

Preparación y Evaluación de Proyectos

Profesor: Carlos Araneda Q.

Evaluación a nivel de Perfil

● Objetivos:

- Determinar si existe alguna razón para abandonar la idea antes de destinar más recursos a su evaluación.
- Identificar los beneficios y costos pertinentes respecto de la situación base (situación actual optimizada), sin incurrir en mayores costos para medirlos y valorarlos.
- Se decide abandonar, postergar o profundizar el proyecto.

Evaluación a nivel de Perfil

● Metodología:

- Identificar y entrevistar a uno o más expertos en el tema, para obtener antecedentes y APROXIMACIONES NUMÉRICAS.
- Descripción del Proyecto.
- Justificación (¿Cuál es la necesidad del cliente? ¿Cómo satisfará el proyecto esa necesidad? ¿Por qué el cliente debiera escoger este proyecto y no otra alternativa?).

Evaluación a nivel de Perfil

● Metodología:

- Existencia y descripción barreras (dificultades) para entrar en el negocio (Gran Inversión?, Legales?, Tecnológicas?, otras?).
- Mercado Objetivo: Definición y Tamaño. (habitantes, empresas, etc.).
- Demanda Actual (Disponibilidad de datos para estimar la demanda del proyecto).

Evaluación a nivel de Perfil

● Metodología:

- Oferta Actual (Individualización de las empresas, tamaño de cada una y tipos de producto o servicio ofrecidos).
- Estimar la Inversión y los Costos e Ingresos necesarios para realizar el proyecto.

Evaluación a nivel de Perfil

● Metodología:

- Situación Futura sin proyecto. (Describir de manera realista que pasaría en el mercado objetivo si no se hiciera este proyecto, en aproximadamente 1 a 3 años más) ¿hay competidores potenciales? ¿sigue siendo un buen negocio? Determinar la evolución esperada del Tamaño del Mercado y de la Oferta ¿crecen o disminuyen? ¿a que porcentaje anual?