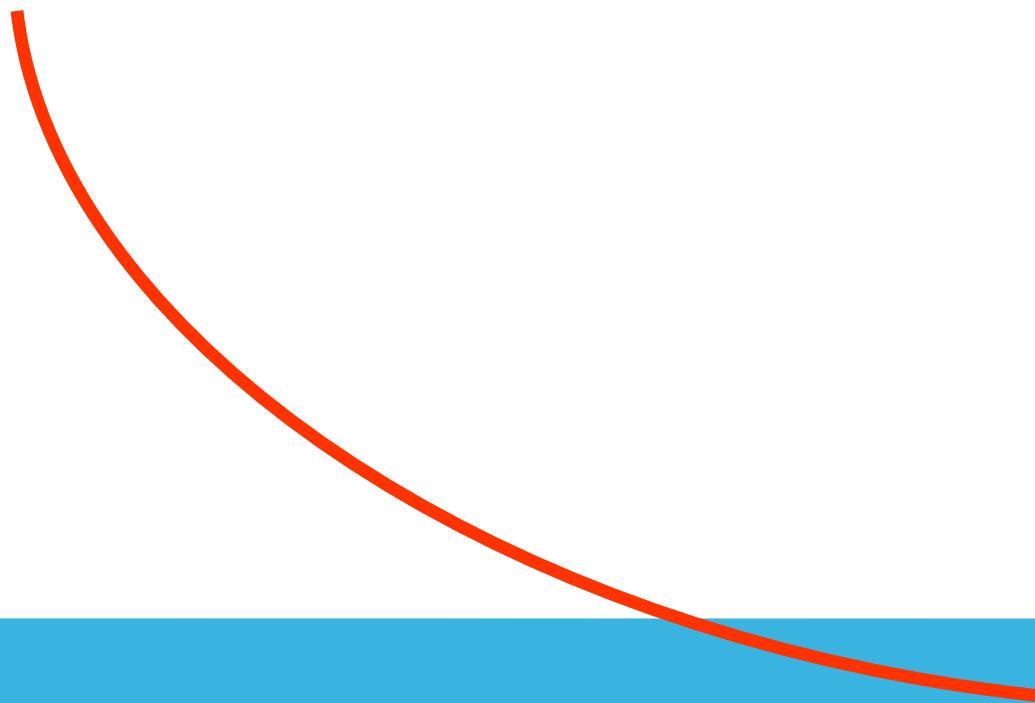
Economías de Escala: Mientras más grande mejor

Economía de recursos: Mientras más pequeño mejor

ECONOMÍAS DE ESCALA

COSTO DE PRODUCCIÓN

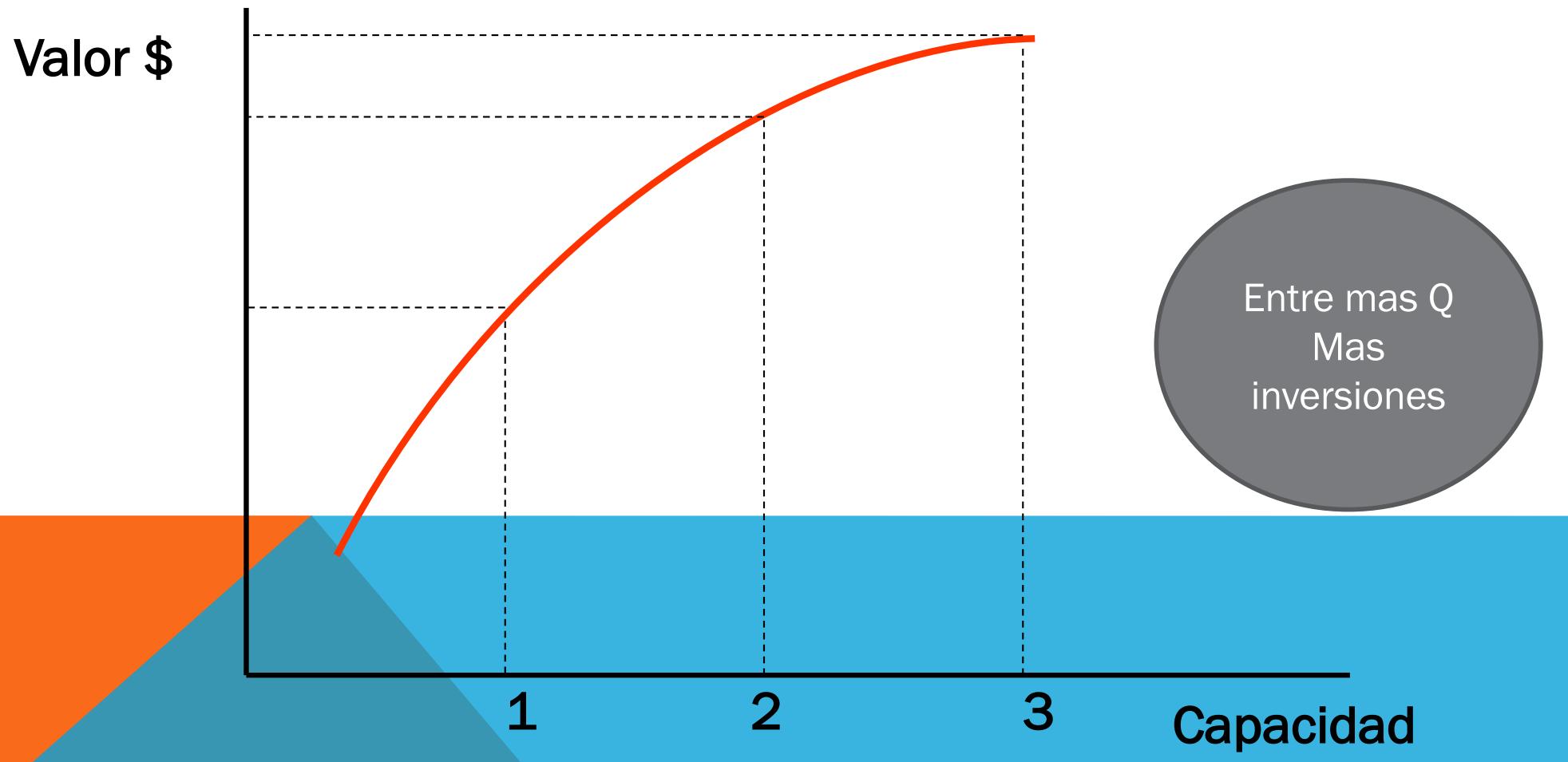
\$ /ud.



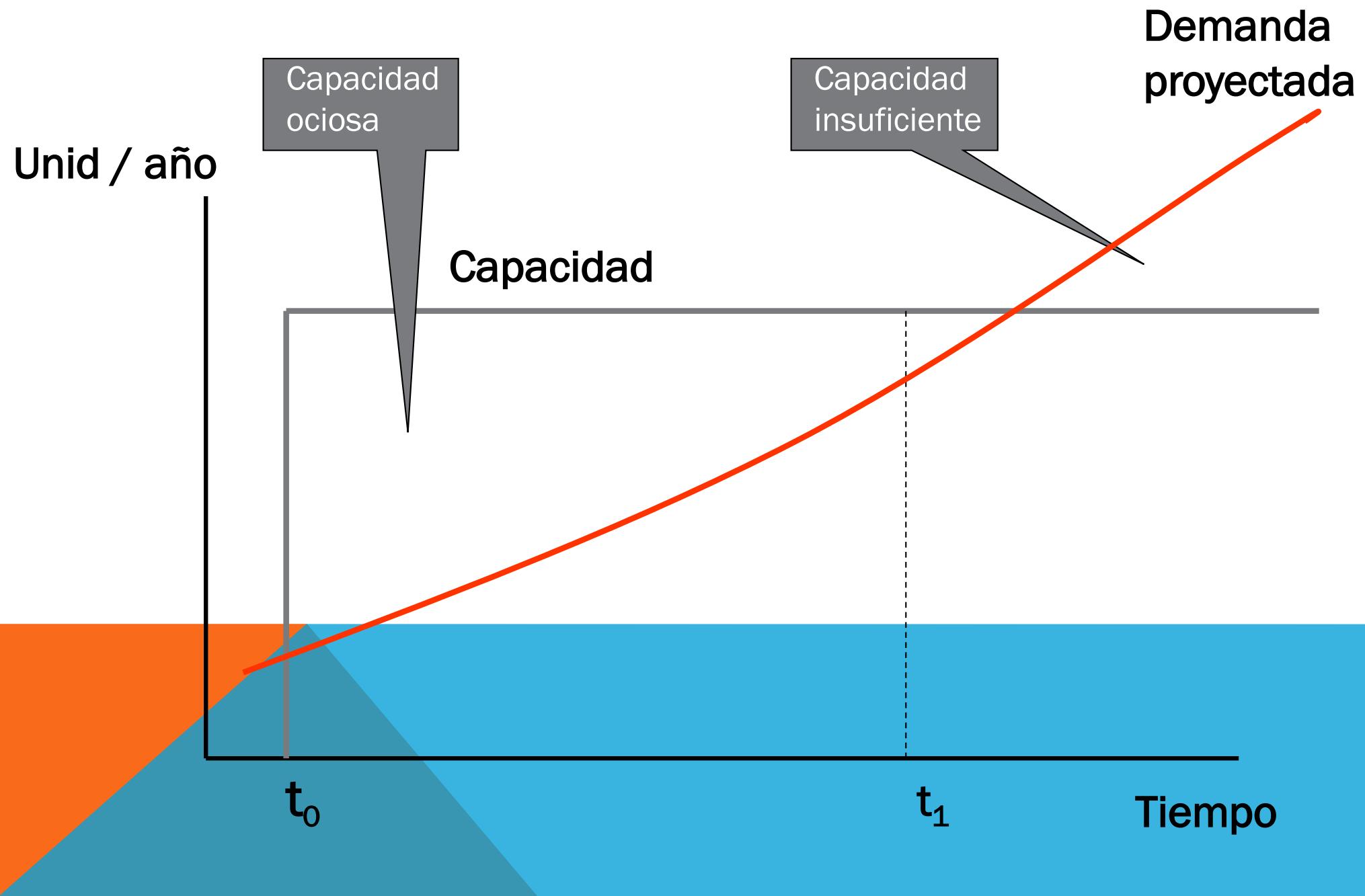
Capacidad de
Producción

ECONOMÍAS DE ESCALA

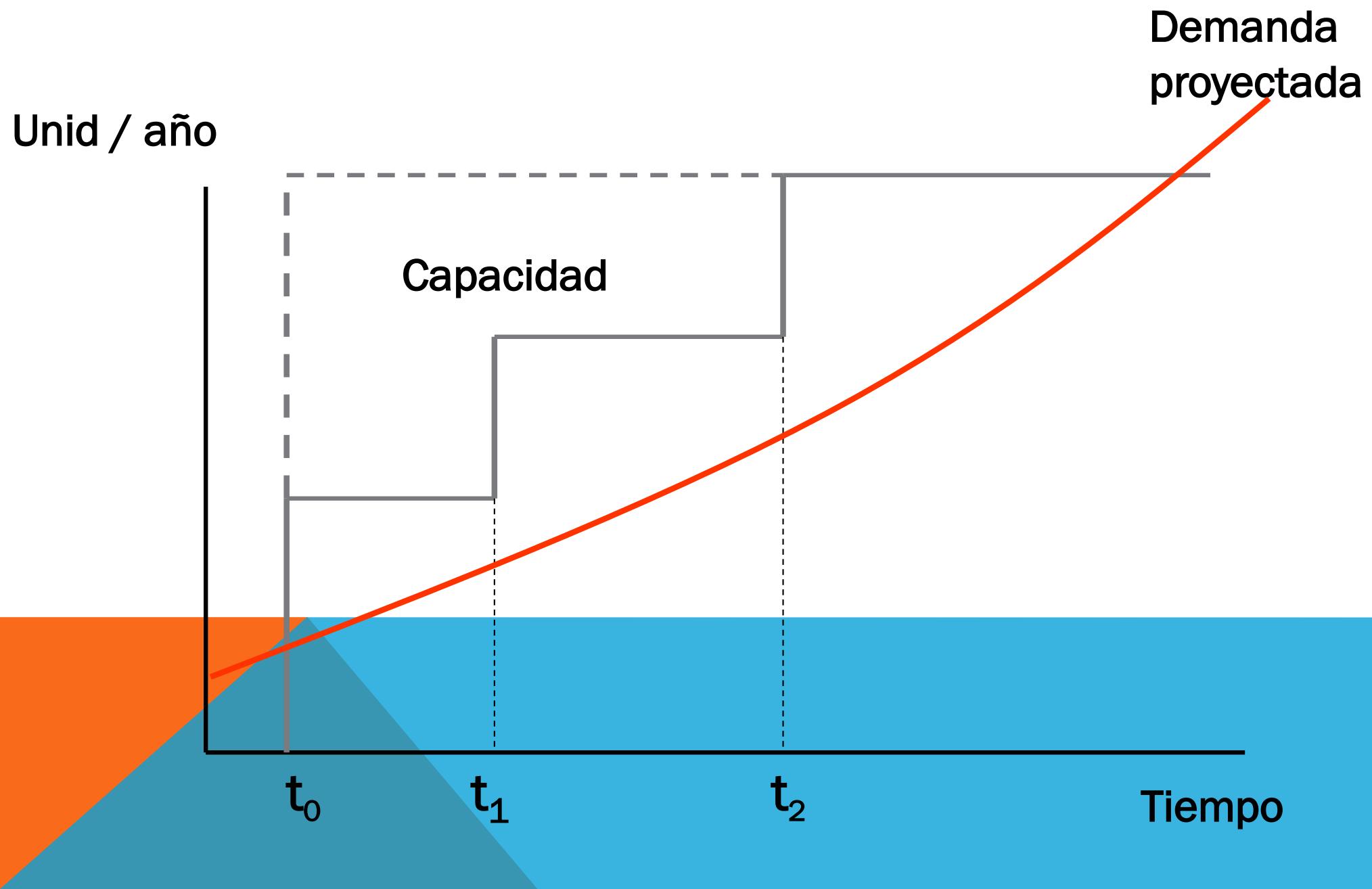
COSTO ADQUISICIÓN EQUIPOS



INVERSIÓN EN EL TIEMPO



INVERSIONES ESCALONADAS



INVERSIONES

TAMAÑO DEL PROYECTO

Conclusión

El tamaño óptimo de un proyecto será el que maximiza el valor presente de los retornos netos.



PARTICIPACION EN EL MERCADO

Participación en el Mercado o Proyectos

ALTO	Estrellas  Alta Inversión y Participación	Signos Interrogación  Mucha Inversión, Participación Baja
BAJO	Vacas Lecheras  Generan Cash y Utilidades	Perros  Muy poco Cash y Baja Participación
FUERTE		DEBIL
Matriz de crecimiento-participación BCG		

TRABAJO EN GRUPO

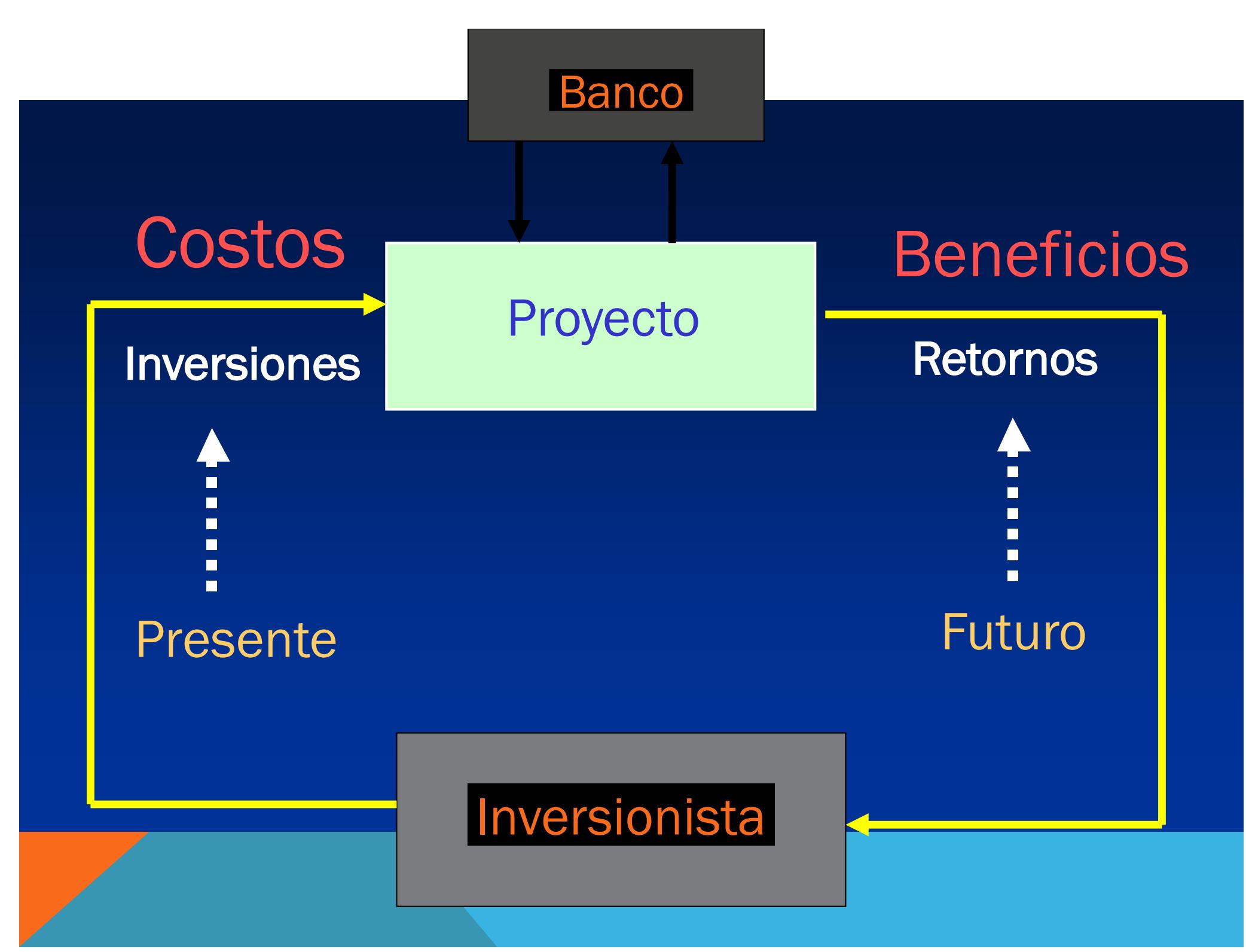
- **Defina sus ideas:**
 - Tipo Consumidores: Segmentos, Caracterización
 - Tipo Proveedores: Monopolicos , Competitivos
 - Calidad y Precio?
 - Competidores
 - Cuántos ? Y Que valor tienen para ese producto?
 - Existen Distribuidores???
 - Locales o Globales?
 - Estrategia de Precio: Diferenciacion , Mercado o Lider
 - Precio Estimado
 - Mercado Estimado (Cantidad de Ventas)
 - Comportamiento en el Tiempo
 - Especificación del Producto: Forma de Estrega, Manuales,Post Venta, Unitario o Masivo

Promoción del Producto

Inversión Estimada: Alta, Media o Baja

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO





FUENTES DE FINANCIAMIENTO

- Capital propio
- 3F (Family,Friends,Fools)
- Créditos Bancarios
- Programas de Apoyo Estatal
- Concurso de Emprendedores
- Inversionistas Ángeles
- Patrocinador(Ej Alguna empresa por RS)
- Emisión de Acciones
- Partir Sin Capital
- Crownfounding



Control
Costo
Riesgo

PROGRAMAS Y CONCURSOS EMPRENDEDORES

Corporación de Fomento de la Producción (Corfo): Ejecuta de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, a través de herramientas e instrumentos compatibles con los lineamientos centrales de una economía social de mercado, creando las condiciones para lograr construir una sociedad de oportunidades.

Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec): Promueve y apoya iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas y fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios.

Fondo de Solidaridad e Inversión Social (Fosis): Apoya a las personas en situación de pobreza o vulnerabilidad que buscan mejorar su condición de vida. Según sus necesidades, implementa programas en tres ámbitos: emprendimiento, trabajo y habilitación social.

Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (Conicyt): Fomenta la formación de capital humano y el fortalecimiento de la base científica y tecnológica del país.

<http://www.innovacion.gob.cl/2012/04/sepa-cuales-instituciones-pueden-ayudarlo-con-su-emprendimiento/>

CROWNFUNDING

The image displays a collage of three crowdfunding platform websites:

- KICKSTARTER**: The top banner features a woman with red hair. Navigation includes "What is Kickstarter?", "Discover great projects", "Start a project", "Search projects", "Help", "Sign up", and "Log in".
- indiegogo**: The top banner features a woman with red hair. Navigation includes "explorar", "aprender", "crear", "Registrarse", "Iniciar sesión", and a "Iniciar por ti" button.
- CrowdThinking**: The top banner features a green silhouette of a person thinking. Navigation includes "f", "Twitter", "Empieza tu proyecto", "FAQ", and flags for United States, United Kingdom, Spain, and France.

KIVA: A sidebar on the left shows a woman named Maria Magdalena from Nicaragua, who received a loan of \$400 to help build materials. It includes a "Lend Now" button and a "Read their story" link.

CrowdThinking: The main content area features a section titled "Plataforma de apoyo colectivo para ideas, proyectos, empresas" with the subtext "Difunde, participa, apoya." It lists two projects:

- Seabottles.net La primera red social anónima del mundo**: A project by Fernando Carlos Debenedicti. It shows a thumbnail of a person holding a bottle, 86,859 visits, 1,835 € of 3,900 € raised, and a "Finalizado" status. Buttons for "Compartir" and "Yo apoyó".
- The South Face**: An ONG focused on education in Africa. It shows a thumbnail of a globe, 4,934 visits, 700 € of 700 € raised, and a "Finalizado" status. Buttons for "Compartir" and "Yo apoyó".

A sidebar on the right provides search and filter options: "Correo", "Buscar proyectos", "País" (Todos los países), "Importe" (Cualquier importe), "Ordenar por" (Últimos proyectos presentados), and "Los más populares".

PROYECTOS ES KICKSTARTER

<https://www.kickstarter.com/>



RETORNOS

El proyecto en sí mismo genera un retorno. Su tasa se denomina: **Tasa de retorno intrínseca del proyecto.**

El retorno es la remuneración de quienes pusieron el capital.

Si el proyecto ha sido financiado parcialmente con deuda, prioritariamente hay que remunerar a los acreedores: interés de la deuda

RETORNOS (CONT.)

Por lo tanto, el retorno de los dueños,
llamado **la utilidad**, es un residuo después
de los intereses

El grado de endeudamiento de un proyecto
se llama leverage (apalancamiento)

FLUJO DE CAJA CON DEUDA

Debe incluirse como Gastos Financieros

Son ingresos la recepción de los créditos.

Son egresos la amortización de las deudas y los intereses pagados

Se debe tener en cuenta que los intereses devengados son un gasto para el cálculo de la Renta Imponible

El Leasing no aumenta el leverage

Hay que separar los retornos con y sin deuda para poder evaluar separadamente.

EVALUACIÓN DE UN PROYECTO

La cuantificación monetaria de Beneficios y Costos se hace a través de un instrumento llamado **Flujo de Caja**

Interesa:

- Cuanto entra y cuanto sale
- Cuando entra y sale



RESUMEN HASTA AHORA

Conocer ...

Propuesta de Valor del proyecto que es una idea que satisface una necesidad

La viabilidad de un proyecto debe ser:

- Económica: Mas detalle
- Financiera: Donde Saco las lucas
- De gestión: Podre administrarlo
- Técnica: Tengo los conocimiento tecnicos adecuados?
- Legal: Entra dentro de la legalidad?
- Ambiental: Como afecta al medio ambiente?

Económica

Precio:

Que Generalmente lo impone Mercado(Precio Equilibrio), Elasticidad, Sustituto , Complementario

Cantidad :

Consumidores, Preferencias, Zona Geográficas, Participación de Mercado, proyección

Costos :

Distribuidores, Precio Insumos, Remuneraciones, Publicidad, Presentación Producto, impuesto y permisos

Inversiones:

Nivel de Producción, Capital

CONSTRUCCIÓN DEL FLUJO DE CAJA



CONSTRUCCIÓN DE UN FLUJO DE CAJA

En él vertimos nuestra mejor estimación del valor esperado del comportamiento del proyecto que queremos evaluar

Un Flujo de caja debe ser:

- Claro: Fácil de leer
- Auditabile: Se pueden verificar las hipótesis usadas

Formalmente impecable

CONSTRUCCIÓN DE UN FLUJO DE CAJA

Un Flujo de Caja profesional consta de:

- Un cuadro con las cifras
- Una Memoria de Cálculo
- Una página resumen

La cantidad de cifras de los cuadros deben ser las apropiadas: No presentar cifras significativas que no estamos en condiciones de garantizar, dada la precisión con la cual estamos trabajando

Periodicidad de las cifras

Proyectos nuevos: Mensual, luego anual

- Variaciones estacionales, días de la semana

CONSTRUCCIÓN DEL FLUJO DE CAJA

Ingresos en el tiempo

- *Ventas de Producto*
- Cobranza de las ventas
- Ventas de activos
- IVA recibido
- Devoluciones de impuestos
- Intereses por ventas a crédito
- Préstamos recibidos
- Subsidios del Estado

CONSTRUCCIÓN DEL FLUJO DE CAJA

Egresos en el tiempo

- Inversiones en activos fijos
- Inversiones en activos realizables
- Inversiones en activos intangibles
- Gastos de puesta en marcha
- ***Gastos de operación***
- ***Remuneraciones***
- Impuestos pagados(IVA,PPM, etc)
- Intereses
- Amortizaciones de préstamos
- Dividendos a accionistas

CONSTRUCCIÓN DEL FLUJO DE CAJA

Inversiones en el proyecto

- *Inversiones en activos fijos*
- Inversiones en activos realizables
- Inversiones en activos intangibles
- Gastos de puesta en marcha

COSTOS NO DESEMBOLOSABLES

Ejemplos

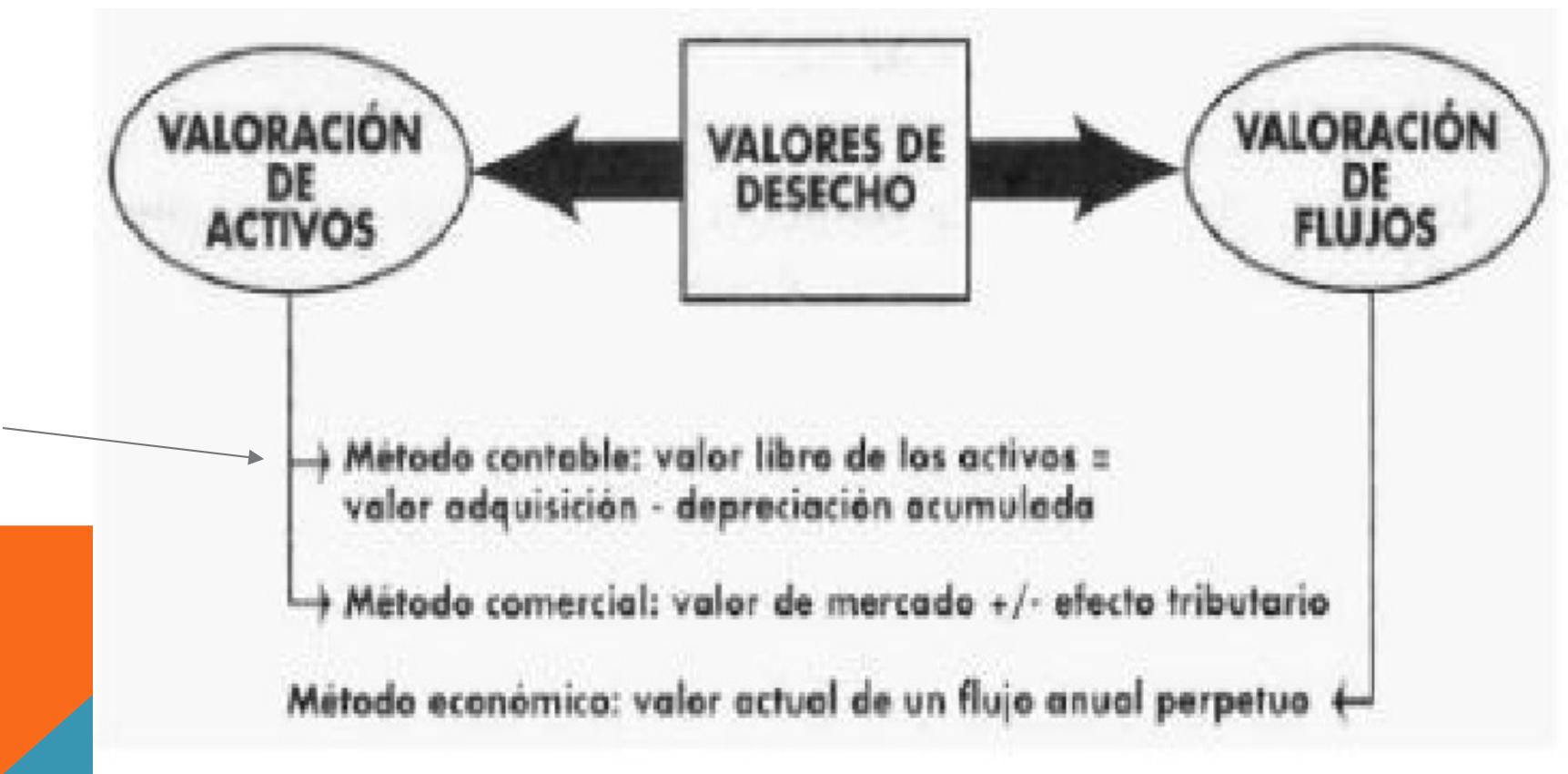
- Depreciación de activos
- Amortización de activos intangibles

Se incluyen en el Flujo de Caja sólo para calcular los impuestos sobre la renta, luego se deducen

DIAGRAMACIÓN DE UN FLUJO DE CAJA

VALORES DE DESECHO

Es el valor en efectivo esperado del proyecto al final de su vida útil. También se conoce como valor rescate, salvamento , recuperacion



VALOR DESECHO COMERCIAL

	Activo A	Activo B	Total proyecto
Venta activo	10.000	4.000	14.000
Valor libro	-6.000	-5.000	-11.000
Utilidad	4.000	-1.000	3.000
Impuesto	-600	150	-450
Utilidad neta	3.400	-850	2.550
Valor libro	6.000	5.000	11.000
Valor de desecho	9.400	4.150	13.550

EL VALOR RESIDUAL

La vida útil de un proyecto, puede ser:

- Transitoria
- Permanente

Valor residual de un proyecto **transitorio**

- Criterio contable: valor de libros de activos y pasivos
- Criterio comercial: Valor de liquidación de bienes

Valor residual de un proyecto **permanente**

- Valor presente de una anualidad perpetua
- Valor comercial de venta de la empresa

El Capital de trabajo se recupera íntegro al final de la vida útil

ACTIVACION DE SOFTWARE ??

Considerar todos los elementos del software v/s precio de venta

Vida Útil de acuerdo a obsolescencia tecnológica

Normas IFRS

NIC 38

Investigacion no se consideran

Si todo lo gastado en el desarrollo hasta que termine el proceso

Programadores

Equipos

Capacitacion

No puede activarse Open Source

EL CAPITAL DE TRABAJO EN UN FLUJO DE CAJA

El Capital de Trabajo, representa los activos líquidos de una empresa.

Las formas más usuales en que está invertido este capital son:

- Inventarios: materias primas, productos en proceso, productos terminados
- Cuentas por Cobrar: ventas a plazo
- Gastos anticipados
- Caja: eventualidades
- Impuestos por recuperar

La manera mas transparente de representar el Capital de Trabajo en un Flujo de Caja es detallar cada una de sus formas.

INDICES DE EVALUACION

VAN: Valor actual Neto

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1 + k)^t} - I_0$$

V_t representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n es el número de períodos considerado.

k , d o **TIR** es el tipo de interés.

Calcula el valor presente de los ingresos y costos futuros, con esto podemos determinar o exigir que el proyecto genere ganancia y sea rentable, si es mayor a 0, generaría ganancias.

INDICES DE EVALUACION

TIR: Valor actual Neto

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} - I = 0$$

Donde:

F_t es el **Flujo de Caja** en el periodo t.
 n es el número de periodos.
 I es el valor de la inversión inicial.

Calcula el valor presente de los ingresos y costos futuros, con esto podemos determinar o exigir que el proyecto genere ganancia y sea rentable, si es mayor a 0, generaría ganancias.

INDICES DE EVALUACION

$V_{an} > 0$

La inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida (k) .El proyecto puede aceptarse

$V_{an} = 0$

La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas.
Dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida (r), la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.

$V_{an} < 0$

La inversión produciría pérdidas por debajo de la rentabilidad exigida (k)
El proyecto debería rechazarse

FLUJO CAJA

Año/Período/Meses	0	1	2	3	4	5
Inversión	50					
Ingresos		10	20	30	40	50
Egresos		5	10	15	20	25
Total	-50	5	10	15	20	25

VAN 3,26

VNA

tasa	número	
valor1	número	(+)
valor2	número	(+/-)
valor3	número	(+/-)
valor4	número	(+/-)
valor5	número	(+/-)
valor6	número	(+/-)

Resultado: 0

INDICES DE EVALUACION

TIR: Valor actual Neto

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n es el número de períodos considerado.

k , d o **TIR** es el tipo de interés.

Calcula el valor presente de los ingresos y costos futuros, con esto podemos determinar o exigir que el proyecto genere ganancia y sea rentable, si es mayor a 0, generaría ganancias.

INDICES DE EVALUACIÓN

TIR: Tasa Interna de Retorno , es la tasa con lo que el VAN se hace 0

$TIR \geq$ tasa de costo
oportunidad

Proyecto se acepta

$TIR <$ tasa de costo
oportunidad

Proyecto se rechaza

Es mejor como índice el VAN que el TIR ya que el TIR tiene algunas consideraciones.

FLUJO CAJA

Año/Período/Meses	0	1	2	3	4	5
Inversión	50					
Ingresos		10	20	30	40	50
Egresos		5	10	15	20	25
Total	-50	5	10	15	20	25

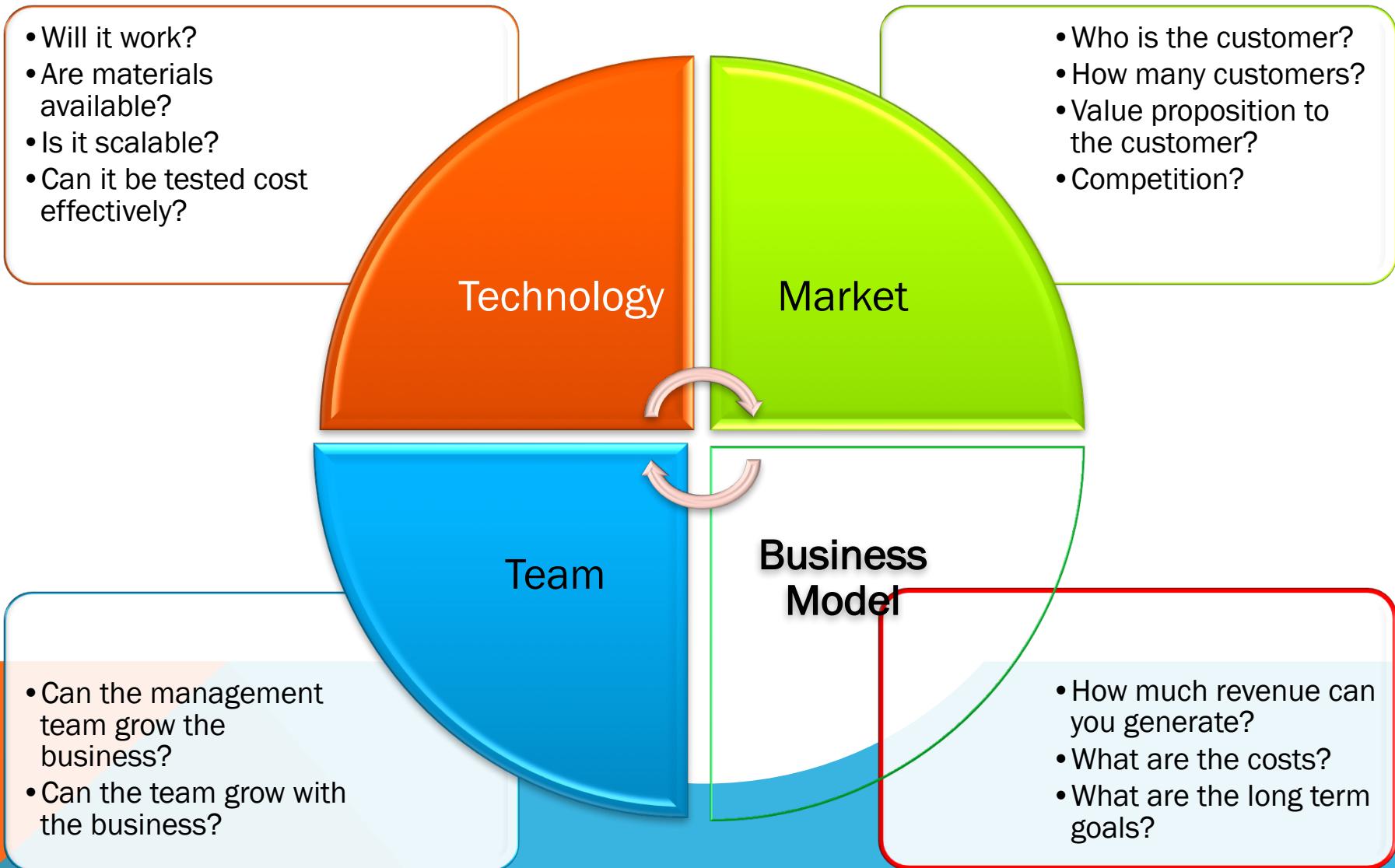
VAN (tasa 10%)= 3,26 TIR= 12%



GESTION DE PROYECTOS



WHAT MAKES A GOOD BUSINESS?



PMBOK

- Project Management Body of Knowledge : Conjunto de Buenas Prácticas para gestión de Proyectos
 - Todo tipo de Proyecto no solo tecnológico
- PMI: Project Management Institute
- Certificación de PMP
- PMO: Área encargada de proyectos



POR QUE CERTIFICARSE

Certificación	Salario	Pct
Enterprise Architect (SEI, IASA, Togaf, Zachman)	\$70,500	0.7%
IBM Websphere	\$49,492	1.1%
Project Management (PMP)	\$47,517	7.0%
ITIL	\$38,754	7.9%
Oracle Applications	\$38,273	1.1%
Scrum Master	\$37,676	5.2%
SAP (Cualquiera)	\$37,010	2.4%
Microsoft Expert (MCPD, MCSD, MCSE, MCITP)	\$35,058	5.2%
UML	\$35,046	2.7%
Business Analyst (CBAP)	\$33,577	1.7%
SEI / PSP	\$32,990	1.8%
Oracle Database	\$32,725	2.3%
Linux	\$32,671	3.2%
Seguridad (CISSP, Ethical Hacker)	\$32,072	1.7%
Java	\$30,794	9.9%
Microsoft Associate (MCTS, MCSA)	\$29,803	5.7%
Testing y calidad de software (SQA, ISTQB)	\$29,256	2.4%
Appcelerator (TCMD, TCAD)	\$28,054	0.6%
Cisco (Cualquiera)	\$24,188	4.6%

PROYECTO

- Es un esfuerzo temporal que tiene principio y final y que crea un resultado único



PROYECTO ?

- Según PMBOK
- Es un esfuerzo que se lleva a cabo para crear
 - Un producto o
 - Servicio o
 - resultado único, que
 - tiene un inicio y un final establecidos

PROYECTO ?

- Según PMBOK
 - El final se alcanza cuando
 - se logran los objetivos del proyecto o
 - cuando se termina el proyecto porque sus objetivos no se cumplirán o
 - no pueden ser cumplidos, o
 - cuando ya no existe la necesidad que dio origen al proyecto.

PROYECTO V/S PROCESO

Proyecto	Operacion
Temporal	Permanente
Producto Unico	Repetitivo
Catalizador de cambios	Mantiene el “Status Quo”
Instalar pizzeria	Hacer pizzas

OBJETIVOS

- *Claros*
- *Precisos*
- *Medibles*



HABILIDADES DE JEFE PROYECTOS

Liderazgo	Generación de Confianza
Trabajo en equipo	Conocimiento de Políticas y cultura
Motivación	Manejo de Conflictos
Comunicación efectiva	Resolución de Problemas
Toma de decisiones	Coaching
Influencia en la organización	Poder de Cambio

RESTRICCIONES DE PROYECTO



CASO 1

Sitio Web Floreria para el dia de los enamorados

Tiempo:

1 mes de desarrollo para el dia enamorados

Alcance:

Web en Ruby on Rails y SQL Server

Vender Ramos, Chocolate, Peluches y Globos via Webpay

Encargar a Proveedores Flores

Costo

\$1.000.000

Si cambio el alcance ? Modifico los tiempos? Y los costos?

Si cambio los tiempos ? Y no cambio los alcances? Que pasa con los costes?

Si bajo los costos ?

Riesgos que puede pasar??

REQUERIMIENTOS CLAROS

Mi mamá me dijo te dejé plata 30 lucas,hazme un banco para sentarse y ver los pajaritos, para la vuelta de mis vacaciones.....



Y YO HICE ESTO...



ELLA ME RETÓ...QUERÍA ESTO



OBJETIVOS DEL PROYECTO

Se recojen en las actas de constitución

El proyecto termina cuando se alcanzaron

Tambien se termina por no se van a alcanzar

Responsabilidad del Jefe Proyecto que se cumplan

MARCO CONCEPTUAL DE LA DIRECCIÓN DE PROYECTOS

Portafolio:

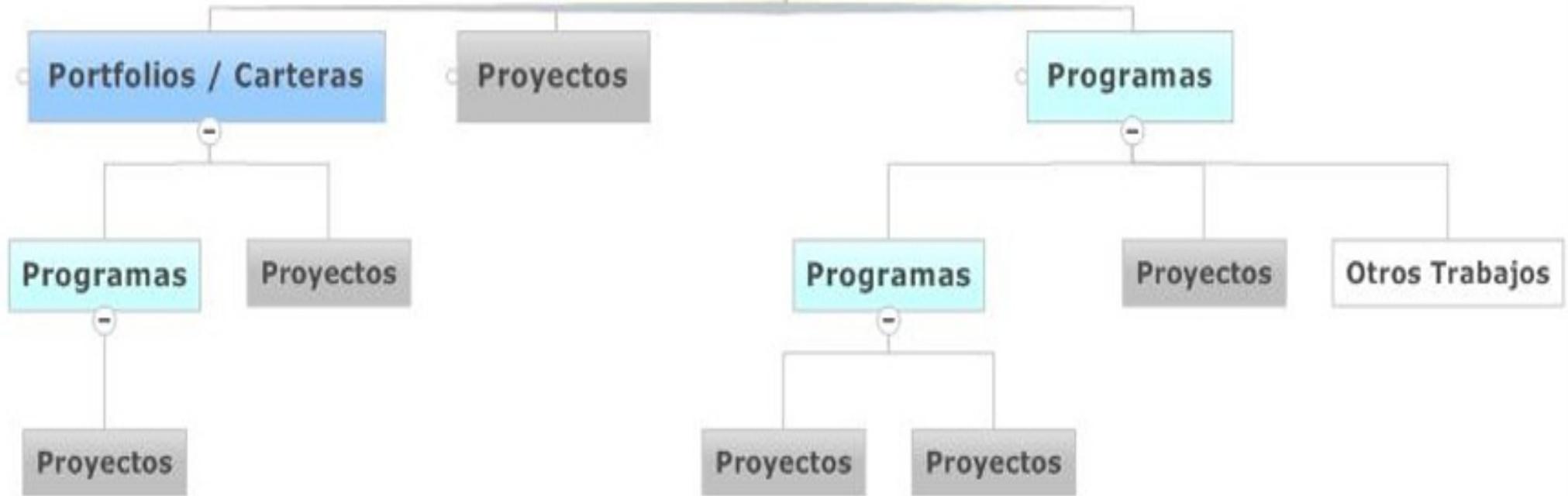
grupo de proyectos, programas y otro trabajo relacionado, que se agrupa para facilitar su gestión y hacerla más efectiva con el fin de asegurar la consecución de los objetivos estratégicos del negocio.

Programa:

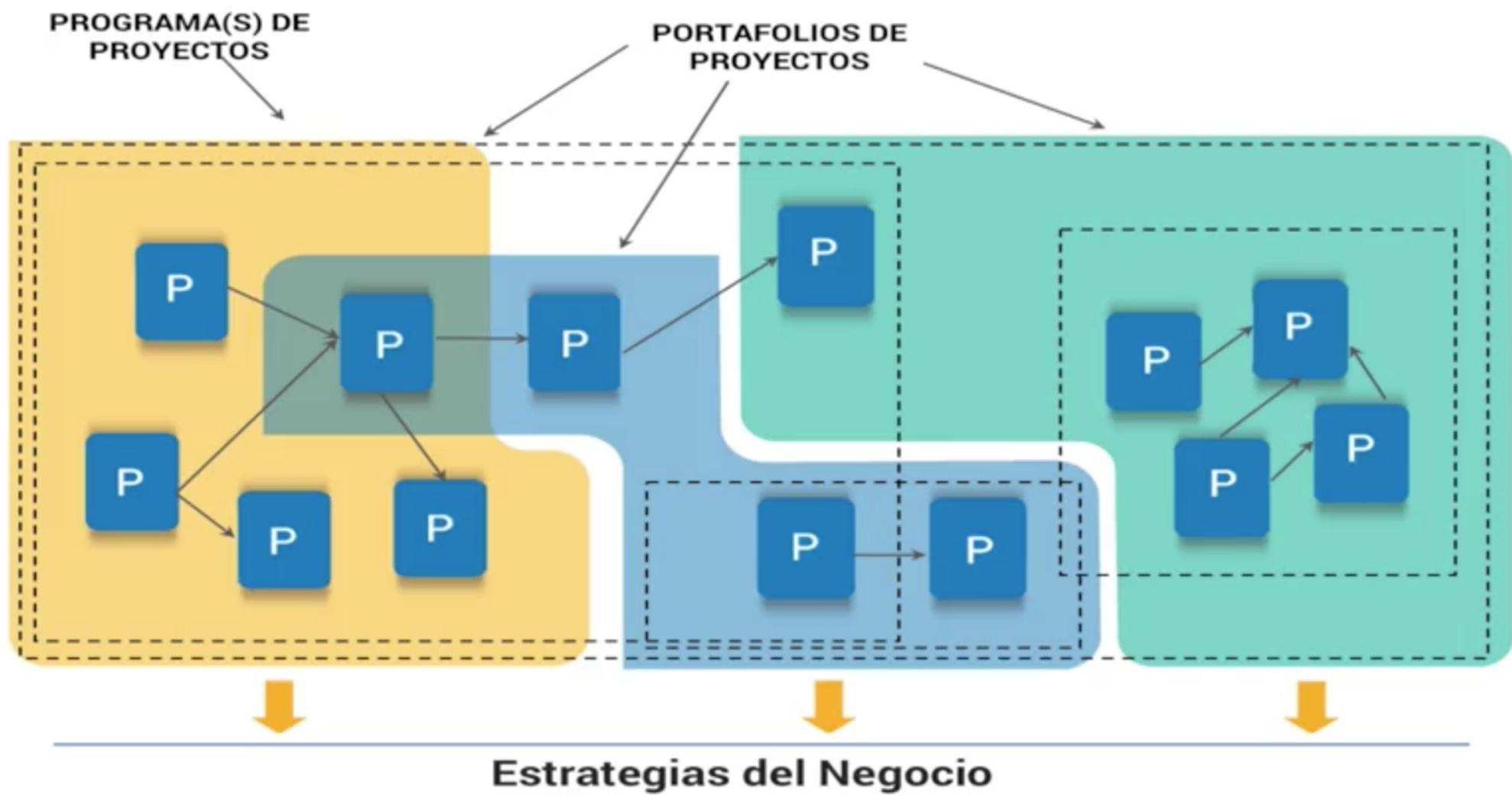
grupo de proyectos relacionados (resultado o capacidad común) que se gestionan de forma coordinada para lograr un control y beneficio que no se conseguiría si se gestionasen independientemente.



Portfolio / Cartera



Portafolios de Proyectos



AMBIENTE DEL PROYECTO

Estructura de la Organización

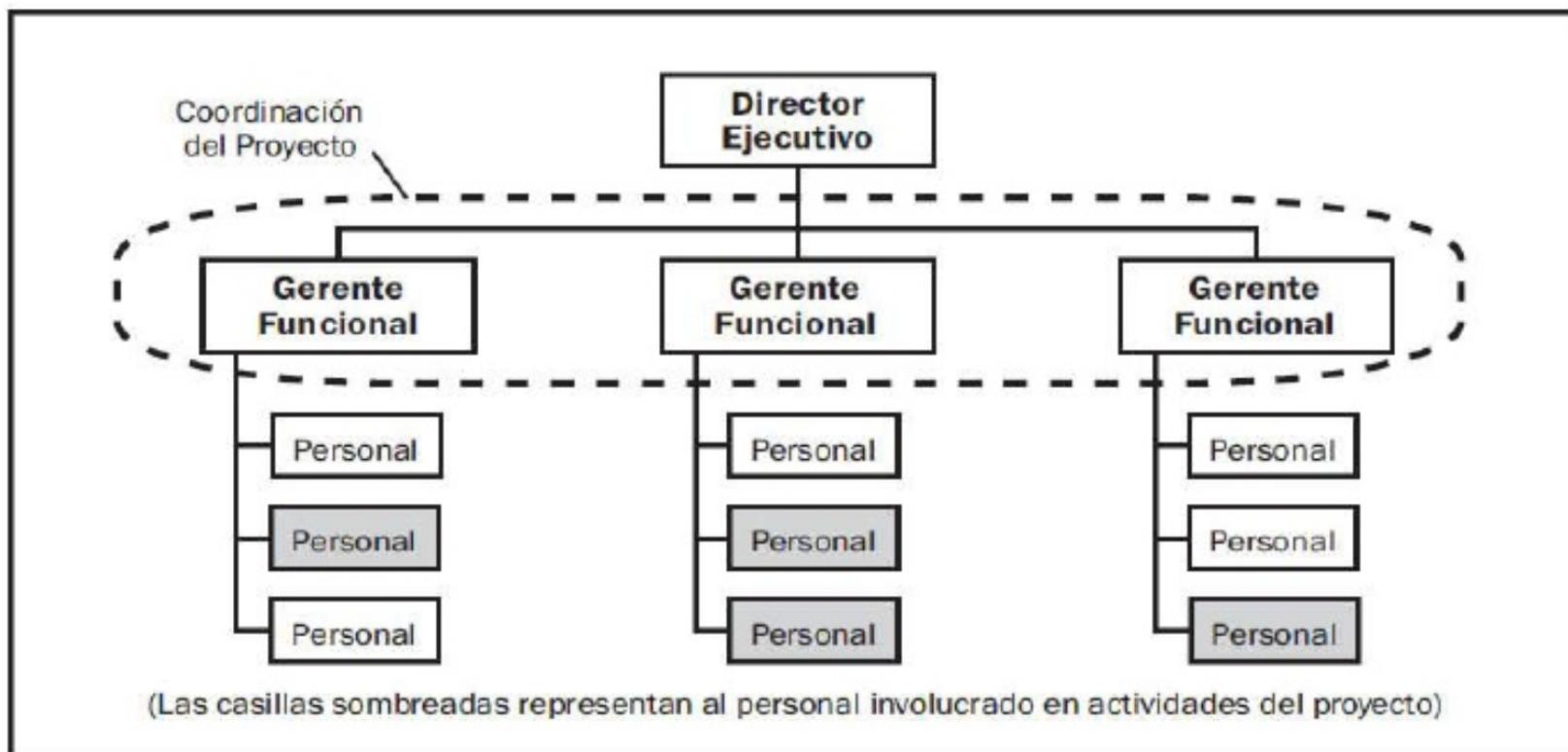
Factores Ambientales

Ciclo de Vida del proyecto

Procesos y area de Conocimiento

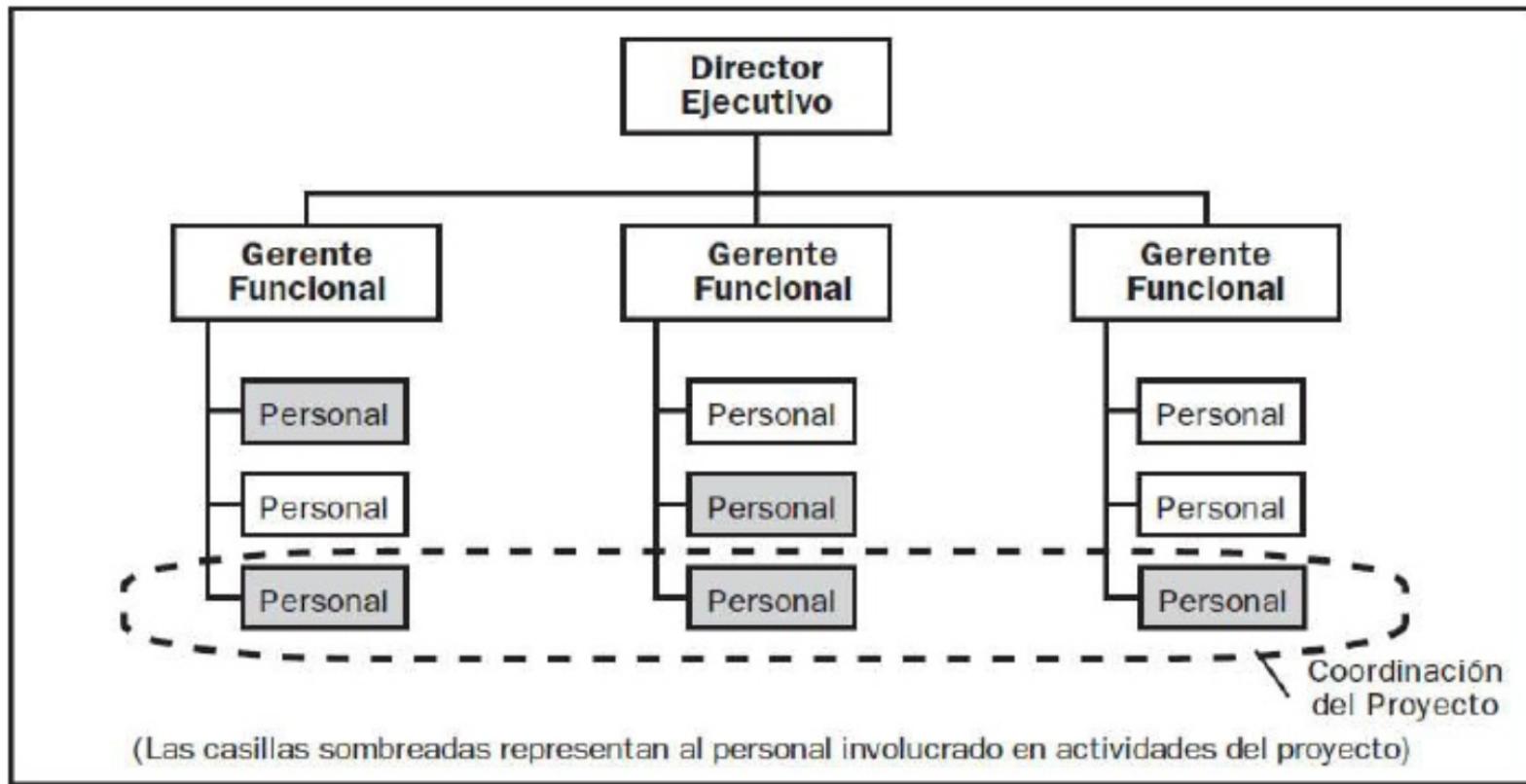
ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACION

Organización Funcional



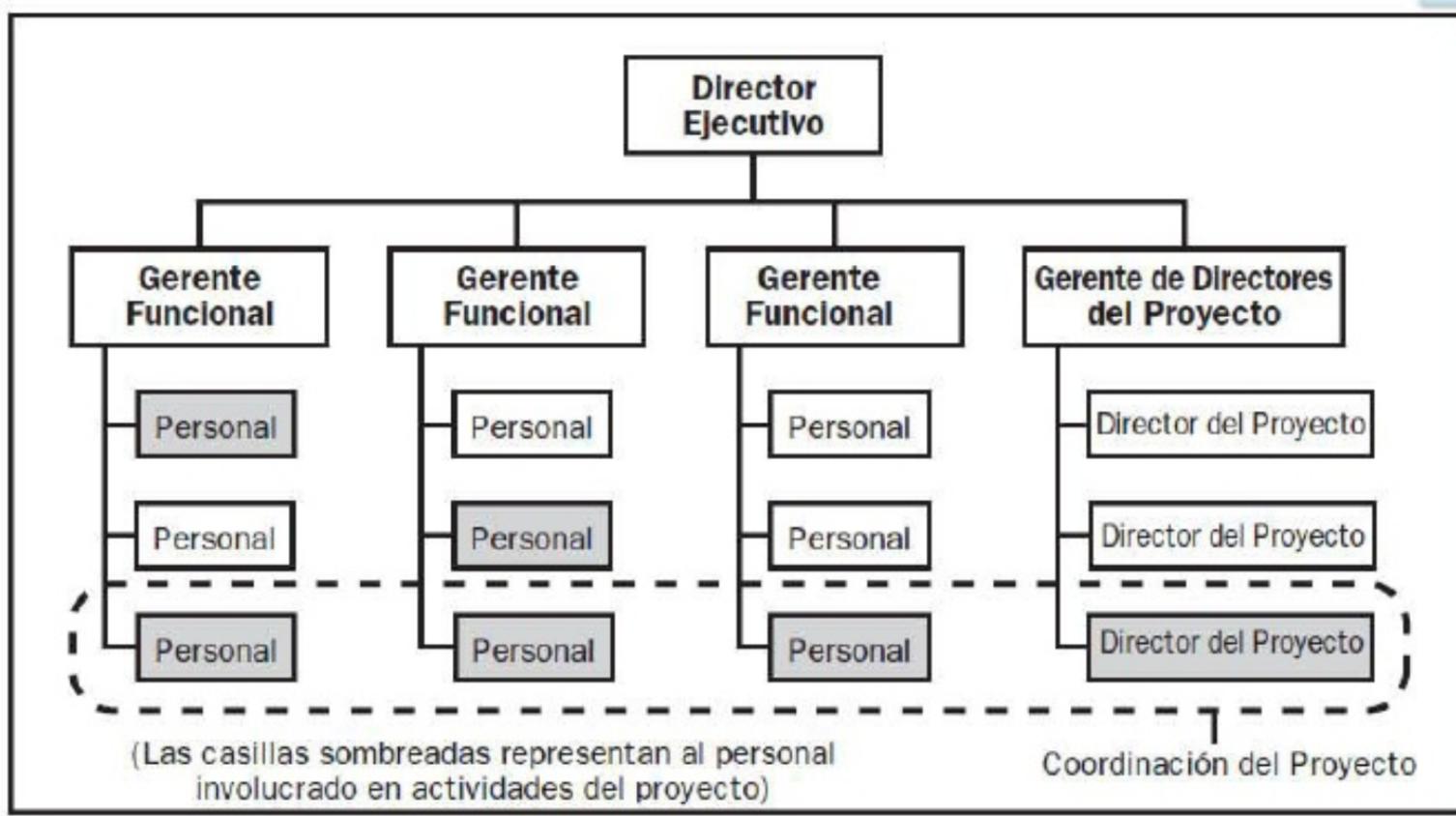
ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACION

Organización Matricial Débil



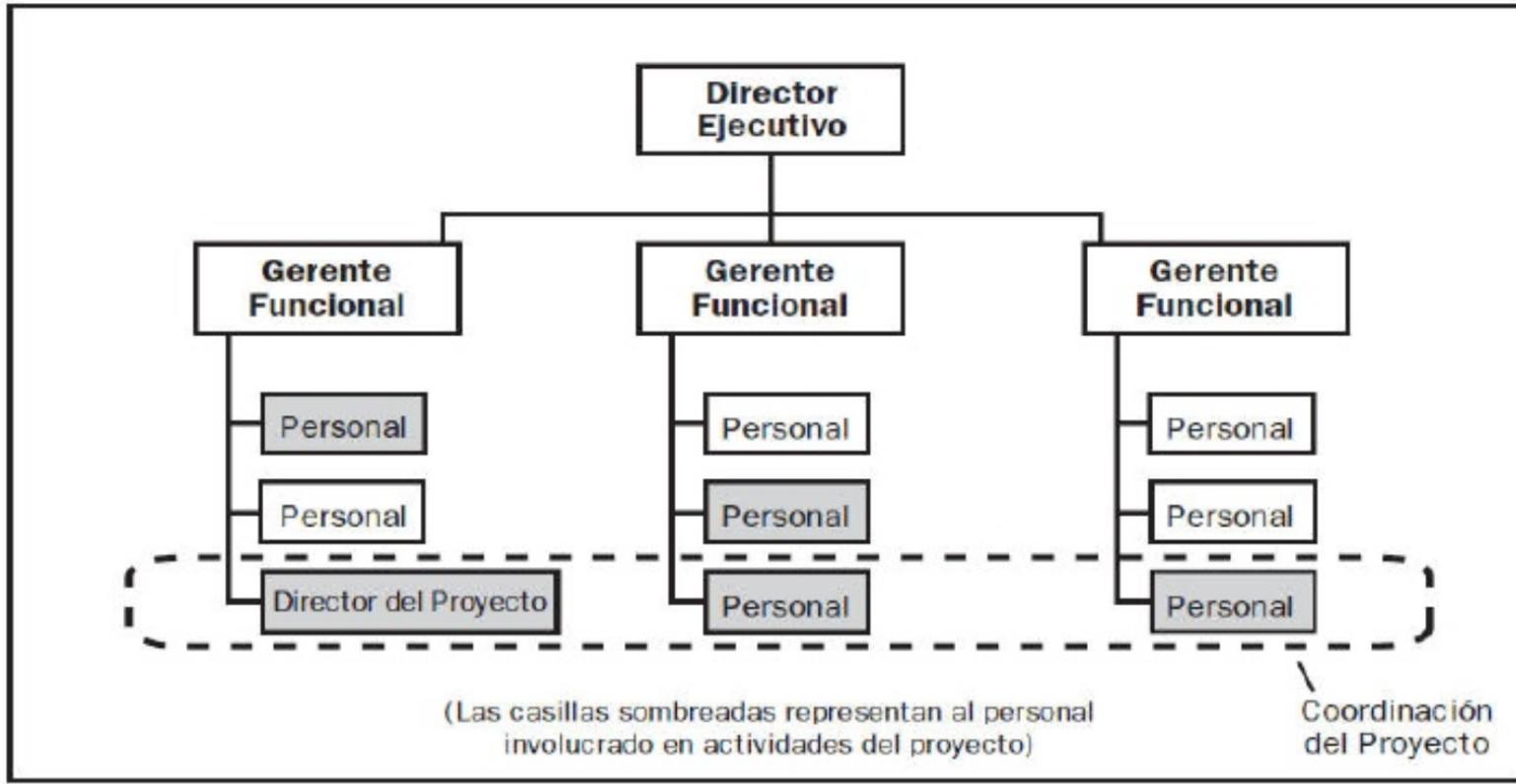
ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACION

Matricial Fuerte



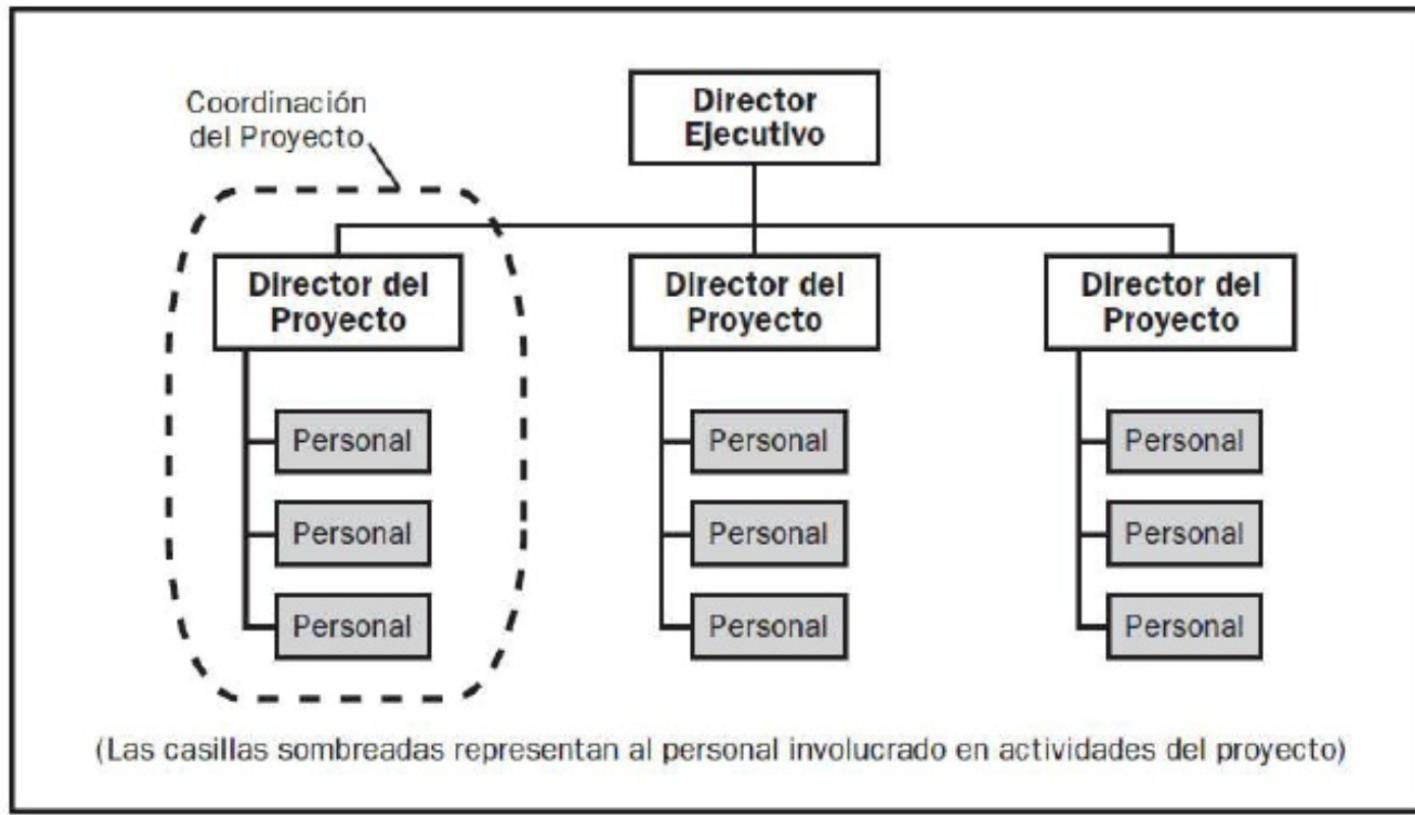
ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACION

Matricial Equilibrada



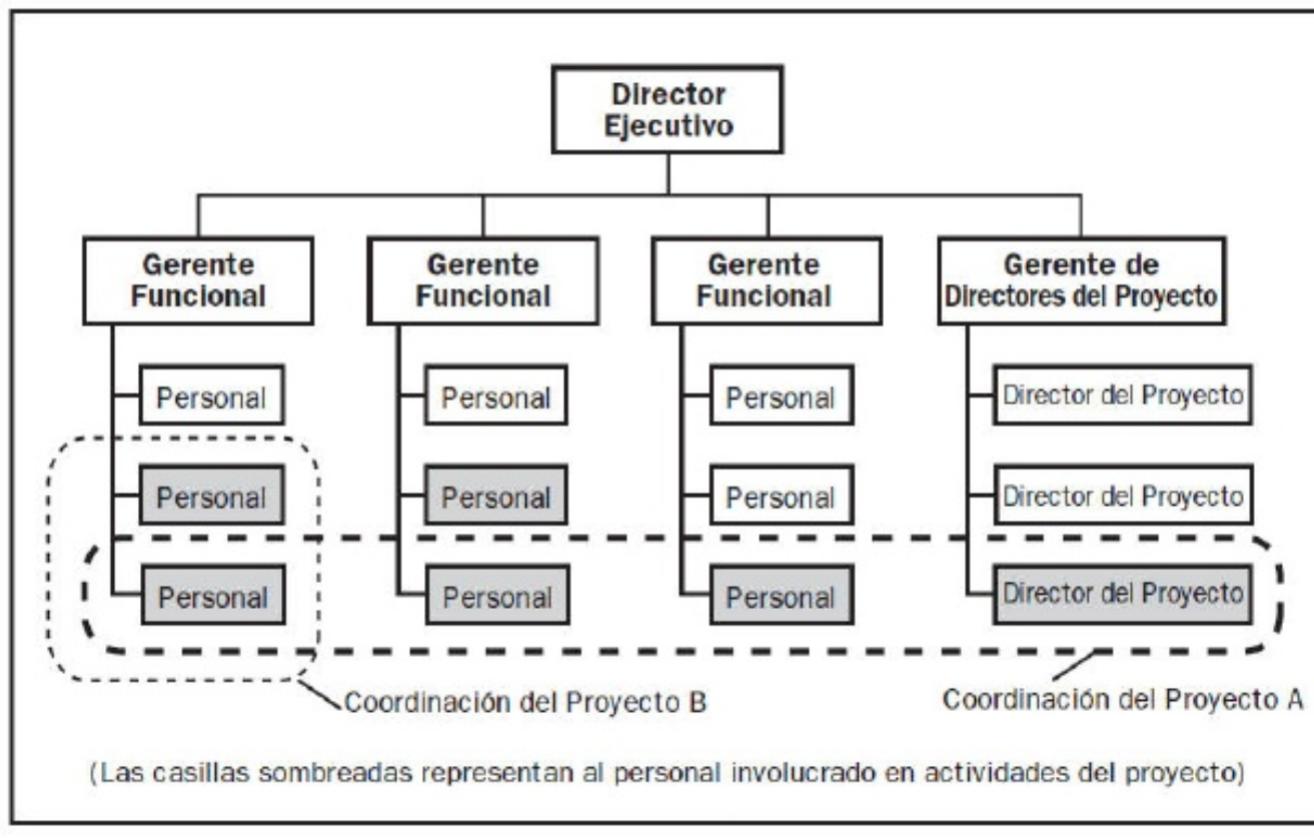
ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACION

Orientada a proyectos



ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACION

Combinada





ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACION

Características del Proyecto	Estructura Organizacional	Funcional	Matriz			Proyectizada
			Matriz débil	Matriz balanceada	Matriz fuerte	
Autoridad del Gerente de Proyecto	Poca o nada	Baja	De baja a moderada	De moderada a alta	De alta a casi total	
Disponibilidad de Recursos	Poca o nada	Baja	De baja a moderada	De moderada a alta	De alta a casi total	
¿Quién maneja el presupuesto del proyecto?	Gerente Funcional	Gerente Funcional	Mixto	Gerente del proyecto	Gerente del proyecto	
Rol del Gerente del Proyecto	Medio Tiempo	Medio Tiempo	Tiempo completo	Tiempo completo	Tiempo completo	
Personal Administrativo de la Gestión de Proyectos	Medio tiempo	Medio tiempo	Medio tiempo	Tiempo completo	Tiempo completo	

FACTORES AMBIENTALES

Activos de la organización

Procesos y
procedimientos

Base de Conocimiento
Corporativo

FACTORES AMBIENTALES

Elementos tangibles o no , tanto interno como exteno que no estan bajo el control del proyecto y que *influyen, restringen o dirigen positivamente o negativamente*

Cultura Organizacional

Legislacion gubernamental

Infraestrutura

Condiciones de Mercado

Clima politico

STAKEHOLDERS

Son individuos y organizaciones que estan activamente involucrados en el proyecto o cuyos intereses pueden ser afectados positivamente o negativamente como resultado de la ejecucion o conclusion del proyecto (PMBOK)



STAKEHOLDERS

- A menudo tienen conflictos entre expectativas y objetivos.
- En general , las diferencias debieran ser resueltas en favor del cliente ya sea individuos o organizaciones , que muchas veces estan fuera del proyecto.
- Administración de Stakeholder es una tarea proactiva.
 - Project Managers deben determinar todos los stakeholders e incorporar sus necesidades en el proyecto.

STAKEHOLDER

Quien está directamente involucrado

Quien va a sufrir el impacto del proyecto

Quien tiene cierto nivel de interés o influencia en el proyecto

Usuario del Proyecto

etc

STAKEHOLDER

- Otros Project Managers(Jefes de Proyectos)
- Clientes
- Organización Ejecutantes / Dueños
- Auspiciadores
- Equipos de Trabajo
- Usuarios internos /externos
- Usuario Final
- Sociedad , ciudadanos
- Proveedores
- Contratistas

STAKEHOLDERS

De la florería web?

De transantiago?

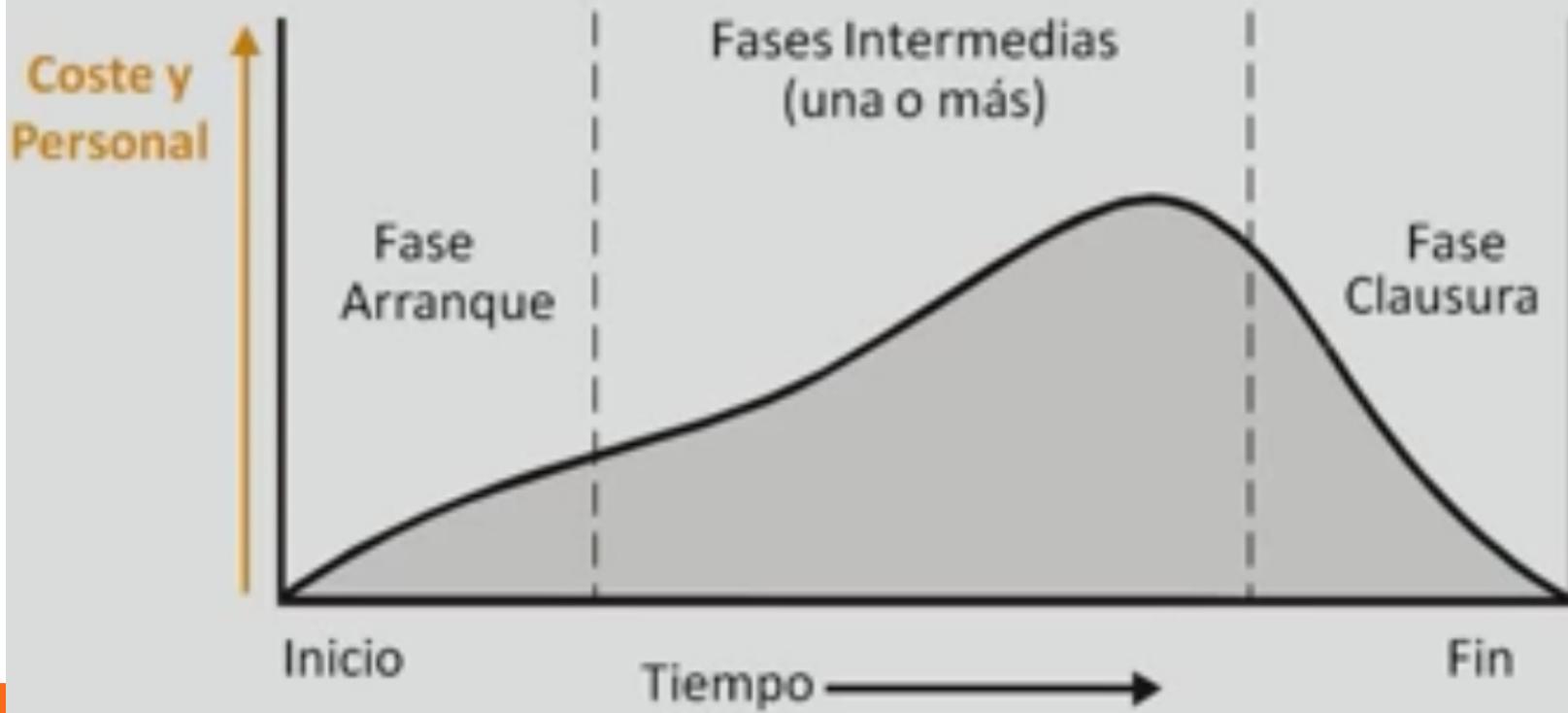
De proyecto aplicación uber

Del proyecto app para SPA (viejas pitucas)

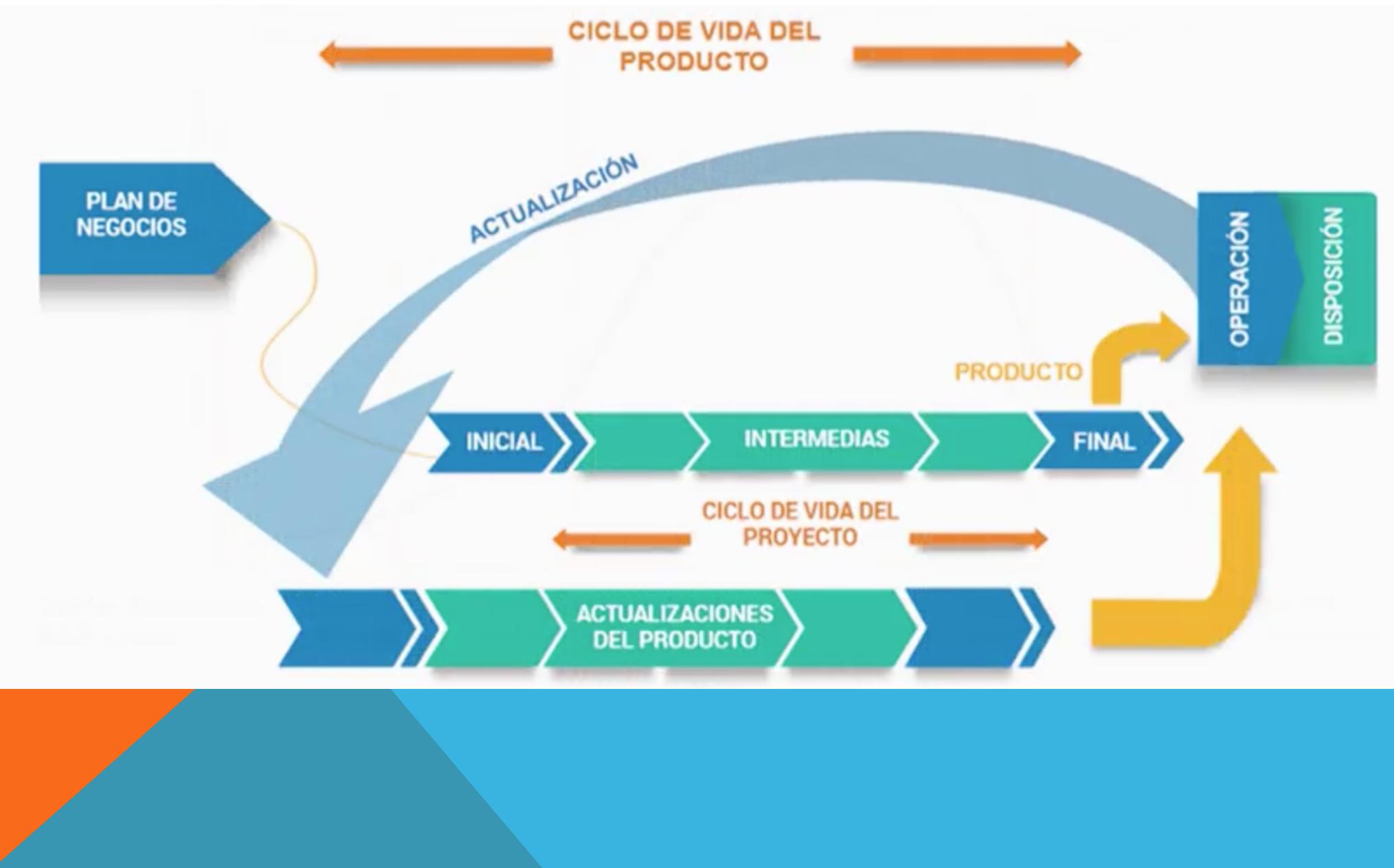


CICLO DE VIDA DEL PROYECTO

Ciclo de Vida de un proyecto genérico

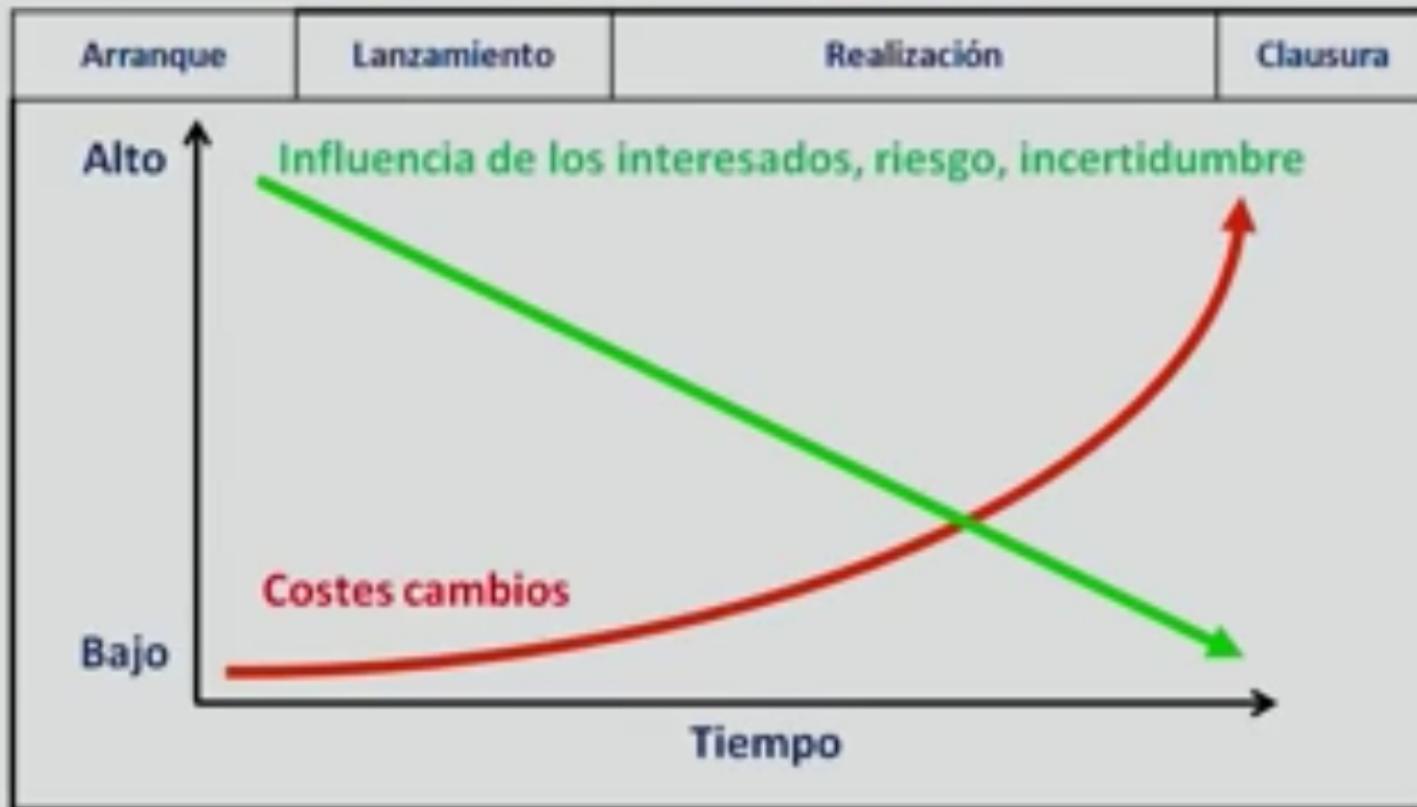


CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

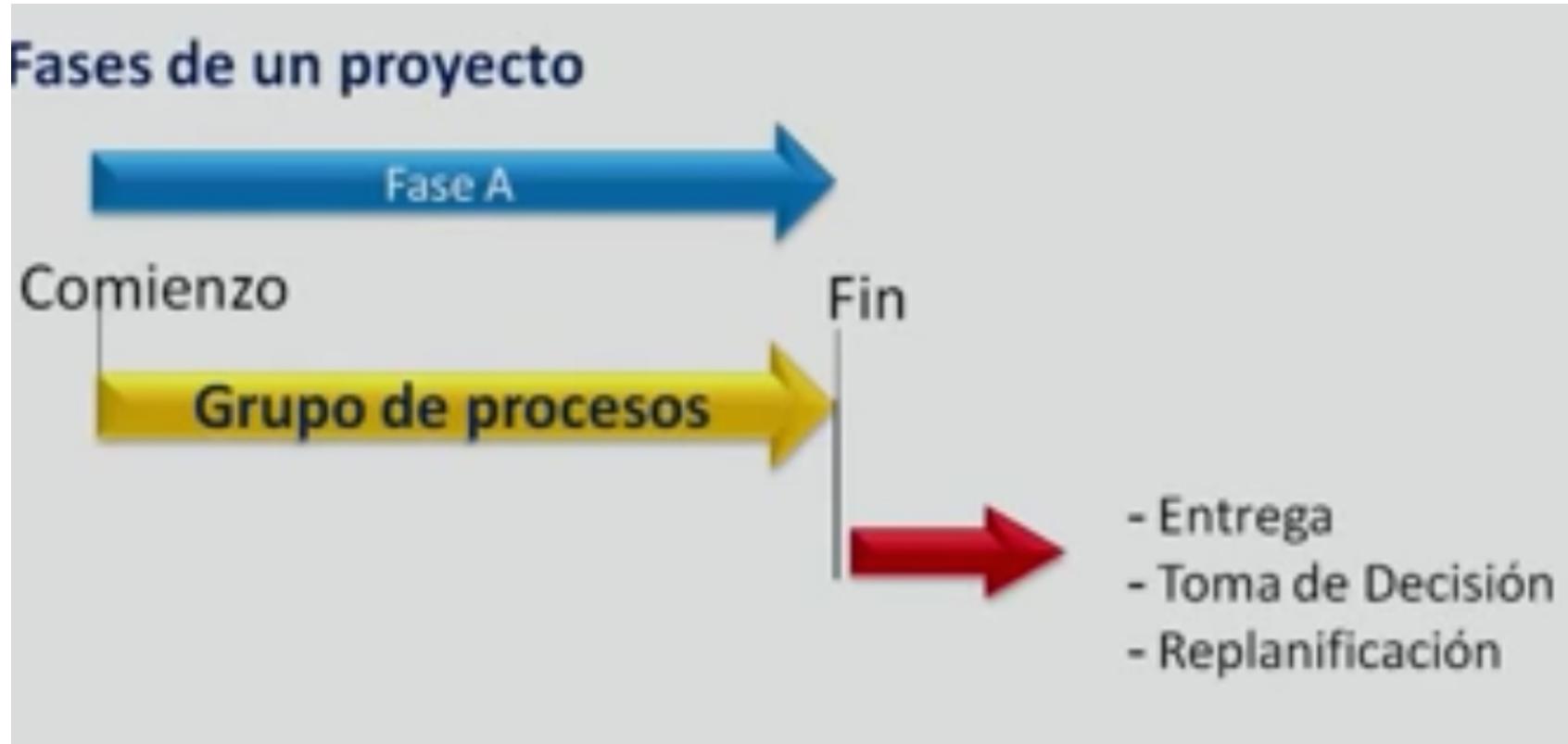


CICLO DE VIDA DEL PROYECTO

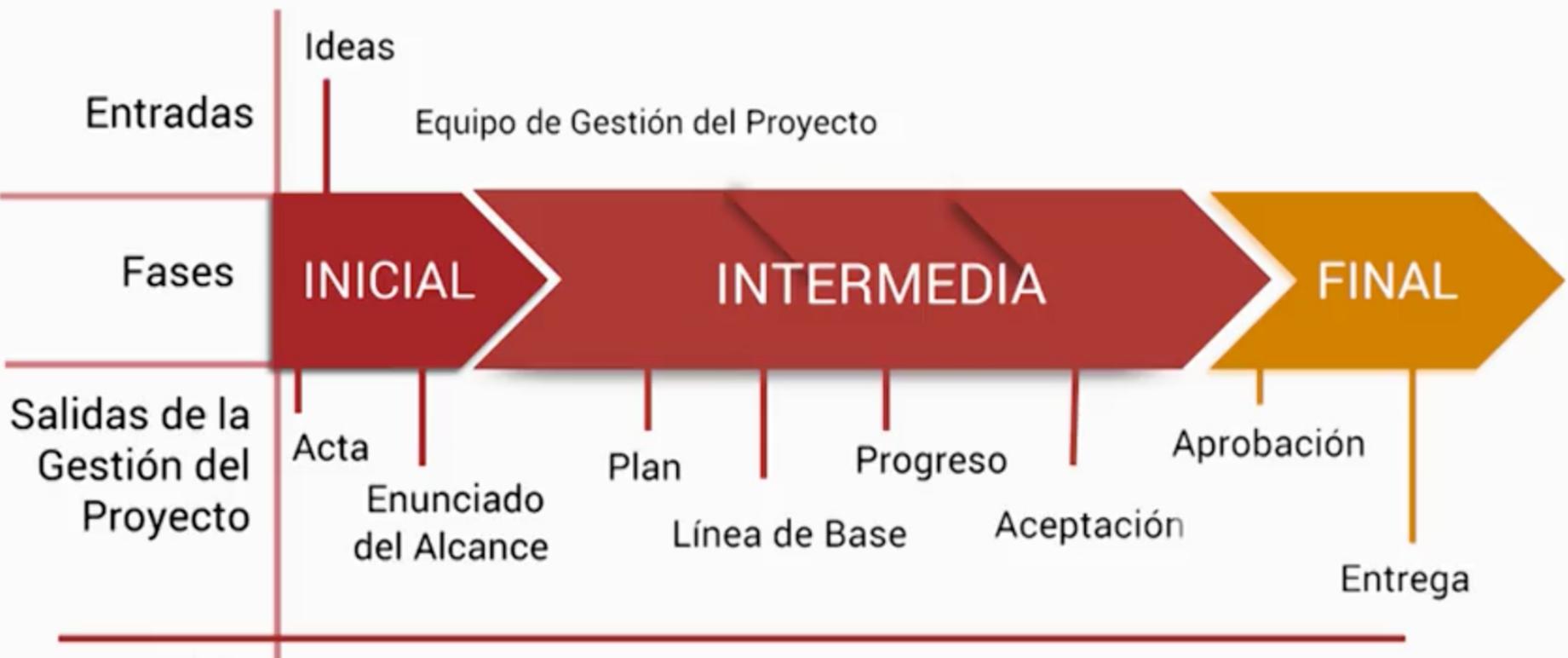
Características del ciclo de vida del proyecto



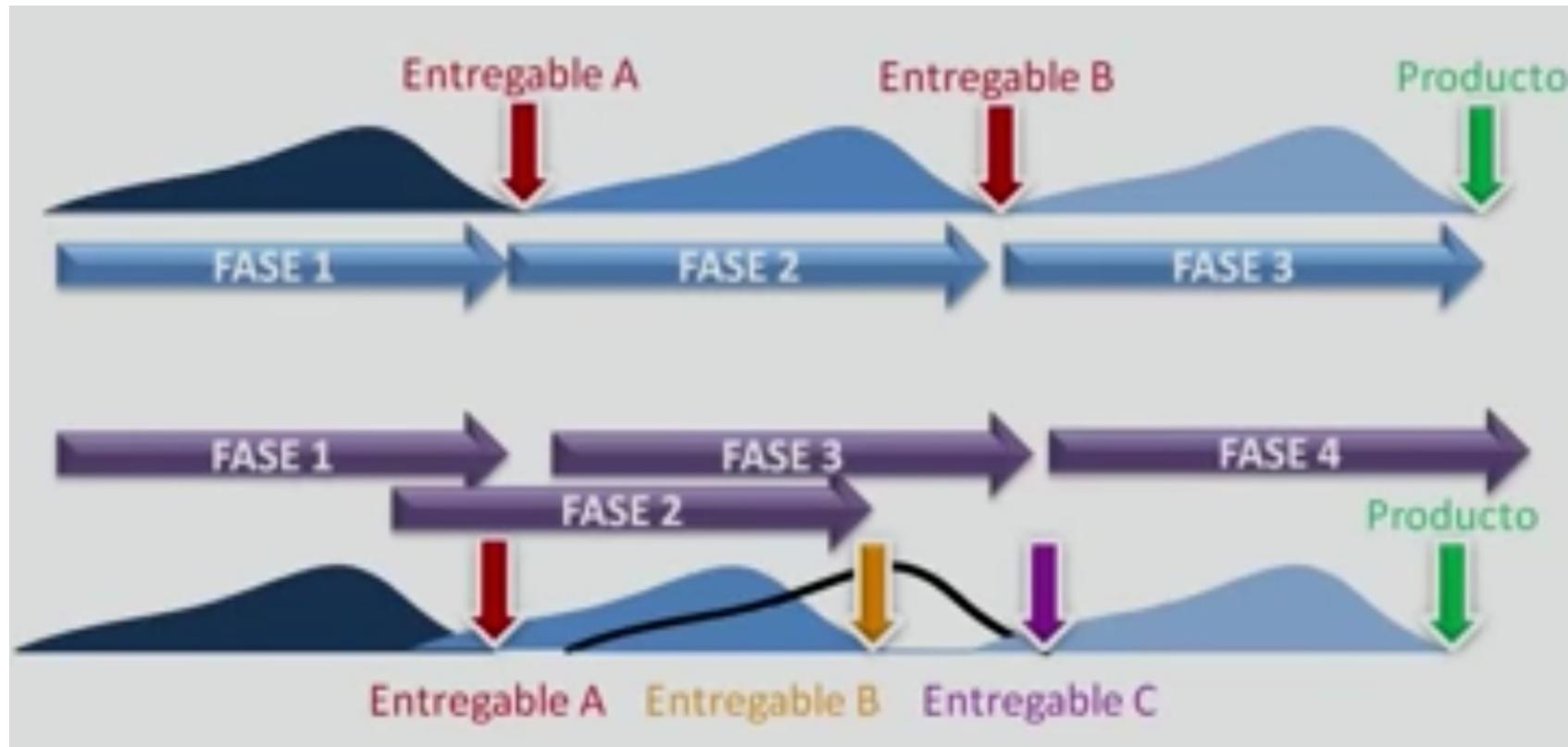
CICLO DE VIDA DEL PROYECTO



CICLOS DE VIDA EL PROYECTO

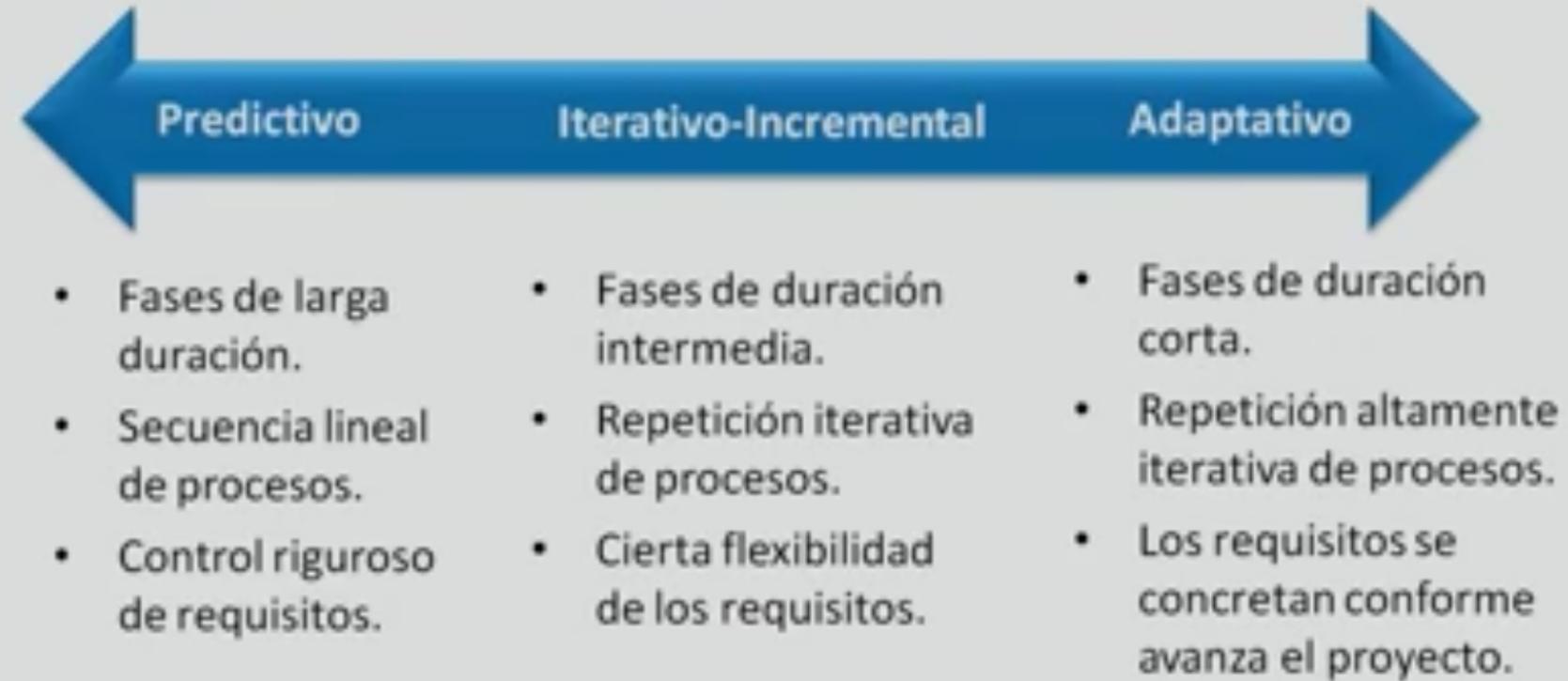


CICLO DE VIDA DEL PROYECTO

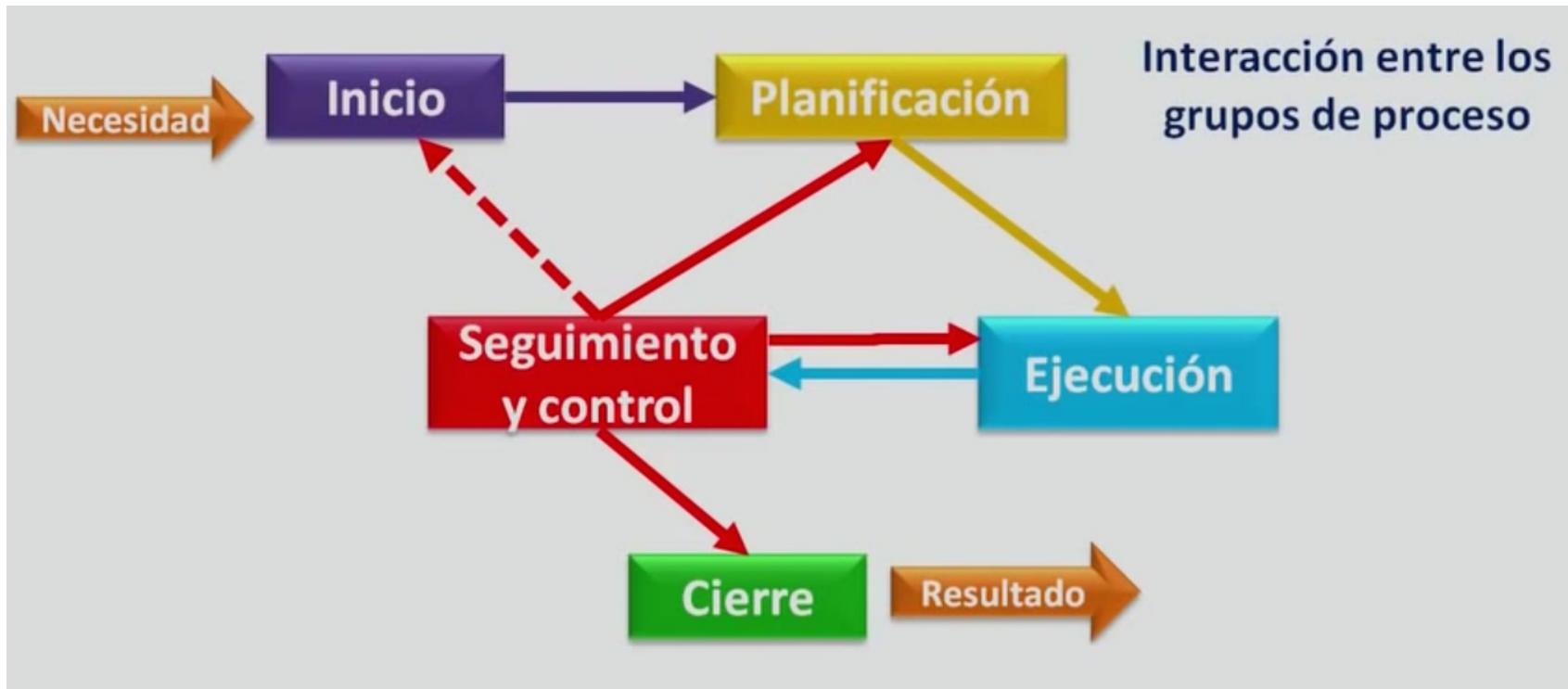


CICLO DE VIDA DEL PROYECTO

Distintos tipos de ciclo de vida



PROCESOS DE NEGOCIO



FASES DE PROCESO DE PROYECTO

Entrada

Herramientas
y Técnicas

Salidas

- 1. Lo que necesito antes de...

- 1. Lo que usare para...

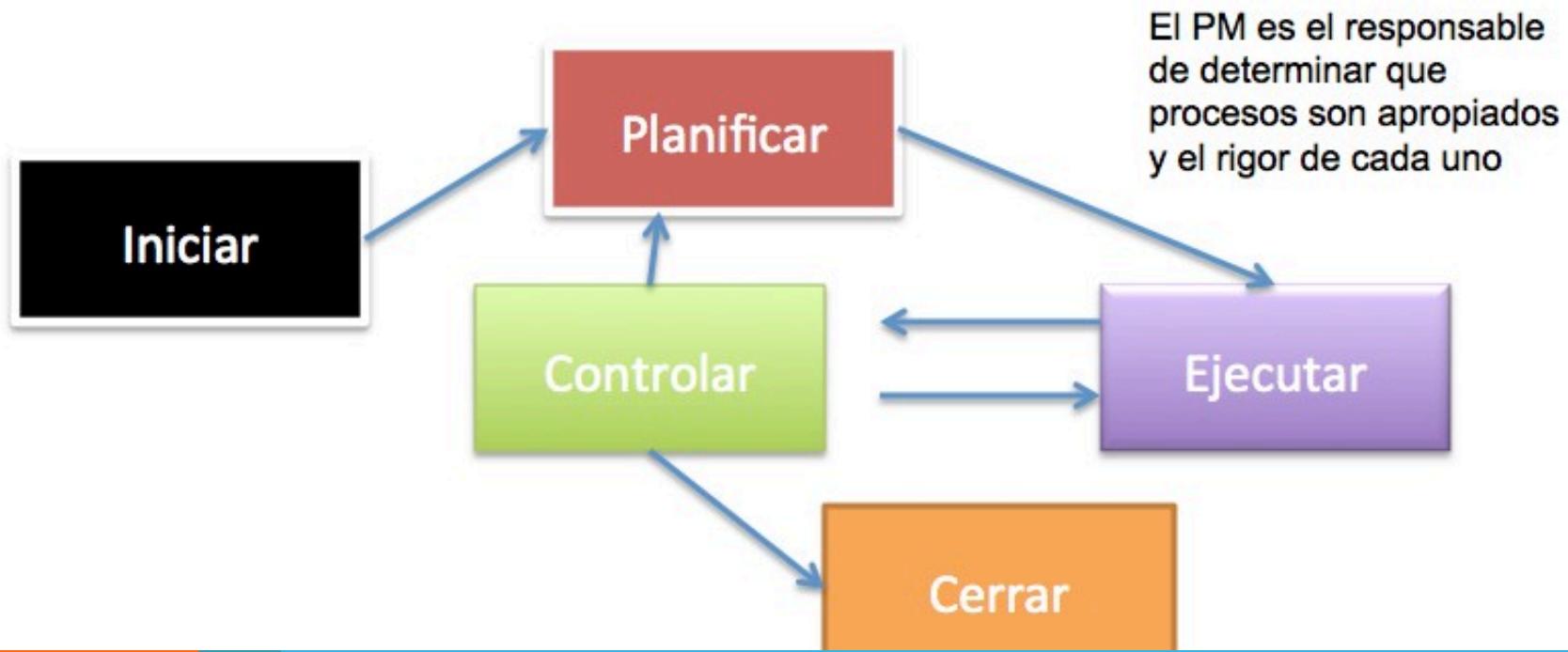
- 1. Lo que tendre cuando este hecho
- 2. Lo que estoy intentand o conseguir cuando estoy haciendo

ENTRADAS Y SALIDAS DEL PROYECTO

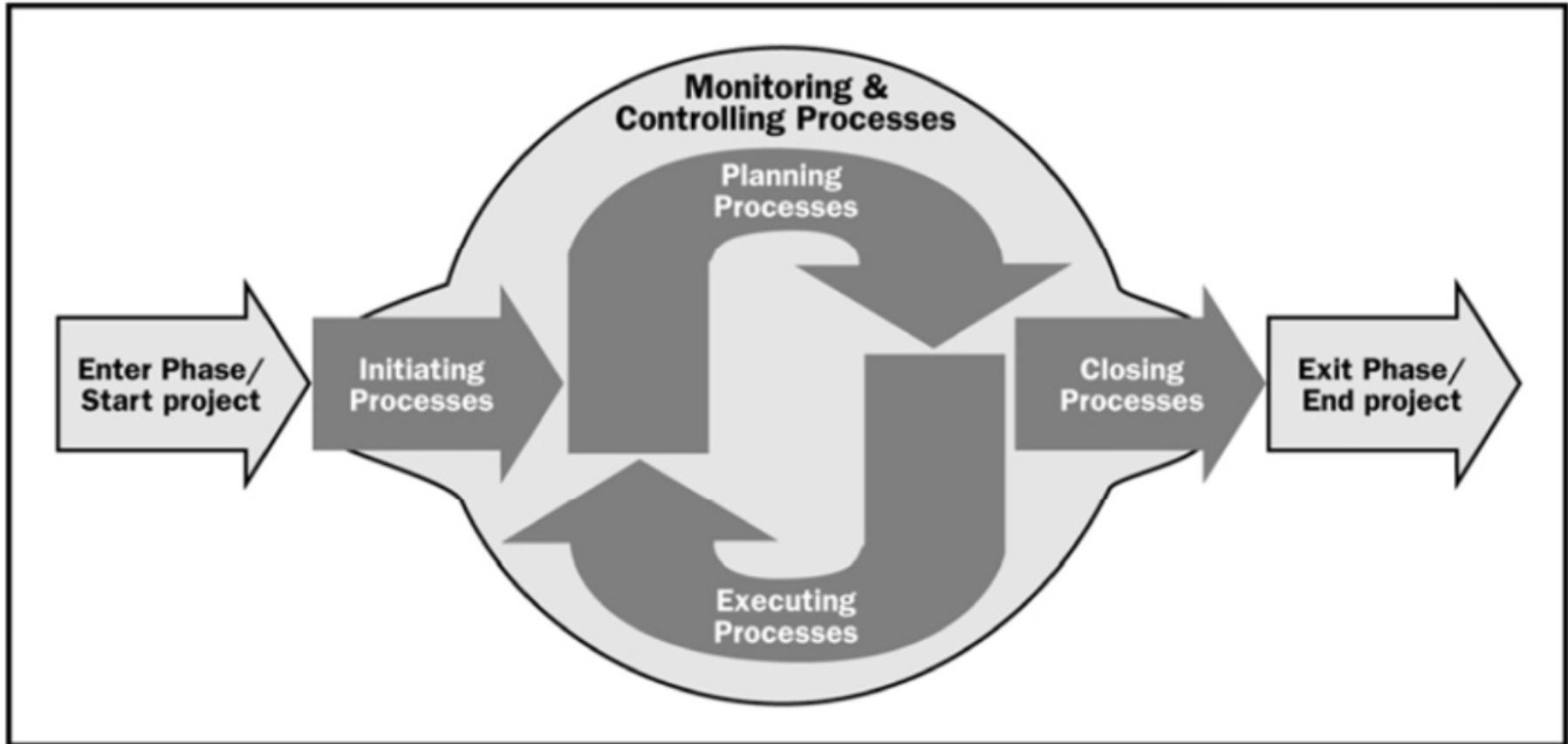


PROCESOS PMBOK

Los 5 grupos de procesos de PMBOK



ETAPAS PROYECTO SEGÚN PMBOK



Fuente: GUÍA DE LOS FUNDAMENTOS PARA LA DIRECCIÓN DE PROYECTOS (GUÍA DEL PMBOK®)

ETAPAS PROYECTO SEGÚN PMBOK

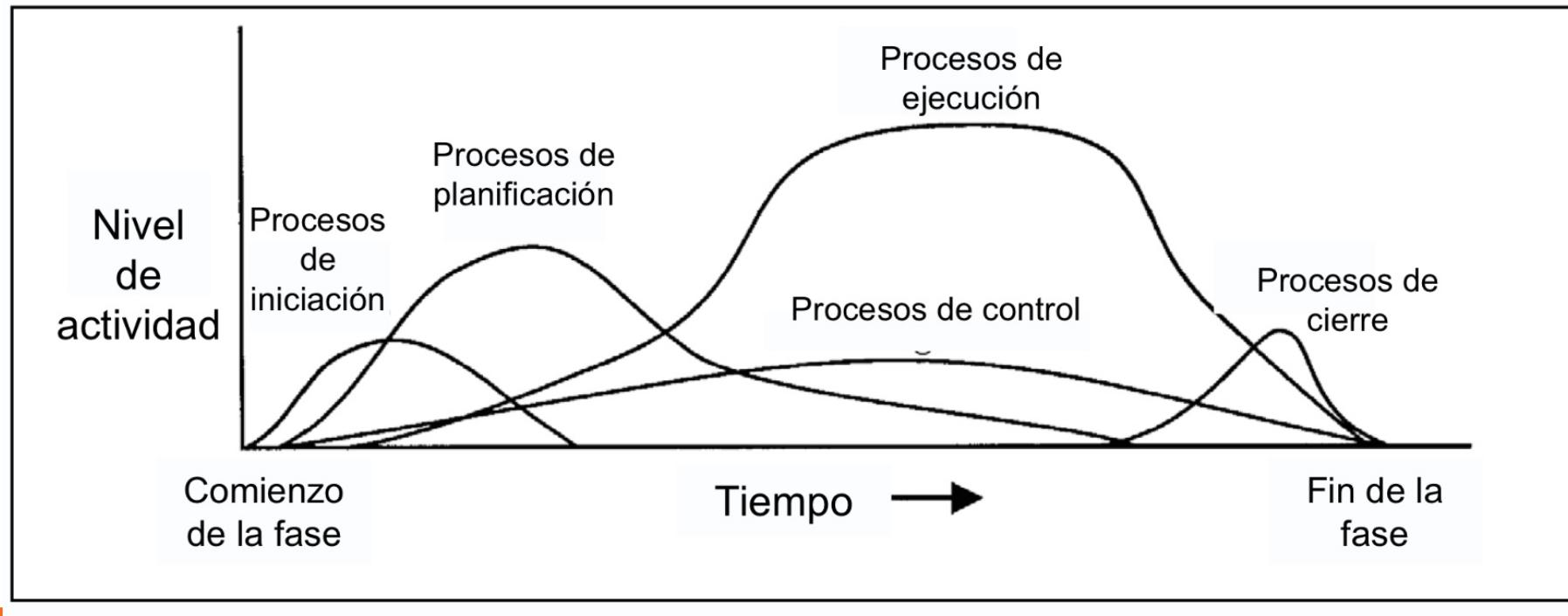
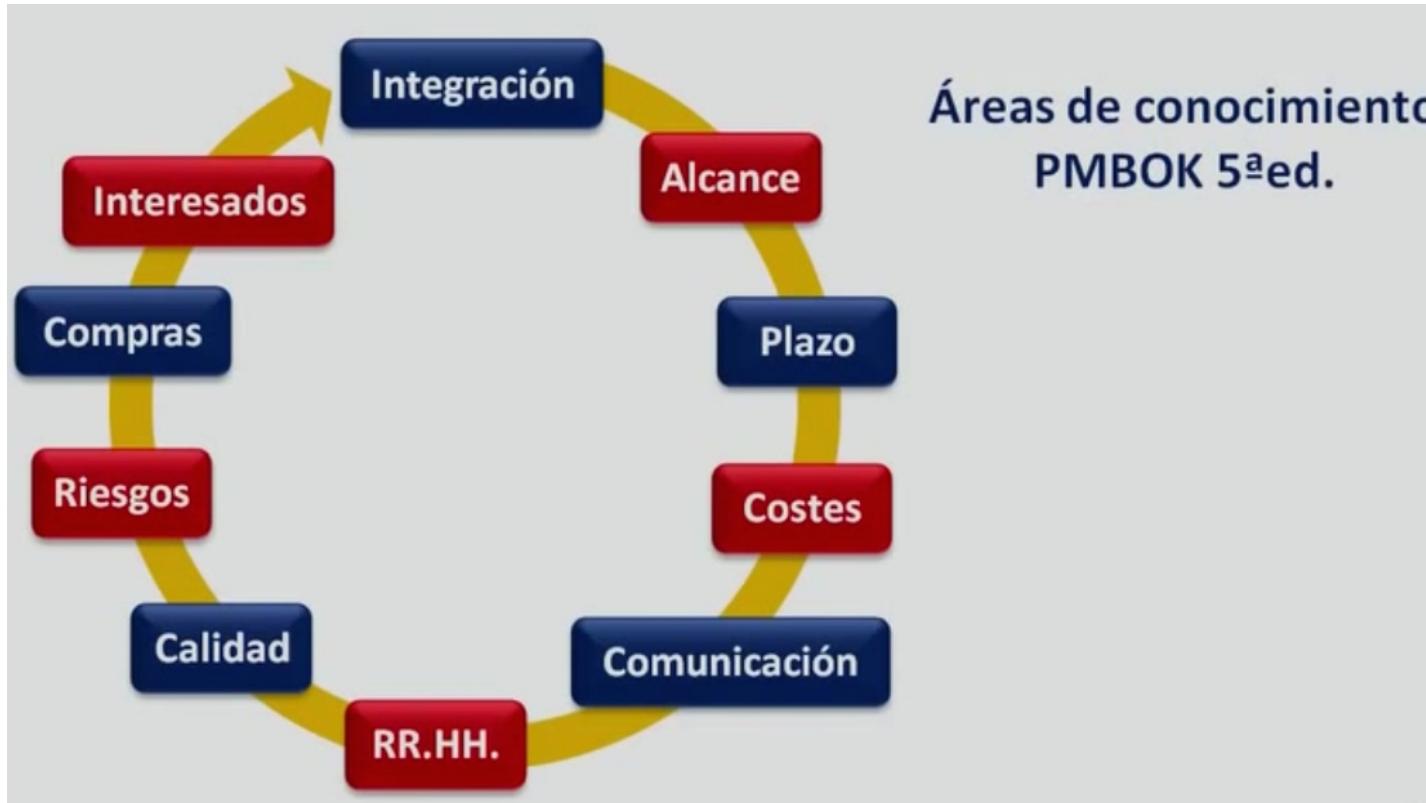


Figura 5. Solapamiento de procesos en una fase

CONOCIMIENTO



GESTIÓN DE INTEGRACIÓN

- Desarrollar Project Charter
- Desarrollo del Plan de Gestión del Proyecto
- Dirigir y Gestionar la Ejecución del Proyecto
- Monitorear y Controlar el Trabajo del Proyecto
- Ejecutar el Control Integrado de Cambios
- Cerrar el Proyecto o Fase

GESTIÓN DE TIEMPO

- Definir Actividades
- Secuenciar Actividades
- Estimar Recursos de Actividades
- Estimar Duración de Actividades
- Desarrollar el Cronograma
- Controlar el Cronograma

GESTIÓN DEL ALCANCE

- Obtener Requerimientos
- Definir el Alcance
- Crear WBS (EDT)
- Verificar el Alcance
- Controlar el Alcance

GESTIÓN DE CALIDAD

- Planear la Calidad
- Realizar el Aseguramiento de Calidad
- Realizar Control de Clidad

GESTIÓN DE COSTOS

- Estimar los Costos
- Determinar el Presupuesto
- Controlar los Costos

GESTIÓN DE COMUNICACIONES

- Identificar Stakeholders
- Planejar Comunicaciones
- Distribuir la Información
- Administrar Expectativas de los Stakeholders
- Reporte de Desempeño

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

- Desarrollar el Plan de Recursos Humanos
- Adquirir el Equipo del Proyecto
- Desarrollar el Equipo
- Administrar el Equipo

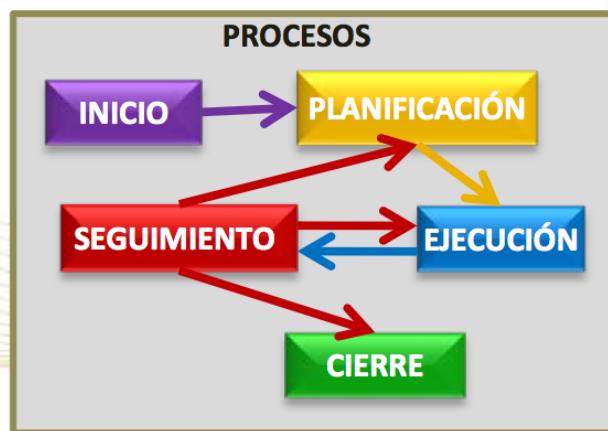
GESTIÓN DE RIESGOS

- Planejar Gestión de Riesgos
- Identificar Riesgos
- Ejecutar el Análisis Cualitativo de Riesgos
- Ejecutar el Análisis Cuantitativo de Riesgos
- Planejar Respuesta a Riesgos
- Monitorear y Controlar Riesgos

GESTIÓN DE ADQUISICIONES

- Planejar Adquisiciones
- Dirigir Adquisiciones
- Administrar Adquisiciones
- Cerrar Adquisiciones

ALCANCE	PLAZO	COSTO	CALIDAD	RRHH	COMUNICACIÓN	RIESGO	ADQUISICIONES	INTERESADOS
PLANIFICAR GESTIÓN ALCANCE	PLANIFICAR GESTIÓN CRONOGRAMA	PLANIFICAR GESTIÓN COSTOS	PLANIFICAR GESTIÓN CALIDAD	PLANIFICAR GESTIÓN RR.HH.	PLANIFICAR GESTIÓN COMUNICACIONES	PLANIFICAR GESTIÓN DE RIESGOS	PLANIFICAR GESTIÓN ADQUISICIONES	IDENTIFICAR INTERESADOS
RECOPILAR REQUISITOS	DEFINIR ACTIVIDADES	ESTIMAR LOS COSTOS	REALIZAR EL ASEGURAMIENTO CALIDAD	ADQUIRIR EL EQUIPO DE PROYECTO	GESTIONAR LAS COMUNICACIONES	IDENTIFICAR LOS RIESGOS	DIRIGIR ADQUISICIONES	PLANIFICAR GESTIÓN INTERESADOS
DEFINIR EL ALCANCE	SECUENCIAR ACTIVIDADES	DETERMINAR PRESUPUESTO	CONTROLAR LA CALIDAD	DESARROLLAR EL EQUIPO	CONTROLAR COMUNICACIONES	ANÁLISIS CUALITATIVO	CONTROLAR ADQUISICIONES	GESTIONAR COMPROMISO INTERESADOS
CREAR EDT	ESTIMAR RECURSOS ACTIVIDADES	CONTROLAR LOS COSTOS		GESTIONAR EL EQUIPO		ANÁLISIS CUANTITATIVO	CERRAR ADQUISICIONES	CONTROLAR COMPROMISO INTERESADOS
VALIDAR EL ALCANCE	ESTIMAR DURACIÓN ACTIVIDADES					PLANIFICAR LA RESPUESTA		
CONTROLAR EL ALCANCE	DESARROLLAR CRONOGRAMA					CONTROLAR LOS RIESGOS		
	CONTROLAR EL CRONOGRAMA							



PROCESO DE INICIO

2 Sub procesos:

- ***Acta de Constitución***
- ***Identificar Interesados***



ACP Y STAKEHOLDERS

tv.um.es



Imagen elaborada por www.pmoinformatica.com

ACTA DE CONSTITUCION

Para :

- *Autorizar el Proyecto o una fase del proyecto*
- *Nombrar oficialmente al director de Proyectos*
- *Empoderar al director de Proyecto para asignar recurso a las actividades del proyecto*
- *Documentar las necesidades del negocio y el nuevo producto , servicio o resultado deseado para satisfacer los requerimientos*



Conocimientos y habilidades (Expertise)



DESARROLLO ACTA DE CONSTITUCION

Entrada

1. Enunciado del trabajo del Proyecto
2. Bussiness Cases
3. Acuerdos /Contratos
4. Factores del entorno de la E.
5. Activos de la E.

Herramientas y Técnicas

1. Juicios expertos
2. Tecnicas de Facilitación

Salidas

Acta de Constitucion del Proyecto

DESARROLLO ACTA DE CONSTITUCION

ACP



Identificar los stakeholders

Desarrollar plan de gestión

Planificar gestión del alcance

Recopilar requisitos

Definir alcance

Planificar la gestión del cronograma

Planificar gestión de costos

Planificar gestión de riesgos

DESARROLLO ACTA DE CONSTITUCION

Resultado del Proceso

- Acta de Constitución del Proyecto
 1. Propósito o justificación del Proyecto
 2. Objetivos medibles y criterios de exitos relacionados
 3. Requisitos a alto nivel
 4. Supuestos y restricciones
 5. Descripción del Proyecto a alto nivel
 6. Identificación de los riesgos a alto nivel
 7. Resumen de hitos del proyecto
 8. Presupuesto resumido
 9. Lista de interesados
 10. Requisitos de aprobación del proyecto
 11. Asignacion de responsabilidad de AP
 12. Patrocinador del proyecto

DESARROLLO ACTA DE CONSTITUCION

Técnicas y Herramientas

- Juicio experto
 - 1. Miembros de la Organización
 - 2. Consultores
 - 3. Stakeholders
 - 4. Asociaciones de empleados
 - 5. PMO
- Técnica de Facilitación
 - 1. Lluvia de ideas
 - 2. Resolución de Conflictos
 - 3. Guías



DESARROLLO ACTA DE CONSTITUCION

Entrada:

- Enunciado del Trabajo del Proyecto (statement work)

Descripción de los productos, servicios o resultados que debe entregar el proyecto.

Referencia a :

- Necesidades de Negocio
- Descripción del alcance del proyecto (Sólo a nivel general)
- Plan estrategico



DESARROLLO ACTA DE CONSTITUCION

Entrada:

- **Caso de Negocio (Business Case)**
 - Proporciona información desde una perspectiva comercial si el proyecto vale o no la inversión requerida

Debe ser revisado periódicamente:

- Con el fin de asegurar que el proyecto sigue el camino correcto para generar los beneficios estratégicos esperados.



DESARROLLO ACTA DE CONSTITUCION

Bussiness Case, nace de :

- *Una demanda de mercado*
- *Una necesidad organizacional*
- *Solicitud de un cliente*
- *Adelanto tecnológico*
- *Requesito legal*
- *Impacto ecológico*
- *Necesidades Sociales*



DESARROLLO ACTA DE CONSTITUCION

Entrada:

Acuerdos

- Contratos
- Memorandum de entendimiento (MOU)
- Acuerdos de Niveles de Servicio(SLA)
- Cartas de Acuerdo
- Cartas de intención
- Otros acuerdos verbales y escritos



DESARROLLO ACTA DE CONSTITUCION

Entrada:

Factores Ambientales de la Empresa

- Elementos tangibles o no , tanto interno como externo que no estan bajo el control del proyecto y que *influyen, restringen o dirigen positivamente o negativamente*

Cultura Organizacional

Legislacion gubernamental

Infraestrutura

Condiciones de Mercado

Clima politico

Tolerancia a riesgo de Stakeholders

DESARROLLO ACTA DE CONSTITUCION

Entrada:

Activos de la organización

Procesos y
procedimientos

Base de Conocimiento
Corporativo

ACP

Ver ACP en Educandus



IDENTIFICAR STAKEHOLDERS

Son individuos y organizaciones que estan activamente involucrados en el proyecto o cuyos intereses pueden ser afectados positivamente o negativamente como resultado de la ejecucion o conclusion del proyecto (PMBOK)



IDENTIFICAR STAKEHOLDERS

- A menudo tienen conflictos con expectativas y objetivos.
- En general , las diferencias debieran ser resueltas en favor de los clientes u organizaciones que usarán el entregable del proyecto
- Administración de Stakeholder es una tarea proactiva.
 - PM deben determinar TODOS los stakeholders y incorporar sus necesidades en los proyectos.



IDENTIFICAR STAKEHOLDERS

Quien está directamente involucrado

Quien va a sufrir el impacto del proyecto

Quien tiene cierto nivel de interés o influencia en el proyecto

Usuario del Proyecto

etc

IDENTIFICAR STAKEHOLDERS

Entrada

1. ACP
2. Documento de Adq.
3. Factores del entorno de la E.
4. Activos de la E.

Herramientas y Técnicas

1. Juicios expertos
2. Reuniones
3. Análisis de interesados

Salidas

Registro de stakeholders

REGISTRO DE STAKEHOLDERS

- *Identificación de cada stakeholder*
- *Evaluacion de cada stakeholders*
 1. Requisitos
 2. Expectativas
 3. Nivel de influencia
 4. Fase del Proyecto
- *Clasificación del StakeHolder*
 1. Interno /externo
 2. Afavor/ neutral/ Contrario



ANALISIS DE STAKEHOLDERS

PASO 1

- Identificar todos los potenciales interesados en el proyecto

Paso 2

- Identificar su posicionamiento a favor o en contra del proyecto

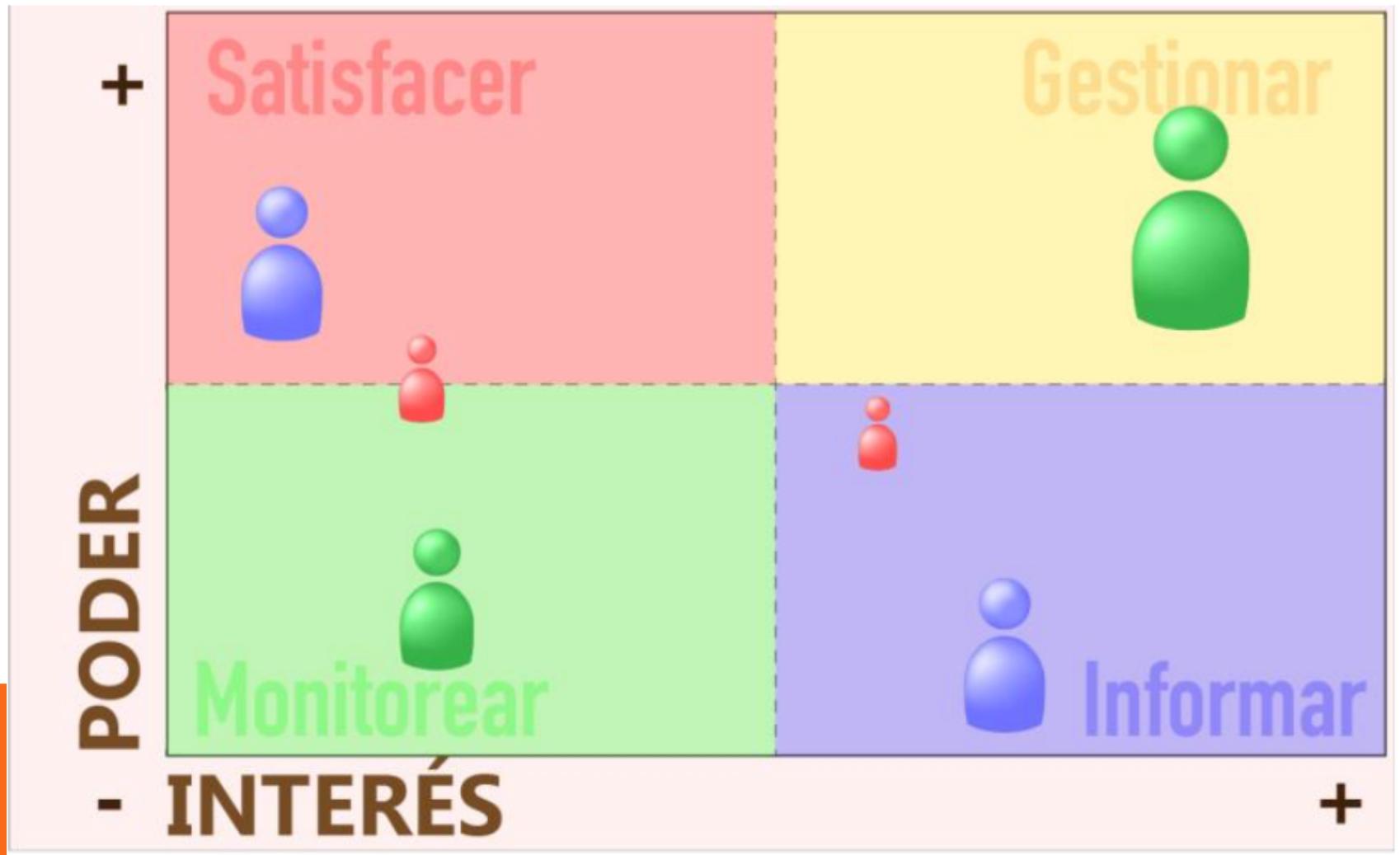
Paso 3

- Valor de nivel de importancia

Paso 4

- Establecer la estrategia de la gestión de los interesados

ANALISIS DE STAKEHOLDERS



OTRAS MATRICES DE ANALISIS

Poder /Interes

- Autoridad v/s preocupación de los resultados

Poder /Influencia

- Autoridad v/s participación activa del proyecto

Influencia/Impacto

- Participación activa v/s capacidad de efectuar cambios

Nivel de Agrupación

- Poder , urgencia, legitimidad

INVOLUCRAMIENTO DE STAKEHOLDER

Interesado	Ajeno	Reticente	Neutral	Favorable	Partidario
Interesado 1	C			D	
Interesado 2			C	D	
Interesado 3				DC	

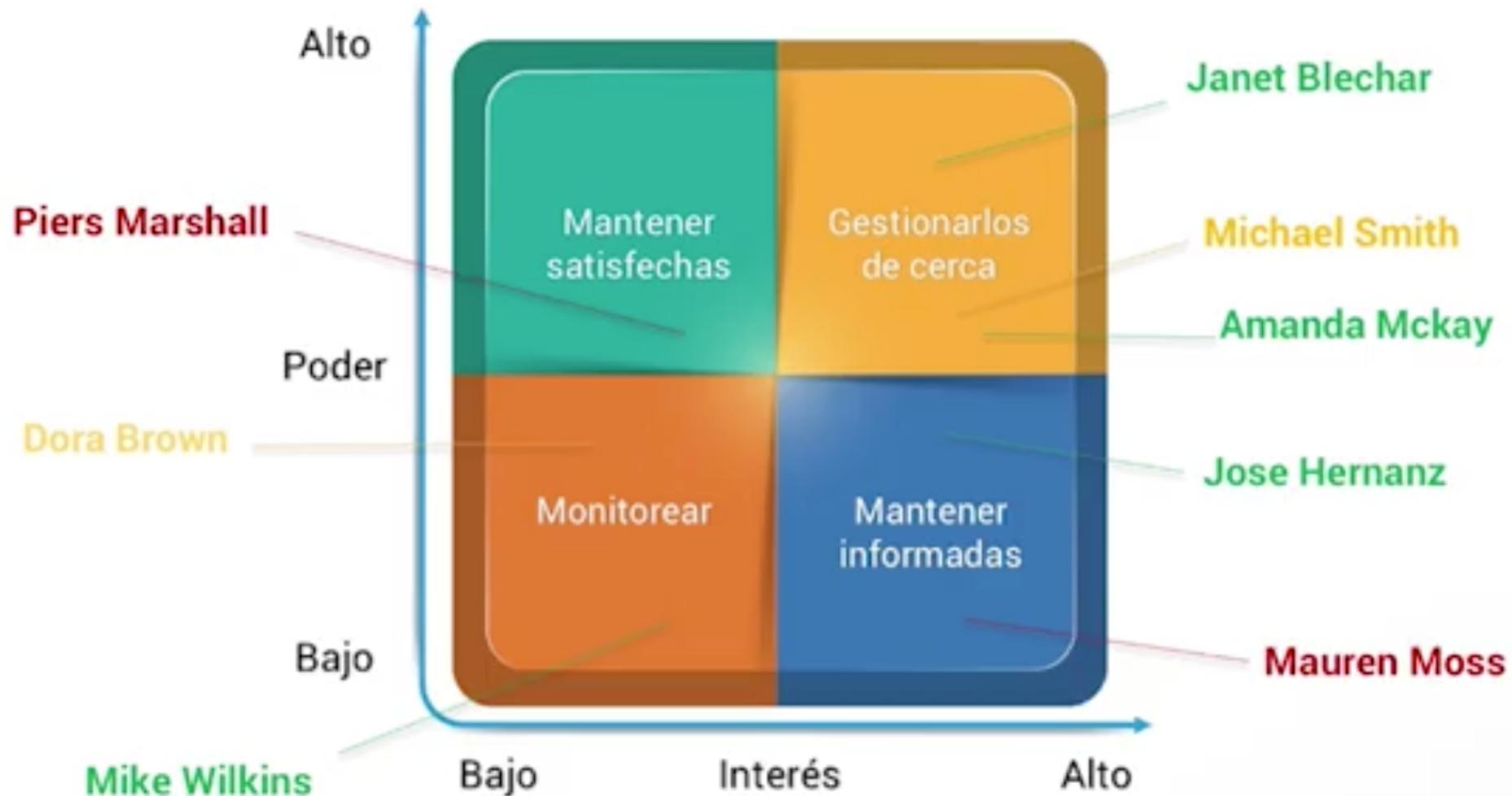
Figura 13-7. Matriz de evaluación del nivel de compromiso

C = Compromiso Actual

D = Compromiso deseado.

INVOLUCRAMIENTO DE STAKEHOLDER

EJEMPLO DE NIVEL DE INVOLUCRAMIENTO Y MATRIZ AUTORIDAD-INTERÉS (MAPA)



IDENTIFICACION DE STAKEHOLDERS

Qué queremos de los stakeholders?

- Aumentar el apoyo de quienes estan a favor del proyecto
- Tratar de disminuir el impacto de los que se posicionan en contra del proyecto



ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO			
CÓDIGO ... versión #.#			
PROYECTO			
PATROCINADOR			
PREPARADO POR:		FECHA	
REVISADO POR:		FECHA	
APROBADO POR:		FECHA	
REVISIÓN (Correlativo)	DESCRIPCIÓN (REALIZADA POR) (Motivo de la revisión y entre paréntesis quien la realizó)	FECHA (de la revisión)	
01			
02			

BREVE DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO DEL PROYECTO (Características, funcionalidades, soporte entre otros)		

ALINEAMIENTO DEL PROYECTO	
1. OBJETIVOS ESTRÁTÉGICOS DE LA ORGANIZACIÓN (A qué objetivo estratégico se alinea el proyecto. Debe indicarse las metas respectivas, con las cuales se medirá el logro del objetivo. Indicar plazo para lograrlo.)	2. PROPÓSITO DEL PROYECTO (Beneficios que tendrá la organización una vez que el producto del proyecto esté operativo o sea entregado, debe contribuir al objetivo definido el casillero izquierdo)
3. OBJETIVOS DEL PROYECTO (Principalmente en términos de costo, tiempo, alcance, calidad)	
Alcance:	
Tiempo:	
Costo:	
Calidad:	
4. CRITERIOS DE ÉXITO DEL PROYECTO (Componentes o características que deben cumplirse en el proyecto para considerarlo exitoso, no son factores de éxito)	
5. REQUISITOS DE ALTO NIVEL	



Investments Projects Programs Organizational Process Assets

New website PMI-MAD chapter

Initiation	Plan	Risk	Control	Procurement	Closure												
Status Execution	Program Sistemas de Información	Project Manager Ramon Oliver	Accounting Code 03/05/2012	Initiation Date 03/05/2012	Planning Date 18/05/2012												
Project Data																	
Stakeholders																	
Project Charter																	
Project Description <p>El Capítulo Madrid del Project Management Institute organiza un proyecto de transición de la web actual del capítulo de Madrid a un servicio gestionado externamente. El proyecto tiene una duración de 2 meses.</p>			Project Objectives <ul style="list-style-type: none">- Nueva web en funcionamiento.- Documentación de los procesos de gestión de contenidos y servicios web.- Documentación de soporte a la formación.														
Business Need			Main Constraints														
Main Risks <ul style="list-style-type: none">- Contenido de la Web no alineado con las necesidades del PMI			Main Assumptions <p>Sin se repasa bien la migración de contenidos de la web y aseguramos un buen training por parte de Proteon.</p>														
Sellers Costs <table border="1"><thead><tr><th colspan="2">Seller Name</th><th>Total: 6.800,00</th></tr></thead><tbody><tr><td colspan="2">PROTEON</td><td>6.800,00</td></tr></tbody></table>						Seller Name		Total: 6.800,00	PROTEON		6.800,00						
Seller Name		Total: 6.800,00															
PROTEON		6.800,00															
Showing 1-1 of 1																	
Infrastructure Costs <table border="1"><thead><tr><th colspan="2">Infrastructure Name</th><th>Total:</th></tr></thead><tbody><tr><td colspan="2">Nothing found - sorry</td><td></td></tr></tbody></table>						Infrastructure Name		Total:	Nothing found - sorry								
Infrastructure Name		Total:															
Nothing found - sorry																	
Showing 0-0 of 0																	
Licenses Costs <table border="1"><thead><tr><th colspan="2">License Name</th><th>Total:</th></tr></thead><tbody><tr><td colspan="2">Nothing found - sorry</td><td></td></tr></tbody></table>						License Name		Total:	Nothing found - sorry								
License Name		Total:															
Nothing found - sorry																	
Showing 0-0 of 0																	
Direct Costs <table border="1"><thead><tr><th>Resource</th><th>Department</th><th>Units</th><th>Unit Rate</th><th>Cost</th><th>Total:</th></tr></thead><tbody><tr><td colspan="6">Nothing found - sorry</td></tr></tbody></table>						Resource	Department	Units	Unit Rate	Cost	Total:	Nothing found - sorry					
Resource	Department	Units	Unit Rate	Cost	Total:												
Nothing found - sorry																	
Showing 0-0 of 0																	
Internal Effort 300 h																	
Project Net Value 0,00																	
Initiating Documentation <input checked="" type="checkbox"/>																	
Save																	