Unidad 5 · Diseñar el proyecto

Resumen · Libro del alumno, págs. 73–88

La **propuesta de valor** dice qué ofreces, a quién y qué gana esa persona. Los **objetivos SMART** son concretos, medibles, alcanzables, relevantes y con plazo, y por eso se pueden comprobar, con una cifra o con una prueba definida de antemano. Para llegar a ellos se divide el proyecto en **tareas**, cada una con su duración, sus dependencias y su responsable, y se colocan en un **cronograma** que respeta el calendario real y deja un **margen**; la suma de las duraciones no es el plazo, porque hay tareas que se hacen a la vez. Los **recursos clave** son físicos, intelectuales, humanos y financieros; con ellos se hace un **presupuesto** con los gastos y los ingresos bien sumados, se explica cómo se cubre un saldo negativo y se decide qué se compra, qué se pide prestado y qué se pide como donación. Los **colaboradores y alianzas** aportan sitio, permisos, difusión o ayuda. Antes de empezar se revisa la **viabilidad** legal, económica y social: grabar la voz o la imagen de otras personas exige una autorización informada para cada uso, que se puede revocar; los préstamos se devuelven y las donaciones y ayudas se usan para lo acordado y se justifican. Con la ficha E5 reúnes todo en una sola hoja, con su plan B, y la revisas con el equipo y con la entidad aliada. Para pedir ayuda, preséntate, explica qué quieres hacer en dos frases y di qué puedes aportar; si te dicen que no, da las gracias.

La propuesta de valor y los objetivos

- Qué ofreces, a quién y qué gana
- Objetivos SMART con una cifra o una prueba y un plazo
- Se prueba con alguien que no conoce el proyecto

Tareas y cronograma

- Tareas, duración, dependencias, responsable y resultado
- Diagrama de Gantt y hitos
- La suma de las duraciones no es el plazo
- Margen de una o dos semanas y calendario real del curso

Recursos y presupuesto

- Físicos, intelectuales, humanos y financieros
- Gastos, ingresos y saldo
- Imprevistos y justificantes de cada gasto y de cada ingreso
- Prestado, donado o comprado: pedir antes que gastar

Organización y alianzas

- Responsables y tareas
- Colaboradores y alianzas con un objetivo común
- Pedir ayuda: presentarse, aportar y agradecer

Viabilidad

- Legal, económica y social
- Autorización informada y revocable, para cada uso
- Los préstamos se devuelven; las ayudas se justifican
- Plan B para los riesgos más probables

DÓNDE SE EXPLICA EN EL LIBRO

- **5.1** Propuesta de valor · 75–76
- **5.2** Cronograma · 77–78
- **5.3** Recursos · 79–80
- **5.4** Alianzas · 81
- **5.5** Viabilidad · 82

Material complementario del libro del alumno. Las personas, empresas y situaciones de los casos son ficticias, salvo que se indique otra cosa.