

---

# TRABAJO POR PROYECTOS DE INVERSIÓN

Solución  
Presentación y evaluación de proyectos

---

# SUMARIO

1. ¿Qué es una Oficina de Gestión de Proyectos?
2. ¿Qué es una idea de proyecto?
3. Organización del proyecto
4. Factibilidad de proyecto
5. Propuesta de proyecto
6. Indicadores de factibilidad
7. ¿Cómo se registra un nuevo proyecto en Mercurio?

# Oficina de Gestión de Proyectos



# OFICINA DE GESTIÓN DE PROYECTOS (BGP, OGP, PMO)

## FUNCIONES



# OGP

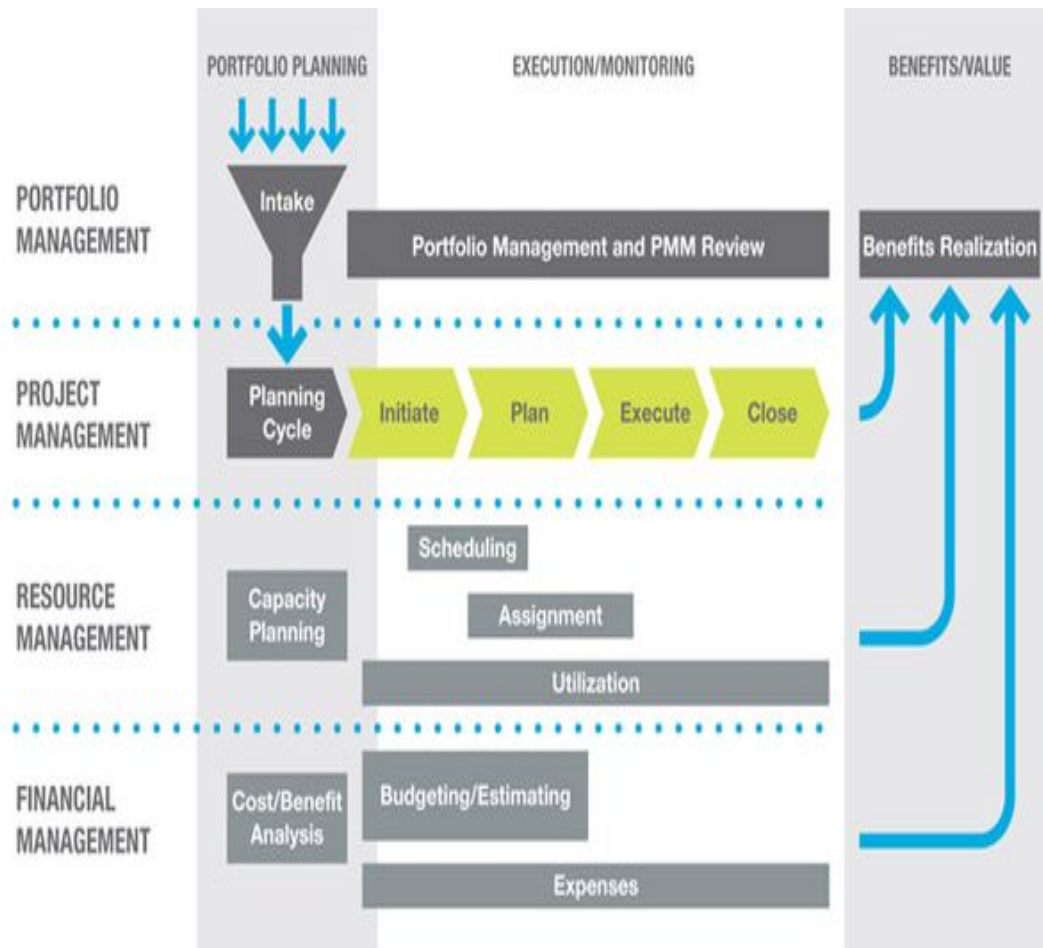
## EL DÍA A DÍA

APROBACIÓN DE  
PROYECTOS

SEGUIMIENTO DE  
PROYECTOS

GESTIÓN DE RECURSOS

GESTIÓN FINANCIERA



# ¿Inversor o Colaborador de Proyectos?

*Los participantes invierten en el Proyecto, con su trabajo, su tiempo, su conocimiento y sus aptitudes.*

## Ser Colaborador de proyecto

Para informarse sobre las propuestas de proyectos en curso, (o futuros, todavía sin Responsable) e incorporarse a un proyecto ya existente, consultar la página de propuesta en [el siguiente enlace](#).

Desde el espacio tiene la posibilidad de “Enviar Solicitud” enviando breve descripción de cómo quieren participar en el proyecto.

## Ser Gerente de proyecto

Para abrir un nuevo proyecto, sobre la base de una idea propia, que no está incluida en la lista propuesta, escribir a: [strategie@lahavane.com](mailto:strategie@lahavane.com)

Para tomar la responsabilidad de un proyecto propuesto, incluido en la lista, consultar la página de  propuesta en:

Menu Mercurio CRA / Empleos.

# IDEA DE PROYECTO



# PROYECTO DE INVERSIÓN

Un proyecto: Conjunto de actividades coordinadas para cumplir **con un fin específico**, para el que se establece un **período de tiempo** y un **presupuesto** para el cumplimiento de dicho fin.

Una inversión: Colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esto quiere decir que, **al invertir en un proyecto con la nueva empresa, se renuncia a un beneficio inmediato por uno improbable.**

El proyecto de inversión es un **PLAN** al que se le **asigna capital e insumos materiales, humanos y técnicos.**

**Su objetivo es generar un rendimiento económico a un determinado plazo.**



# PROPUESTA DEL PROYECTO

## Primera idea

El gerente de proyecto

## Primera idea

Desarrolle una primera idea de proyecto, basada en la lista propuesta y de acuerdo con los intereses del inversor. El Proyecto de Inversión debe ser atractivo para la empresa.

## El gerente de proyecto

El inversor o grupo compuesto por inversores designados o espontáneos nombra a un Gerente, generalmente el Inversor de Gestión, que será el responsable de Proponer esta primera idea y sus motivaciones a la gestión de la empresa.

# La organización

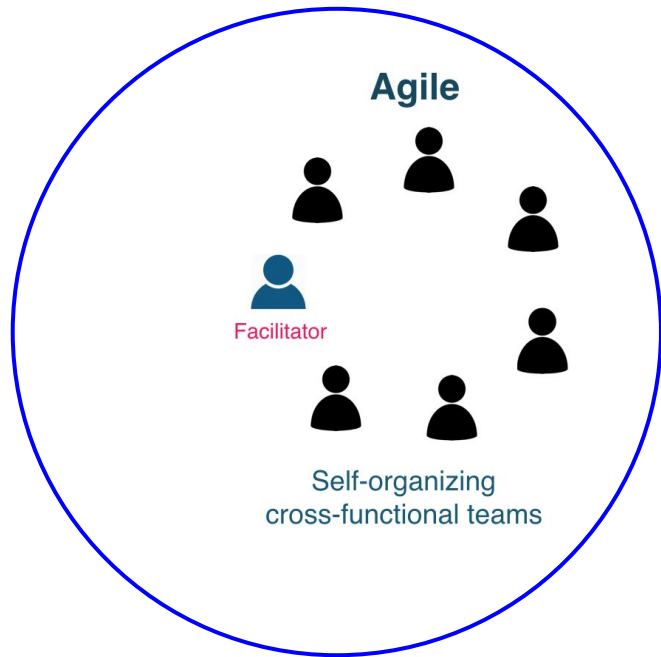
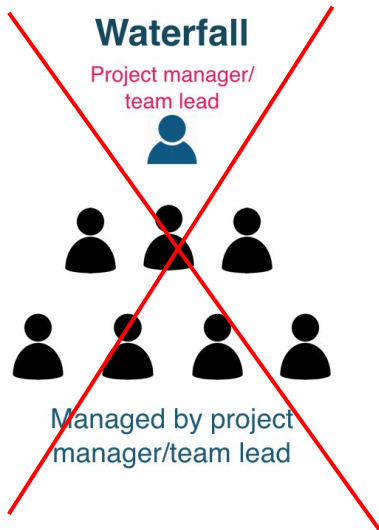


# Experticias, no Jerarquías

## FORMA DE ORGANIZACIÓN

INSPIRADOS EN  
METODOLOGÍAS  
ÁGILES (SCRUM)

Modelo Ágil  
Colaborativo

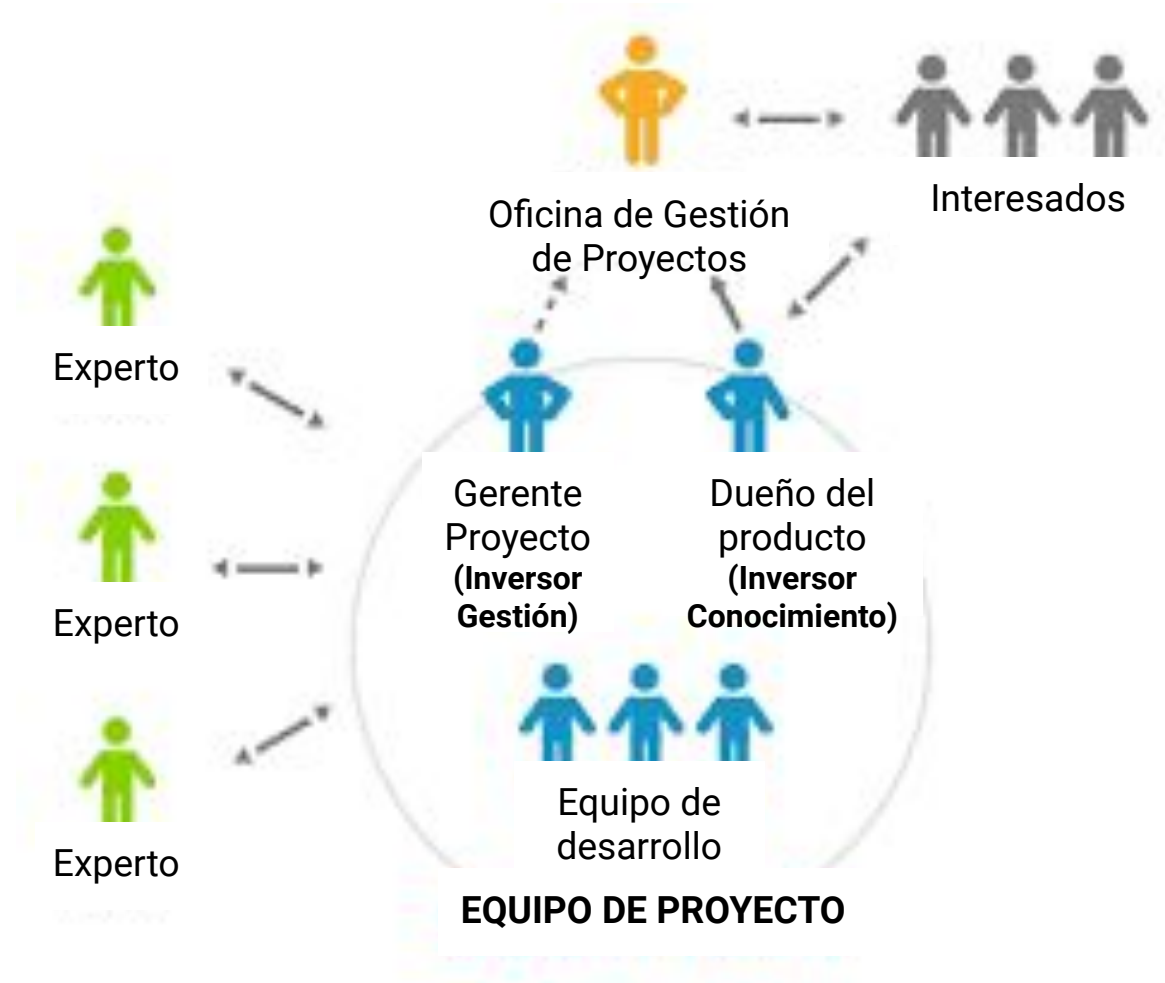


# LAS RELACIONES LA COMUNICACIÓN

Business Owner: - Oficina de Gestión de Proyectos

Stakeholders: Interesados, pueden ser Clientes u otros inversores.

Experto: Subject Matter Expert (SME):  
Alguien con conocimiento especializado o talento que necesita el Equipo para el proyecto.



# ROLES DEL EQUIPO DE PROYECTO

**Gerente del Proyecto**  
(ScrumMaster)

**Responsable del Producto**  
(Product Owner)

**Equipo de proyecto**  
(Scrum Delivery Team)



**Dueño del Producto**

- Domina lo que se necesita y por qué se necesita.
- Define qué hacer.

**Gerente del Proyecto**

- Se enfoca en cómo trabajar mejor.
- Facilitador

**Equipo de proyecto**

- Ejecutan el plan.
- Su trabajo define cómo y cuán rápido se realizarán las entregas.

# PRESENTAR IDEA DE PROYECTO

## a la Oficina de Gestión de Proyectos (Bureau de Gestion des Projets)

El inversor o grupo de inversores compuesto por inversores designados o espontáneos, nombra a un gerente de proyectos (generalmente un inversionista de gestión)

Este Gerente de Proyectos será el responsable a cargo de proponer esta primera idea y sus motivaciones a la Oficina de Gestión de Proyectos.

- La propuesta de proyecto debe registrarse como una Tarea de Mercurio en el Proyecto: Stratégie 2020.
- Si la idea es interesante, la empresa crea el Proyecto en Mercurio
  - En este espacio de proyecto se realizará inicialmente el trabajo de preparación de la propuesta de proyecto.

# PRESENTAR IDEA DE PROYECTO

**Objetivos:** Se definen los objetivos del proyecto, no deben exceder los 3 objetivos.

**Análisis del mercado objetivo:** Espacio donde se determina la relación entre la oferta y la demanda.

**Plan de entregas:** Espacio para definir los entregables del proyecto

## PERFIL DEL PROYECTO

Ultima modificación: 9/6/20

PROYECTO XX

|              |         |
|--------------|---------|
| Presupuesto  | \$736   |
| VAN          | \$1,553 |
| Recuperación | 9 meses |

### RESPONSABLE DEL PROYECTO

Juan Perez...

Fecha de Inicio

6/30/2020

Fecha de Fin

8/8/2020

Duración

1 meses

### OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo x

Objetivo y

Objetivo z

### ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO

Escribir aquí

Consumidores directos de la solución

Escribir aquí

Evaluación de Venta

### PLAN DE ENTREGAS

Entregable 1

Mes / Año

6/20

Entregable 2

6/20

# PREPARAR EL PROYECTO

## TAREAS DEL GERENTE DEL PROYECTO

Desglose del trabajo

Datos presupuestarios

Presentación de la Propuesta

Construcción del equipo

1. Desglose de las tareas con el mayor detalle posible.  
Permite tener una idea precisa del trabajo a realizar. Y a partir de esto, las habilidades necesarias y el esfuerzo requerido, y por lo tanto, el número de colaboradores necesarios.
2. Busca información de los costos  
Tarifas para el pago de servicios y los modelos de estimación de beneficios definidos por la Oficina de Gestión de Proyectos.
3. Prepara y coordina la presentación de la Propuesta de Proyecto.
4. Una vez aprobada la propuesta: Recluta el equipo de trabajo necesarios para el proyecto.



# REGISTRAR IDEAS DE PROYECTO - MERCURIO

**Idea:** Se registran como tareas, en el proyecto: ESTRATEGIA 2020 - OGP

Las ideas de nuevas propuestas de proyecto deben registrarse como tareas y en el nombre debe aparecer la palabra "*Idea*", para aclarar que existe una intención de posible proyecto.

Por ejemplo: *Idea de proyecto: Recursos de infraestructura - Hotel*

# Montaje de un Proyecto de Inversión

Determine qué tipo de inversión es

## **(Inversión - Reinicio) - Reprise**

Todos los proyectos que tienen como objetivo optimizar la reanudación de nuestra actividad turística.

## **(Inversión - Patrimonio) - Patrimoine**

Todos los proyectos que puedan crear valor para la empresa, como los sistemas TI, la parte de infraestructura de producción o, a largo plazo, un proyecto de asociación entre Receptivos.

# Factibilidad en un proyecto



# PREFACTIBILIDAD - FACTIBILIDAD

## ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD

Análisis preliminar de la Idea del Proyecto:

- Sondeo de mercado:
  - Identificar posibles consumidores
  - Posibilidades de aceptación del nuevo producto por los consumidores.
  - Identificar correspondencia entre la necesidad del perfil de consumidores y lo que satisface el producto.
  - Estimación inicial de niveles de consumo del producto, y su forma de distribución.
- Valoración preliminar de la Disponibilidad de los insumos o expertos que requiere el proyecto.

## FACTIBILIDAD

Factibilidad técnica

- Desglose de tareas análisis de viabilidad técnica.

Factibilidad económica

- Verificar los estimados de Consumidores y niveles de consumo para **proyectar los beneficios.**
- Corroboración de las ventajas desde el punto de vista financiero, económico y social.

Factibilidad operacional u organizacional

- Verificación de la disponibilidad de los recursos humanos, materiales, y financieros.

**Obtener la decisión definitiva sobre la realización del proyecto**



**El alcance es la base del Plan. Define qué se quiere.**

Todas las dimensiones se afectan según las restricciones que se definan en las otras.

Las restricciones de cada proyecto en una de estas dimensiones determinará la estimación de las otras variables.

# PROYECTO: ALCANCE y ENTREGABLES

## ¿QUÉ ES EL ALCANCE?

Es la descripción de los límites del proyecto, define la solución, y lo que ella abarca para lograr sus objetivos.

El alcance debe contener una definición precisa de la solución que se debe obtener con el proyecto. Indicando sus partes o comportamientos esperados.

*A menudo es sano definir lo que no formará parte de la solución.*

## ¿QUÉ ES UN ENTREGABLE?

Producto, resultado, o capacidad que entrega el proyecto en un momento determinado.

**DEBE TENER VALOR DE USO PARA LA EMPRESA.**

No son entregables resultados parciales que la empresa no pueda utilizar en la práctica de su operación.

**Debe ser siempre verificable y es el resultado que el proyecto le factura a la empresa.**

# PROYECTO: EJEMPLO DE ALCANCE

## ***Propuesta de proyecto: Actualización de Recursos de Infraestructura: Casas***

***Objetivo:*** completar los datos de infraestructura de Casas que no se levantaron en el primer montaje y la verificación de los datos que pueden haber cambiado. El proyecto termina con los RI de Casas (casas y habitaciones) llevados a estado validado y aprobados por el cliente.

***Estimación inicial del alcance:-*** 400 RI Casas Particulares y 805 RI Habitaciones correspondiente a estas casas.

***Resultado esperado:*** Aprobación por el cliente de RI de Casas (Habitaciones y casas) y llevados a estado validado.

Proyecto: Actualización de Recursos de Infraestructura: Casas

Fecha de Inicio: 6/08/2020

Fecha de Fin: 7/20/2020

Presupuesto Total: \$1304

VAN: \$962

Colaboradores: 2 + 3 (Gp y Equipo)

Payback: 10 meses

Facilidad de pago: 100%

# PROYECTO: EJEMPLO DE ENTREGABLES

1. Proyectos de Patrimonio / Tipo producción
  - a. **Entregable:** *Recursos de Infraestructura- Hoteles*
2. Proyectos de Reinicio de operaciones:
  - a. **Entregable:** *Campaña de comunicación para recuperar el mercado INDIV FR B2C*
3. Proyectos de desarrollo tecnológico
  - a. **Entregable:** *Sistema de gestión de promoción y venta en línea B2B (Herramienta base CRA)*



# PREPARAR EL PROYECTO

## INFORMACIÓN DE COSTOS

Tarifas de referencia para el pago de servicios.

Base contractual disponible.

Estimación de costos por cada tarea.

1. Tarifas de referencia para el pago de servicios.
2. Base contractual disponible.
3. Estimación de costos por cada tarea: Se calcula como el producto de la cantidad de trabajo por la tarifa unitaria del tipo de trabajo a realizar en cada tarea.

# EL RECLUTAMIENTO

EL GERENTE DE PROYECTOS  
ARMA EL EQUIPO.

COLABORA CON LA EMPRESA  
PARA NEGOCIAR  
COLABORADORES CRÍTICOS

Conociendo las habilidades requeridas, la estimación del trabajo, y los contratos a aplicar, el gerente recluta a los colaboradores necesarios para el proyecto.

- Negociación
  - Se solicitan posibles colaboradores para varios proyectos. Eligen de acuerdo a sus intereses y tiempos para llevar a cabo las tareas propuestas. La Oficina de Gestión de Proyectos puede intervenir por un proyecto u otro dependiendo de los intereses estratégicos de la empresa.

## Estudio de factibilidad define:

### PARA LA EMPRESA

Definición del alcance de la solución y el momento de cada entregable.

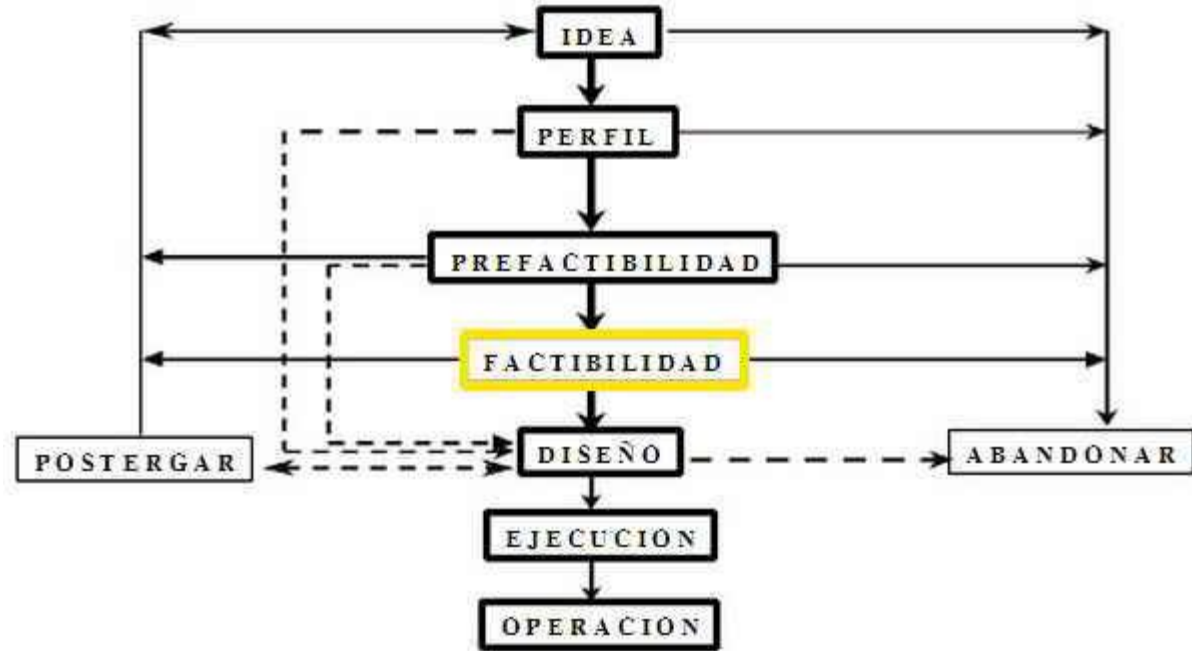
Definición del equipo de trabajo y las herramientas requeridas.

Estimación del presupuesto global, cronología de ejecución, y la previsión de beneficios del proyecto para la empresa.

### PARA EL EQUIPO DE PROYECTO

Costos de operación, remuneración del equipo.

Estructura organizativa y plan de tareas.



## Propuesta de proyectos

# Propuesta de proyectos



## PROPUESTA DEL PROYECTO

La empresa funciona como el INVERSOR de Recursos Tecnológicos, Financieros o Institucionales.

Deben quedar claros los beneficios.

Todos los involucrados invierten.

Se elabora para solicitar apoyo tecnológico, institucional y/o financiero para su ejecución.

Debe dejar claro:

- Resultados para el CLIENTE (La Empresa) - ALCANCE
- Argumentos de su factibilidad.

Es positivo dejar claro el aporte del equipo a la inversión.

# PRESENTAR IDEA DE PROYECTO

**Requerimientos de validación de entregas:** Definir la frecuencia requerida de validación de los entregables con la empresa. Por ejemplo: cada 15 días.

**Herramientas o validaciones necesarias:** Definir las herramientas requeridas para el proyecto, no definidas por la empresa.

**Equipo de previsto:** Listar las personas con habilidades y competencias identificadas para trabajar en el proyecto.

## REQUERIMIENTOS DE VALIDACION DE ENTREGAS

Frecuencia requerida de validación de resultados

Metodos de validación de resultados

Formatos y vías de entrega de la solución

## HERRAMIENTAS O VALIDACIONES NECESARIAS

Listar aquí cualquier otra herramienta no definida por la empresa que se requiera utilizar en el proyecto explicando la necesidad de su uso. Indicar si alguna de ellas suma costos al proyecto.

Indique costos

Uso de Plataforma de Pago de Caralbes (Marque con una X)

## EQUIPO PREVISTO

Cantidad de tareas

|               |   |
|---------------|---|
| Colaborador a | 1 |
| Colaborador x | 3 |
| Colaborador y | 2 |
| Juan          | 1 |
| Yenla         | 1 |
| (empty)       |   |

## ESTIMACIÓN DE PRESUPUESTO

**Objetivo:** Obtener el monto total de costo de proyecto y los montos por cada entregable.

Se basa en el desglose de las tareas requeridas para completar un paquete entregable a la empresa.

El desglose sólo se necesita hasta el nivel que permita justificar el presupuesto previsto para cada entregable.

El presupuesto de cada tarea se puede calcular con la suma de tipos de costos: Por esfuerzo, por unidades, o por costo fijo.

# Método de cotización: por unidad



RESPONSABLE DEL PROYECTO

Allison LE CORRE

PRESUPUESTO

Total \$ 9,808.15

| WBS   | Tareas por Entregable                             | Trabajo<br>Hr | Tarifa | Por unidad<br>Unidad | \$/Unidad | Costos<br>Fijos | Costo       | Asignado a           | Fecha de entrega | Periodo del |
|-------|---------------------------------------------------|---------------|--------|----------------------|-----------|-----------------|-------------|----------------------|------------------|-------------|
| L     | Preparación Contenido – 1er Entrega               |               |        |                      |           |                 | \$ 2,820.74 |                      | 7-6-2020         | 7-2020      |
| L.1   | Gestión Primera Entrega                           |               |        |                      |           | \$300.00        | 300.00      | Allison              |                  | 1           |
| L.2   | Definiciones Generales                            |               |        |                      |           |                 | -           |                      |                  | 1           |
| L.2.1 | Charte de Style                                   |               |        | 1.0                  | \$300.00  |                 | 300.00      | Elodie               |                  | 1           |
| L.2.2 | Definiciones Pautas Fotográficas de Artículos     |               |        | 1.0                  | \$10.00   |                 | 10.00       | Wanda                |                  | 1           |
| L.2.3 | Definiciones Pautas Visuales                      |               |        | 1.0                  | \$10.00   |                 | 10.00       | Allison              |                  | 1           |
| L.2.4 | Definiciones de Etiquetas de todas las Páginas    |               |        | 1.0                  | \$5.00    |                 | 5.00        | Allison              |                  | 1           |
| L.2.5 | Definiciones de Manual de Montaje de Artículos    |               |        | 1.0                  | \$10.00   |                 | 10.00       | Allison              |                  | 1           |
| L.2.6 | Edición y Formateo de Fuentes Magazine            |               |        | 9.0                  | \$2.50    |                 | 22.50       | Osiris               |                  | 1           |
| L.2.7 | Definiciones Necesidades Artículos Magazine       |               |        | 1.0                  | \$5.00    |                 | 5.00        | Osiris               |                  | 1           |
| L.2.8 | Definiciones Necesidades Artículos Agenda         |               |        | 1.0                  | \$5.00    |                 | 5.00        | Daylen               |                  | 1           |
| L.3   | Una Ilustración por Temporada                     |               |        | 4.0                  | \$100.00  |                 | 400.00      | Diseñadores Externos |                  | 1           |
| L.4   | Redacción                                         |               |        |                      |           |                 | -           |                      |                  | 1           |
| L.4.1 | Redacción artículos Mag de Optimización 1 (800 p) |               |        | 3.0                  | \$40.00   |                 | 120.00      | Bertrand             |                  | 1           |
| L.4.2 | Redacción artículos Voyage Bon à Savoir (400 p)   |               |        | 14.0                 | \$20.00   |                 | 280.00      | Bertrand             |                  | 1           |
| L.4.3 | Redacción Editó (300 p)                           |               |        | 1.0                  | \$12.00   |                 | 12.00       | Bertrand             |                  | 1           |
| L.4.4 | Redacción Coup de Coeur (300 p)                   |               |        | 1.0                  | \$12.00   |                 | 12.00       | Daylen               |                  | 1           |
| L.4.5 | Redacción Intros Collections Magazine (200 p)     |               |        | 8.0                  | \$8.00    |                 | 64.00       | Osiris               |                  | 1           |
| L.4.6 | Redacción Intros Sélections Agenda ESP (200 p)    |               |        | 8.0                  | \$5.00    |                 | 40.00       | Daylen               |                  | 1           |
| L.4.7 | Redacción Artículos sobre Ilustradores            |               |        | 5.0                  | \$20.00   |                 | 100.00      | Allison              |                  | 1           |
| L.4.8 | Redacción Artículos entregados en Mayo            |               |        |                      |           | \$115.00        | 115.00      | Redactores Externos  |                  | 1           |



# Naturaleza del producto

Productos básicos.

Productos innovadores o especializados

Productos básicos:

- Mercados establecidos y bien desarrollados con múltiples puntos de venta. Precios estándar para los productos a disposición del Público. Ejemplo: Viajes convencionales, rentas de Auto.
- **Una pequeña diferencia en el precio o contenido del producto puede hacer que los compradores seleccionen un producto diferente.**

Productos innovadores o especializados:

- Por definición no cuentan con un precio de mercado existente, pero se pueden determinar precios posibles tomando como base los precios, productos de la competencia.
- Requiere valorar la alineación de la solución con la necesidad de los consumidores

# ELEMENTOS DE LA PROYECCIÓN DE BENEFICIOS DEFINIDA POR LA EMPRESA

Datos de referencia de consumo:

- Análisis de situación actual: Resultados históricos o estadísticas de consumo actuales.

Estimación de consumo:

- Cantidad de operaciones del mismo período (Consumidores x niveles de consumo).
- Factor de incertidumbre.

## ELEMENTOS DE LA PROYECCIÓN

1. Datos de consumo: Basado en los datos de operaciones del período señalado.
2. Proyección cuantificada de las operaciones en el nuevo período.
3. Se utiliza un factor de incertidumbre para ajustar la proyección de los datos históricos a las condiciones actuales.
  - Para los proyectos comerciales se toma como beneficio atribuido a los proyectos el margen neto.
  - Para los proyectos de Promoción se calcula el máximo beneficio atribuido como un por-ciento del ingreso previsto.
  - Para los proyectos de RI se calcula el beneficio como el ahorro en los costos de transmisión de información en las operaciones y la promoción.

# Presentación del proyecto a la Oficina de Gestión de Proyectos

El gerente va completando la Propuesta de proyecto en la medida en que va definiendo sus elementos: alcance, tareas, presupuesto.

Una vez completa la propuesta, la presenta a la Oficina de gestión del proyecto en la Plantilla de Propuesta de Proyecto.

*Dar a la empresa, la naturaleza y magnitud de los beneficios previstos.*

*En ausencia de este análisis, es muy posible que ésta escoja financiar una propuesta alternativa, en la que se dé una mejor demostración de los beneficios previstos.*

# Negociación del proyecto

El BGP y el Gerente del Proyecto discuten las condiciones del Proyecto.

El objetivo es aprobar el de una manera u otra.

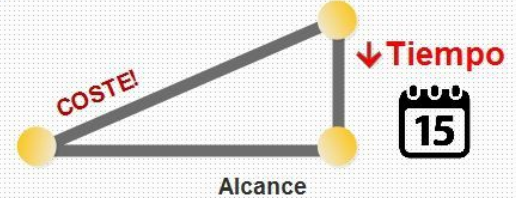
## Triángulo de la Gestión de Proyectos



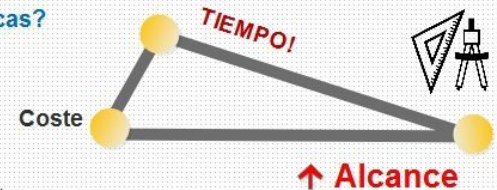
Más barato?



Más rápido?



Más características?



<http://www.cesarviudez.com>

# FLUJO DE CAJA

Establecer la facturación del proyecto, que se consideran los costos de la empresa.

Permite proyectar los desembolsos requeridos para cada Cuenta

Es la diferencia entre los ingresos y los costos...

|                                                        | \$0 | 6-2020 | 7-2020 | 8-2020 | 9-2020 | 12-2020 | 3-2021 | 6-2021 | 9-2021 | TOTAL |
|--------------------------------------------------------|-----|--------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|
| <b>Presupuesto requerido</b>                           |     | \$409  | \$327  | \$0    | \$0    | \$0     | \$0    | \$0    | \$0    | \$736 |
| <b>Acuerdo de pagos</b>                                |     | \$100  | \$150  | \$200  | \$50   | \$0     | \$0    | \$0    | \$0    | \$500 |
| Via de pago 1 (Efectivo en Cuba)                       |     | \$100  | \$150  | \$50   | \$50   |         |        |        |        | \$350 |
| Via de pago 2 (Cuenta colaborador x)                   |     |        |        | \$150  |        |         |        |        |        | \$150 |
| <b>Beneficios esperados</b>                            |     | \$11   |        |        | \$11   | \$200   | \$543  | \$351  | \$239  | \$765 |
| <b>Bruto Mensual</b>                                   |     | -\$398 | -\$327 | \$0    | \$11   | \$200   | \$543  | \$351  | \$239  | \$29  |
|                                                        |     |        |        |        |        |         |        |        |        |       |
| <b>Acumulado Bruto (sin inflacion ni otros gastos)</b> |     | -\$398 | -\$725 | -\$725 | -\$714 | -\$514  | \$29   | \$381  | \$619  | \$29  |

# FLUJO DE CAJA

Se toma de la pestaña Presupuesto según las fechas de Entregables

Se propone aquí mismo por Equipo de proyecto

Se estiman en otra hoja, según el tipo de proyecto y se cargan aquí

| \$0                                                    | 6-2020 | 7-2020 | 8-2020 | 9-2020 | 12-2020 | 3-2021 | 6-2021 | 9-2021 | TOTAL |
|--------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|
| <b>Presupuesto requerido</b>                           | \$409  | \$327  | \$0    | \$0    | \$0     | \$0    | \$0    | \$0    | \$736 |
| <b>Acuerdo de pagos</b>                                | \$100  | \$150  | \$200  | \$50   | \$0     | \$0    | \$0    | \$0    | \$500 |
| Via de pago 1 (Efectivo en Cuba)                       | \$100  | \$150  | \$50   | \$50   |         |        |        |        | \$350 |
| Via de pago 2 (Cuenta colaborador x)                   |        |        | \$150  |        |         |        |        |        | \$150 |
| <b>Beneficios esperados</b>                            | \$11   |        |        | \$11   | \$200   | \$543  | \$351  | \$239  | \$765 |
| <b>Bruto Mensual</b>                                   | -\$398 | -\$327 | \$0    | \$11   | \$200   | \$543  | \$351  | \$239  | \$29  |
|                                                        |        |        |        |        |         |        |        |        |       |
| <b>Acumulado Bruto (sin inflación ni otros gastos)</b> | -\$398 | -\$725 | -\$725 | -\$714 | -\$514  | \$29   | \$381  | \$619  | \$29  |

# Estimación de Beneficios:

## Cuantificar el impacto

Proyección de Ventas futuras

factor de incertidumbre

Datos de referencia: Histórico del último año

| Metodo de estimación de Beneficios de Operaciones de Incentivo FR     |                           |                                |                              |                         |                          |                    |                         |                              |                          |
|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------|--------------------------------|------------------------------|-------------------------|--------------------------|--------------------|-------------------------|------------------------------|--------------------------|
| Beneficios de referencia (Histórico)                                  | Período                   | % Margen Neto (Promedio Final) | Trimestre Abril - Junio 2018 | Julio - Septiembre 2018 | Octubre - Diciembre 2018 | Enero - Marzo 2019 | Abril - Junio 2019      | Julio - Septiembre 2019      | Octubre - Diciembre 2019 |
|                                                                       | Beneficios de operaciones | 8.21%                          | \$91,402                     | \$14,551                | \$562,274                | \$1,133            | \$67,521                |                              | \$203,593                |
| Previsión                                                             |                           |                                |                              |                         |                          |                    |                         |                              |                          |
| Beneficio estimado por nuevas ventas                                  | Incertidumbre             | 50%                            | Trimestre Abril-Junio 2020   | Julio-Septiembre 2020   | Octubre - Diciembre 2020 | Enero - Marzo 2021 | Abril 2021 - Junio 2021 | Julio 2021 - Septiembre 2021 | Octubre - Diciembre 2021 |
|                                                                       | Nuevas ventas previstas   |                                | \$0                          | \$0                     | \$281,137                | \$567              | \$33,760                | \$0                          | \$101,797                |
|                                                                       | Margen Neto Previsto      |                                | \$0.00                       | \$0.00                  | \$23,074.37              | \$46.50            | \$2,770.89              | \$0.00                       | \$8,354.98               |
| Porcentaje de ingresos dedicado a la gestion comercial o la promoción |                           | 2%                             | \$0                          | \$0                     | \$5,623                  | \$11               | \$675                   | \$0                          | \$2,036                  |
|                                                                       |                           |                                |                              |                         | 24.37%                   | 24.37%             | 24.37%                  |                              | 24.37%                   |

# Indicadores de Factibilidad





# Valor Presente Neto (VPN ó VAN)

## PayBACK

El valor presente neto (VPN) es la diferencia entre el valor presente de las entradas de efectivo y el valor presente de las salidas de efectivo durante un período de tiempo dado.

El dinero, a medida que pasa el tiempo, disminuye su valor, por lo tanto, es necesario saber cómo se afecta dicho capital en el tiempo, para determinar si la inversión pierde o no valor.

Consiste en actualizar mediante una tasa, todos los flujos de caja futuros, y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial.

En la medida en que el VPN sea favorable significa que el negocio logra que la inversión, más allá de la devaluación natural del dinero, genere la riqueza necesaria que compense la devaluación de la moneda.

El PAYBACK refleja el tiempo que se demora en determinado proyecto la recuperación de la inversión.

Se usa para evaluar la rentabilidad del proyecto y el riesgo de llevarlo a cabo. Mientras más corto sea el periodo de recuperación, menor riesgo.

# INDICADORES PARA EVALUAR LA FACTIBILIDAD

|                                                       |                |                |
|-------------------------------------------------------|----------------|----------------|
| <b>V.A.N.</b>                                         | <b>\$1,553</b> | Mayor<br>mejor |
| % <u>descuento</u>                                    | 15.00%         |                |
| % <u>inflación</u>                                    | 3.00%          |                |
| <b>PayBack</b>                                        | <b>9 meses</b> | Menor<br>mejor |
| Última periodo con<br>FlujoAcumulado negativo         | 9              |                |
| Valor absoluto del último Flujo<br>Acumulado negativo | \$572          |                |
| Valor del Flujo de Caja del<br>siguiente periodo      | \$1,645        |                |
| <b>Facilidades de Pago</b>                            |                | Menor<br>mejor |
| % a <u>pagar en periodo de<br/>inversión</u>          | 170%           |                |
| Volumen a <u>pagar en<br/>Periodo de Inversión</u>    | \$1,252        |                |
| Cantidad a <u>pagar en los<br/>proximos 6 meses</u>   | \$1,252        |                |
| <b>Otros Riesgos</b>                                  |                | Menor<br>mejor |
| <b>Colaboradores</b>                                  | <b>Tareas</b>  |                |
| 6                                                     | 8              |                |
| 736                                                   |                |                |

|          |                                                |
|----------|------------------------------------------------|
| Azul     | Bajo Riesgo, Resultado positivo óptimo         |
| Verde    | Bajo Riesgo, Resultado positivo pero no óptimo |
| Amarillo | Riesgo Medio                                   |
| Rojo     | Alto riesgo                                    |

# PLANTILLAS DE PROPUESTAS DE PROYECTO

- Plantillas de propuestas de proyectos para cada uno de los tipos de proyectos definidos.
- Estas plantillas ya contienen la proyección de beneficios según modelo definido por la empresa.
- Con estas plantillas el Gerente de Proyecto puede crear una propuesta de proyecto y hacer análisis de factibilidad usando el modelo de proyección de beneficios que necesita ese proyecto.

## PLANTILLAS CREADAS

Para proyectos de Infraestructura y Catálogos de proveedor

- [PLANTILLA PROYECTO CRA-INFRAESTRUCTURA.ods](#)

Para proyectos de Gestión Comercial y Catálogos de Cliente.

- [PLANTILLA PROYECTO CRA-COMERCIAL - B2B FR.ods](#)
- [PLANTILLA PROYECTO CRA-COMERCIAL - B2C Especializado FR.ods](#)
- [PLANTILLA PROYECTO CRA-COMERCIAL - B2b Especializado FR.ods](#)
- [PLANTILLA PROYECTO CRA-COMERCIAL - Incentivo.ods](#)
- [PLANTILLA PROYECTO CRA-COMERCIAL - Aleman.ods](#)

Para proyectos de Gestión Promoción

- [PLANTILLA PROYECTO CRA-PROMO CBA.ods](#)
- [PLANTILLA PROYECTO CRA-PROMO o COMERCIAL.ods](#)
- [PLANTILLA PROYECTO CRA-PROMO CUBANIA.ods](#)

# PLANTILLAS DE PROPUESTAS DE PROYECTO

- Plantillas de propuestas de proyectos para cada uno de los tipos de proyectos definidos.
- Con estas plantillas el Gerente de Proyecto puede crear una propuesta de proyecto y hacer análisis de factibilidad usando el modelo de proyección de beneficios que necesita ese proyecto.

## PLANTILLAS EN PROCESO

Para proyectos Catálogos de proveedor

- PLANTILLA PROYECTO CRA- CATÁLOGO  
PROVEEDOR

Para proyectos de DESARROLLO TECNOLÓGICO

PLANTILLA PROYECTO CRA-PROMO SISTEMA OPERACIÓN

PLANTILLA PROYECTO CRA-PROMO SISTEMA PROMOCIÓN

**¿Cómo registrar un nuevo proyecto en Mercurio?**

## REGISTRO DE PROYECTO - MERCURIO

**Proyecto:** Es creado por la dirección de la OGP, en el módulo Proyecto de Mercurio.

Cuando un **proyecto es aprobado** por la OGP, debe registrarse en el sistema de gestión empresarial.

El nombre del proyecto se define de acuerdo con los *Tipos de proyectos* de interés para la empresa.

*Por ejemplo: Reinicio de operaciones - Mercado Francés 2020*

El desglose de tareas lo realiza el gerente del proyecto.

No deben faltar en el desglose las que aparecen en la sección de requisitos de validación de entregas y sistemas requeridos.

Las tareas se nombran, según la [\*norma de nomenclatura tareas de proyecto\*](#).

[~°/~]

merchise

A U T R E M E N T

# Contacto Proyecto

[soporte@merchise.org](mailto:soporte@merchise.org)

[www.merchise.org](http://www.merchise.org)

---