GC-F-004v.04



Estudio preliminar Y pre factibilidad de un proyecto

Plan de trabajo



I. Estudio preliminares del proyecto:

- ✓ Problema o necesidad.
- ✓ Análisis de implicados.
- ✓ Análisis de alternativas.

II. Estudio de pre factibilidad del proyecto.

- ✓ Estudio mercado.
- ✓ Estudio técnico.
- ✓ Estudio financiero.
- ✓ Impacto del proyecto.

Objetivo

Brindar a los participantes conocimientos y destrezas para:

- El diseño.
- Planificación.
- Gestión.
- Ejecución.
- y control de proyectos sociales y empresariales.



La necesidad



NECESIDAD HUMANA

Según Philip Kotler," es *un estado de carencia percibida*".

CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES



Pirámide de Maslow, clasifica las carencias en jerarquías de acuerdo a la importancia que representa en la estabilidad del hombre.

1 CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES

Listado de problemas y necesidades	Calificación según su prioridad 1 (urgente) a 5(puede esperar

2 Matriz definición de problema o necesidad

MATRIZ DE PRIORIZACION DE HOLMES

.I					
Problema 1:					
CRITERIO/EVALUADOR	OBSERVACIONES	JURADO 1	JURADO 2	JURADO 3	TOTAL
Magnitud (cuantas personas se afectan					
Gravedad(cuanto daño ocasiona)					
Capacidad para solucionarlo					
Beneficio (cuanto nos beneficia su solución					
TOTAL					

Problema 2:					
CRITERIO/EVALUADOR		JURADO 1	JURADO 2	JURADO 3	TOTAL
Magnitud (cuantas personas se afectan					
Gravedad(cuanto daño ocasiona)					
Capacidad para solucionarlo					
Beneficio (cuanto nos beneficia su solución					
TOTAL					

Problema 3:

Su finalidad consiste en identificar criterios de evaluación y ponderarlos para máximo 3 problemas y escoger el de mayor resultado.

3 Conocer un poco más el problema o necesidad

1. SELECCIONAR UN SOLO PROBLEMA DE LOS TRES EVALUADOS
2. AVANCES DEL PROBLEMA: HA MEJORADO O EMPEORADO EL PROBLEMA

INVESTIGAR EN INTERNET SOBRE EL PROBLEMA

II. Involucrados en el proyecto



El análisis de los involucrados en el proyecto: comprende:

1.Participación
2. Rol
3. Impacto.

Porqué que es importante:

1.Para definir la estrategia a tener con los involucrados.
2.Garantiza el éxito en la realización y sostenibilidad (resultados posteriores), del proyecto.

II. Involucrados en el proyecto



Quiénes puede ser los involucrados:

1.Beneficiarios
2. Los que ejecutan
3. Los que toman las decisiones
4. Los que financian.

Gestión de involucrados

1. Identificar
2. Caracterizar
3. Valorar
4. Definir estrategias para manejo de involucrados

Grupos	Intereses	Problemas percibidos	Mandatos y recursos
Clientes	- Servicio postventa de calidad - Un producto más económico y alineado con las tendencias del mercado	- Mala calidad en el sercicio postventa - Precios elevados - El producto es inestable - No existen opción de crear sitio web con gestores de contenido	- Dinero - Colocación de quejas y reclamos
Proveedores	- Recibir pagos acordados oportunamente - Aumentar su participación de mercado	Ninguno	- Contrato - Acuerdo de nivel de servicio - Cancelación del contrato
Consultores aliados	- Recibir pagos acordados oportunamente	Ninguno	Ninguno
Personal compañía	- Aumentar su motivación laboral - Mejorar sus conocimientos y competencias - Mejorar las relaciones laborales con jefes y compañeros - Sentirse estables en la compañía - Mejorar liderazgo con su equipo de trabajo	- Mal funcionamiento del producto genera quejas y reclamos de los clientes contra ellos - No hay procesos de desarrollo que permitan aumentar desempeño del personal	Ninguno

Grupos	Intereses	Problema percibidos	Mandatos y recursos

SENA

GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

RESULTADOS APRENDIZAJE no. 1

MERCADO

ELABORAR ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE ACUERDO CON PROBLEMA, NECESIDAD U OPORTUNIDAD IDENTIFICADO.

PRODUCTO RESULTADO APRENDIZAJE NO. 1
Ideas de problemas y alternativas de solución identificadas

TALLER 1

PRODUTO ACTIVIDAD HOY:
SOPA DE LETRAS LECTURA DECISIÓN Y CREATIVIDAD.

I.(**ACTIVIDAD DE REFLEXION AR)*a.** Aprendiz observa en grupo de trabajo el video "Corabastos la plaza de mercados de abastos más grande de latinoAmérica " https://www.youtube.com/watch?v=6CFNYi-jwDc. (Buscarlo en youtube).
B.Reflexiona entorno a pregunta ¿ Se puede satisfacer al tiempo varias necesidades del cliente?.
c.Participe al final de la sesión con la respuesta

II. **ACTIVIDAD DE CONTEXTUALIZACIÓN)** (A.R)a.Realice la lectura de manera individual o en equipo de trabajo bajo la orientación del instructor sobre:, Necesidad, Decsiones y creatividad.
b. De acuerdo con la información anterior y con las anotaciones realizadas entorno al tema , elabora un sopa de letras con mínimo 8 palabras en las cuales se encuentren conceptos abordados.
c. Participe en la socialización con la sopa de letrasl construido.

SERVICIO NACIONAL DE APRNENDIZAJE "SENA".
CENTRO ASISTENCIA TÉCNICA A LA INDUSTRIA "ASTIN"
RESULTADO APRENDIZAJE:
FORMULAR LOS ESTUDIOS PRELIMINARES Y DE PRE FACTIBILIDAD DE ACUERDO CON EL PRODUCTO Y/O SERVICIO.

Aprendiz, En el cuadro siguiente escriba lo que considera problema o necesidad y después asígnele una calificación según la explicación en la columna.

Cuadro #1 Lista de ejemplos de problemas y necesidades en su ciudad o País o empresa.

No.	Problema o necesidad	Calificación: 1: Muy urgente 2 y 3. Un poco urgente 4 y 5 : puede esperar
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

SERVICIO NACIONAL DE APRNENDIZAJE "SENA".
CENTRO ASISTENCIA TÉCNICA A LA INDUSTRIA "ASTIN"
RESULTADO APRENDIZAJE:
FORMULAR LOS ESTUDIOS PRELIMINARES Y DE PRE FACTIBILIDAD DE ACUERDO CON EL PRODUCTO Y/O SERVICIO.

Actividad aprendizaje Autónoma No. PONERSE EN LOS ZAPATOS DE OTROS.

Pasos a seguir:

De los problemas elegidos anteriormente escoja 2 de ellos y analícelos en el siguiente cuadro así:

1. **Escriba en la columna (1) situaciones que para usted representa un problema, dificultad o en su negocio u oficio.**
2. **Escriba lo que sucede en la columna (2) (hable del problema o situación).**
3. **Escriba porque pasa en la columna (3)**

(1) Situaciones que representa problema - dificultad?	(2) lo que sucede?	(3) Por qué pasa?
		.
		-