

Curso 1

Módulo 1-Gestión de proyectos

CONTENIDOS DEL BUSINESS CASE		EJEMPLO (ilustrativo no exhaustivo)
NOMBRE DEL PROYECTO		“ALMOHODAS ARTESANAS DE LANA DE OVEJA”
1. INFORMACIÓN PRELIMINAR DEL PROYECTO		María Andrea se plantea aprovechar la lana de esquila su pequeño rebaño para fabricar almohadas artesanas para aquellas personas con alergias a las fibras sintéticas y a los productos químicos que buscan un descanso natural como en antaño
2. CONTEXTO		
2.1. Descripción del contexto en el que ha surgido la oportunidad	¿Por qué ha surgido este proyecto emprendedor? ¿Cuáles son sus principales fortalezas? ¿Qué elementos pueden hacer que se convierta en realidad?	María Andrea es una señora que vive en el rural gallego y tiene una pequeña granja de ovejas. Desde hace años nadie recoge la lana para su uso textil debido al bajo precio de los fabricantes en Asia, Turquía y Marruecos. Ha pensado que en colaboración con una amiga que es costurera podría utilizar esa lana para crear almohadas artesanales, contribuyendo a la economía circular, obteniendo unos ingresos extra y ofreciendo una alternativa a aquellas personas que tienen alergias y buscan almohadas ecológicas
2.2. Urgencia		Media: María Andrea y su amiga Carmen se complementan bien a nivel de conocimientos técnicos y materia prima. También disponen de unas 10 horas semanales que podría dedicar a este negocio
2.3. Potencial impacto del proyecto	Impacto personal y profesional para el emprendedor	1. Reciclar la lana de sus ovejas 2. Obtener unos ingresos extras 3. Aprender nuevos conocimientos de gestión empresarial
	Impacto potencial para los clientes y usuarios que se benefician de la solución	1. Producto natural para usuarios con alergias a las fibras sintéticas 2. Almohadas de alta duración 3. Almohada repelente natural de polillas y ácaros
	Impacto social y medioambiental	1. Proyecto emprendedor alienado con los fondos FEDER de la UE 2. Contribución al desarrollo de mujeres emprendedoras en el medio rural 3. Reducción de la cantidad de lana que se dedica a desperdicios
3. RESULTADOS ESPERADOS	¿Cuál es el objetivo principal de este proyecto? ¿Cuál es el producto final que permitirá cerrar y considerarlo un éxito?	Una pyme que fabrique un modelo de almohada individual de lana en funda de algodón con una capacidad de producción de 36 a 50 unidades al mes
4. GENERACIÓN DEL ALTERNATIVAS	(Descripción de las opciones disponibles)	
4.1. Alternativa A)	No hacer nada	Seguir desechando la lana cada vez que se esquila el rebaño
4.2. Alternativa B)	Escenario optimista	Crear uno o dos modelos de almohada (individual y doble)
4.3. Alternativa C)	Escenario realista	Comenar con un modelo de almohada individual y ver cómo reacciona un posible grupo de clientes potenciales
4.4 Alternativa D)	Escenario pesimista	Difícil de lanzar al mercado por nuestra falta de capacidad de distribución y comercialización

5. DESCRIPCIÓN DE LA SOLUCIÓN

5.1. Fundamentos legales a considerar	Por ejemplo legislación que aplica a tu nuevo negocio a nivel mercantil, fiscal, licencia de actividad, etc	1. Constitución de una entidad jurídica para explotar el negocio 2) Licencia de actividad municipal
5.2. Beneficios	Descripción de los beneficios y capacidades de las que dispondrás cuando lances tu proyecto emprendedor	1. Recuperación de la lana que se desperdicia 2. Ingresos adicionales gracias al tiempo ocioso de las emprendedoras 3. Reivindicación de la capacidad emprendedora de la mujer rural en la economía española 4. Fuente de inspiración para otras mujeres que necesiten ingresos adicionales
5.3. Criterios de éxito	Definición de los criterios con cuáles se evaluará la satisfacción del proyecto y cuál es el grado mínimo a alcanzar para considerarlo satisfactorio	1. Prueba de producto satisfactoria con un grupo de 12 personas con alergias a las fibras 2. Comercialización asequible desde el punto de vista de la gestión diaria 3. Previsión de ingresos trimestrales desde 900 a 2000€
5.4. Alcance	Descripción de los objetivos y propósito del proyecto, los requisitos del producto que se entregará al final considerando los recursos y las limitaciones	Crear la infraestructura mínima viable que nos permita fabricar 1 modelo de almohada individual artesanas de lana de oveja con una producción semanal de 12 unidades en el plazo de seis meses y una inversión de capital de 1.800€ cada socia (3.600€ en total)
5.5. Impacto de la solución		
5.6. Entregables		
5.7. Hipótesis de partida	¿Qué recursos tenemos para comenzar? ¿Qué podemos asumir a la hora de hacer nuestras proyecciones de negocio?	1. Materia prima a coste cero 2. Conocimiento técnico textil suficiente 3. Máquina de coser disponible inicialmente 4. Garaje disponible para adaptarlo a taller textil con una inversión reducida 5. 3 meses para obtener licencia de actividad 6. 1 mes para constituir la sociedad
5.8. Limitaciones	¿De qué capacidades y habilidades carecemos para llevar este proyecto a cabo? ¿Se pueden incorporar? ¿Cómo? ¿Se pueden subcontratar? ¿con quién?	1. Baja capacidad de conocimientos de gestión 2. Desconocimiento de los fundamentos de gestión comercial y canales de venta
5.9. Riesgos	¿Qué riesgos pueden sobrevenir al proyecto?	1. Falta de lana si el producto se vende bien 2. Necesidad de ampliar instalaciones 3. Ventas inferiores a lo esperado que ralenticen la recuperación del capital invertido 4. Demora en la licencia de actividad municipal
5.10. Costes, esfuerzo financiero y fuentes de financiación	¿Cuál es la inversión inicial necesaria para comenzar? ¿Disponemos del capital necesario entre los fundadores y el círculo cercano de familiares y amigos o debemos buscar financiación externa?	Por ejemplo 6.000 €
5.11. Hoja de ruta	Principales pasos a seguir (hitos) para conseguir los objetivos del proyecto	Principales hitos del flujo de vida de las fases de proyecto
5.12. Sinergias e interdependencias	¿Qué alianzas y asociaciones se pueden plantear que supongan beneficios tanbigles para todos?	Pensar de forma amplia en proveedores, clientes, colaboradores y distribuidores

6. GOBERNANZA

6.1. Propietario del proyecto	¿Quién recibirá y operará el proyecto cuando se termine y se entregue el producto del mismo?	1. María Andrea y 2. Carmen
6.2. Proveedores de soluciones	¿Quiénes serán los colaboradores (externos o internos) de este proyecto?	1. Oficina de empleo municipal, 2. Consellería de Familia, Muller e Xuventude 3. Consellería de Medio Rural 4. Gestoría 5. Asociación de mulleres emprendedoras
6.3. Autoridad de diseño y validadores	¿Qué validaciones internas y externas necesitará para llevarse a cabo?	1. Ayuntamiento 2. Responsable de seguridad y salud

CONTENIDOS DEL PROJECT CHARTER

NOMBRE DEL PROYECTO

1. CONSIDERACIONES INICIALES DESCRITAS EN LA VALIDACIÓN DEL BUSINESS CASE

2. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

2.1. Usuarios y necesidades

2.2. Criterios de evaluación del éxito

2.3. Alcance del proyecto

2.3.1. Detalle de qué está incluido en el proyecto

2.3.2. Detalle de qué NO está incluido en el proyecto

2.3.3. Declaración del alcance del proyecto

2.4. Entregables

2.5. Características técnicas del producto final

2.6. Dependencias e interrelaciones del proyecto

3. RECURSOS, COSTE Y HORIZONTE TEMPORAL

3.1. Asignación de recursos suficientes para alcanzar los objetivos propuestos en cada fase de proyecto

3.2. Estimación de coste total de ejecución del proyecto

3.3. Horizonte temporal y principales hitos en cada fase de proyecto

4. APROXIMACIÓN METODOLÓGICA (Agile es la filosofía de gestión recomendada para proyectos emprendedores)

(Sprint, Kanban y Scrum)

4.1. Prueba de concepto (POC) con grupo de clientes

4.2. Feedback y prototipado

4.3. Presentación del prototipo y validación con cliente (si procede)

4.4. Iterara pasos previos N veces

5. ORGANIZACIÓN DETALLADA DE LA GOBERNANZA

5.1. Estructura del equipo de proyecto

5.2. Roles de cada miembro y áreas de responsabilidad

5.3. Miembros consultivos

5.4. Definición de la frecuencia de reunión del equipo de gestión y comité de seguimiento

DESGLOSE DE CATEGORÍAS DE RIESGOS

CATEGORÍA PRINCIPAL	SUBCATEGORÍA
1. TÉCNICOS	1.1. Ingeniería 1.2. Compras 1.3. Fabricación 1.4. Envasado 1.5. Logística 1.6. Instalación 1.7. Manipulación 1.8. Operación 1.9. Desinstalación 1.10. Reparación 1.11. Reciclaje y recuperación
2. EXTERNOS	2.1. Seguridad y Salud 2.2. Medioambiental 2.3. Aceptación social 2.4. Laboral 2.5. Entorno local
3. POLÍTICO ADMINISTRATIVOS	3.1. Legal y regulatorio a nivel nacional 3.2. Legal y regulatorio a nivel autonómico 3.3. Legal y regulatorio a nivel municipal 3.4. Riesgos derivados de obligaciones fiscales y tributarias (AEAT) 3.5. Otras licencias y permisos
4. CONTRACTUALES	4.1. Ingresos 4.2. Mercado objetivo 4.3. Tipos de interés 4.4. Riesgo financiero 4.5. Contratación con proveedores 4.6. Rescisión de contratos e incumplimientos
5. ORGANIZACIONALES	5.1. Gestión del proyecto 5.2. Objetivos 5.3. Recursos 5.4. Supervisión y evolución del proyecto 5.5. Gestión de la información y GRPD

MATRIZ RIESGO: IMPACTO-PROBABILIDAD

PROBABILIDAD	ALTO			
	MEDIO			
	BAJO			
		BAJO	MEDIO	ALTO
		IMPACTO		

- Riesgo aceptable con planes de contingencia
- Inaceptable: desarrollo de estrategia de mitigación (evitar, reducir, transferir o compartir)
- Evitar a toda costa con reducción inmediata

NOMBRE DEL PROYECTO: "Almohodas artesanas de lana de oveja"

NOMBRE DE LA SOCIEDAD: A definir después del curso de branding oveja"

GESTORAS: María Andrea y Carmen

FECHA DE CREACIÓN DOC.: 25/07/2020

Desglose de tareas y entregables principales por fase de proyecto	Fase del proyecto y tareas principales a acometer	Responsable	Fecha de inicio	Fecha estimada para la finalización	Duración de la tarea en días	Fase 1 Identificación de la necesidad u oportunidad												Fase 2 Inicio									Fase 3 Planificación									Fase 4 Ejecución									Fase 5 Cierre del proyecto																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
						Semana 1				Semana 2				Semana 3				Semana 4			Semana 5			Semana 6			Semana 7			Semana 8			Semana 9			Semana 10			Semana 11			Semana 12			Semana 13			Semana 14			Semana 15																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																				
						L	M	X	J	V	L	M	X	J	V	L	M	X	J	V	L	M	X	J	V	L	M	X	J	V	L	M	X	J	V	L	M	X	J	V	L	M	X	J	V	L	M	X	J	V	L	M	X	J	V																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
1	Identificación de la necesidad y oportunidad de negocio																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						</

	FASE	PUERTA	FASE	PUERTA	FASE	PUERTA	FASE	PUERTA	FASE	PUERTA
	1. IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD		2. IDEACIÓN		3. PLANIFICACIÓN		4. EJECUCIÓN		5. CIERRE	
Animador principal	Propietario del proyecto	0	Propietario del proyecto	1	Gerente de proyecto	2	Equipo de proyecto	2	Propietario y usuarios del producto	4
Entregable base fruto de la etapa anterior	Necesidad o problema indefinido		Business case		Project charter		Proyecto detallado y plan de trabajo		Producto del proyecto	
Entregable(s) producidos en la etapa	Business case		Project charter		Proyecto detallado y plan de trabajo		Producto del proyecto		Informe final de proyecto	
Principales tareas	Justificación del proyecto y prueba de concepto con potenciales clientes o usuarios. Inicio de la redacción del plan de marketing		Organización del proyecto, identificación de los colaboradores, validación de la viabilidad, análisis de riesgos. Prototipado		Descripción detallada de la solución, definición y asignación de tareas, definición del alcance y asignación de recursos. Definición de las decisiones de producto y estándares de calidad si procede. Cronograma		Puesta en marcha, industrialización del producto. Gestión de limitaciones, coste, tiempo y riesgos		Aceptación y validación del proyecto, lecciones aprendidas y puntos de mejora, cierre	
Preguntas de validación para cambiar de fase	¿Qué necesidad atendemos o qué problema resolvemos a los usuarios? ¿Cómo perciben los potenciales usuarios el valor añadido?		¿Es la mejor forma de maximizar el valor del proyecto?		¿Podemos ejecutar con éxito este proyecto creando valor para todas las partes implicadas?		¿Está el producto listo para ser entregado al usuario?		¿Se han alcanzado los objetivos del proyecto? ¿Puede pasar el producto a la fase operativa con un funcionamiento eficiente? ¿qué lecciones hemos aprendido?	