

H1: VALOR de un proyecto

- Problema/Necesidad/Dolor: Origen y Justificación de todo proyecto.
- ¿¿¿Cuál es el problema/necesidad que se busca <u>resolver</u> con un proyecto ???
- Problema/necesidad debe ser claramente identificado y dimensionado mediante una investigación que levante información primaria y secundaria
- □ → Comprender y cuantificar la **propuesta de valor** de un determinado proyecto

H2: Análisis FODA

Herramienta práctica para analizar la pertinencia de proyectos



Análisis PESTEL para Oport. Y Amenazas

4

- Factores Políticos
 - Políticas de impuestos
 - Subvenciones
 - Tratados comerciales
 - Estabilidad política
 - Políticas de Salud, Educación, Infraestructura.
 - Demanda del Estado por bienes y servicios.
- Factores Económicos
 - Crecimiento y ciclos económicos
 - Variables macroeconómicas
 - Tasas de interés
 - Tipo de cambio e inflación

- Factores Sociales
 - Aspectos culturales
 - Modas y tendencias de consumo
 - Nivel de ingresos
 - Cambios en población y distribución etaria.
 - Nivel de educación

- Factores **Legales**
 - Leyes laborales
 - Leyes consumidor
 - Leyes antimonopolio
 - Leyes de salud y protección social
 - Derechos de propiedad intelectual

- Factores Tecnológicos
 - Actividad e inversión en I+D
 - Incentivos tecnológicos
 - Cambios tecnológicos

- Factores **Ecolólogicos**
 - Cambio climático
 - Protección ambiental
 - Eficiencia energética
 - Tecnologías verdes y reciclaje

FODA Empresa Prefabricados

Análisis FODA

Fortalezas

- Experiencia y presencia de marca
- Participación de mercado >90% en la producto XX
- Clientes cautivos
- Alternativa de precio inferior y mayor disponibilidad

Oportunidades

- Crecimiento actividad construcción generado por reactivación económica
- Oportunidades de crecimiento en otras líneas de negocio

Debilidades

- Problemas de disponibilidad de materias primas
- Altos costos fijos y alto break-even operacional → bajo margen operacional EBITDA
- Alto nivel de endeudamiento

Amenazas

- Oportunidad de crecimiento limitado
- Competencia creciente de nuevas empresas (AAA, BBB, CCC y DDD)
- Importante poder negociador de clientes (constructoras y retail) presiona sobre precios y necesidad de KT
- Aumento de precios en materias primas
- Conclusión: Riesgo alto por limitadas oportunidades de crecimiento en el corto plazo; altos costos fijos y bajo margen operacional; alto nivel de deuda y potencial de amenazas.

H3: Lógica Piramidal de un Proyecto



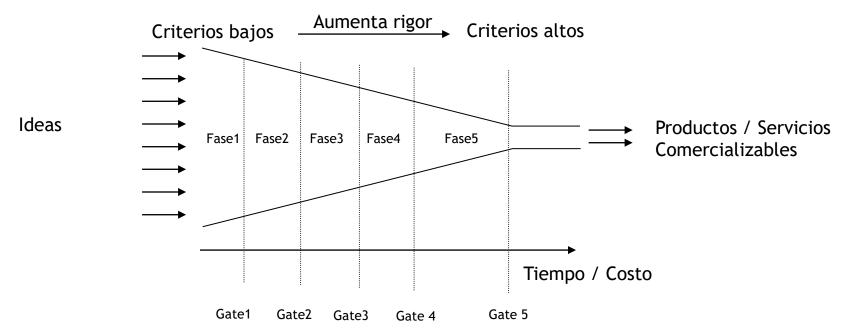
H4: Stage Gate (Embudos) y Portafolios

- El primer paso en la selección de proyectos es clasificar los proyectos: por división operativa (propósito y alcance) y por tamaño de inversión.
- Criterios de selección de proyectos para generar ranking
 - Alineamiento con estrategia
 - Creación de valor y beneficios
 - Evaluación de riesgos (Valor v/s beneficio)
 - Disponibilidad de recursos (presupuesto de capital)
 - Una idea del tamaño aceptable del portafolio (project pipeline)

40% de proyectos cancelados en las empresas top de USA usan técnicas
Stage-gate para revisar valor v/s riesgo

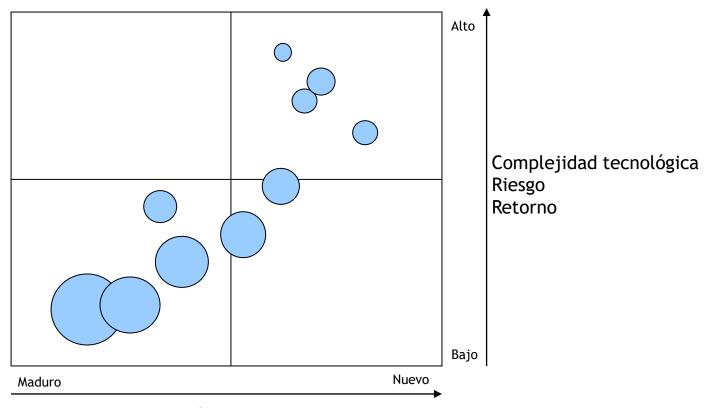
Sistemas Stage-Gate

- Buscan eliminar tempranamente las "malas ideas" y llevar al mercado más rápidamente las "buenas ideas".
- Consiste en una serie alternada de fases de desarrollo (stages) y puntos de evaluación (gates) compuestos por personas que deciden eliminar la idea, enviarla atrás para mayor desarrollo o avanzarla a la siguiente fase



Mapas de Portafolios

Permite alcanzar un buen balance riesgo retorno.



H5: Modelo Diamante (Shenhar&Dvir 2007)

 Permite analizar proyectos en 4 dimensiones y definir el estilo/modelo de gestión que mejor se ajusta para aumentar sus chances de éxito.

