



Uso Restringido y Protección de Derechos de Autor

Este material está protegido por derechos de autor y es de uso exclusivo para esta conferencia. **Queda prohibida su reproducción, distribución, modificación o comercialización sin la autorización expresa de Manuel de Jesús Ahumada.**

Sustento legal:

De acuerdo con la **Ley 23 de 1982** sobre derechos de autor en Colombia y la **Decisión 351 de 1993 de la Comunidad Andina**, los contenidos presentados están protegidos contra el uso no autorizado.

 **Cualquier uso indebido puede estar sujeto a sanciones legales.**

Confidencial



Agenda

- 01** **Introducción**
- 02** **Operación vs Proyecto**
- 03** **La organización como un sistema vivo**
- 04** **Generalidades de la gestión de proyectos**

Confidencial



Diplomado en Gerencia Estratégica de Proyectos

Confidencial

Presentémonos

No te presentarás tú mismo...
vas a **presentar a un
compañero**

Anímate

Descubre:

- **Una palabra** que lo describa.
- **Cómo cree** que es su **estilo de liderazgo**.

Así nos comenzaremos a
conocer

Conocernos de forma diferente y comenzar a reflexionar sobre liderazgo y percepciones.

Confidencial



UNIVERSIDAD DISTRITAL
FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS
Acreditación Institucional de Alta Calidad



Diana Conto



Jorge Rincón

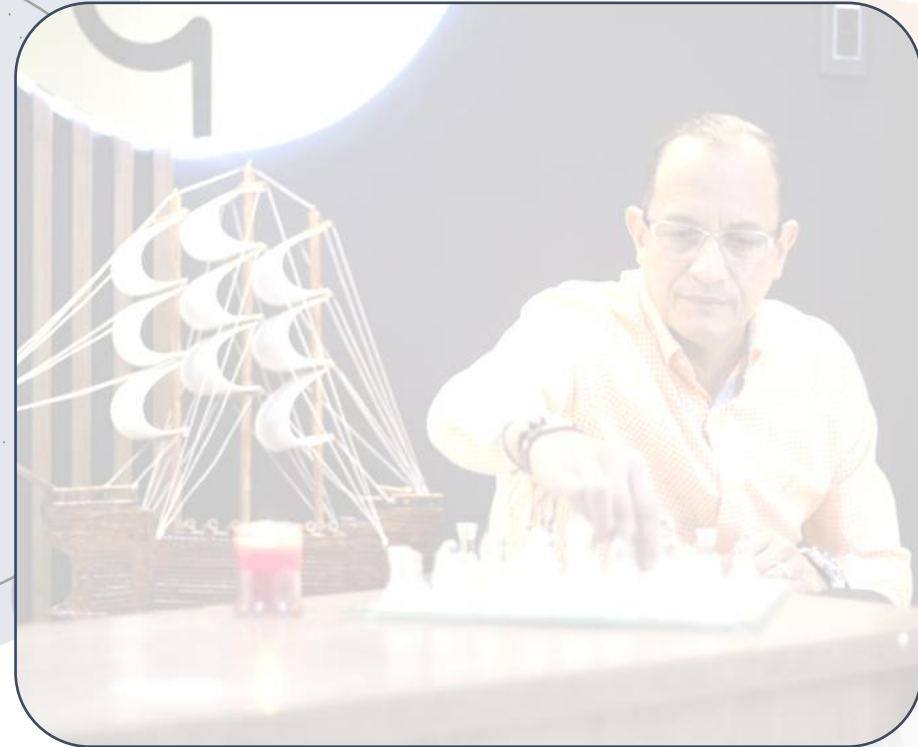
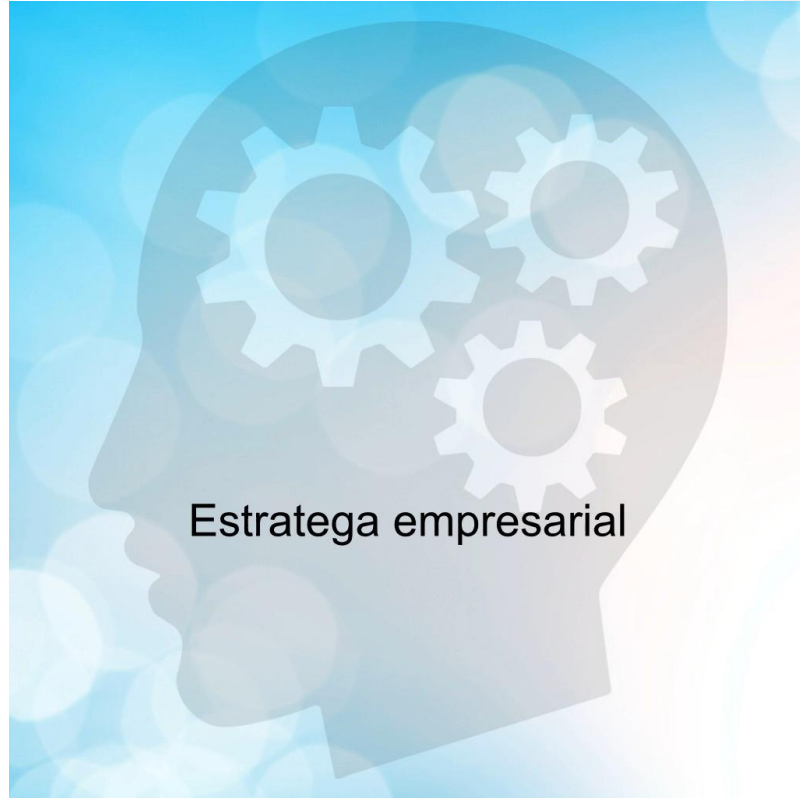


Manuel de Jesús Ahumada



UNIVERSIDAD DISTRITAL
FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS
Acreditación Institucional de Alta Calidad

Facilitador



**MANUEL De JESÚS
AHUMADA**

Estrategia Empresarial | Conferencista

Contenido



UNIVERSIDAD DEL ROSARIO
Francisco José de Caldas
Acreditación Institucional de Alta Calidad

MÓDULO I Fundamentos Estratégicos de Proyectos & Pensamiento Directivo

MÓDULO II. Gestión del Ciclo de Vida del Proyecto & Partes Interesadas

MÓDULO III. Dirección de la Integración y el Alcance del Proyecto

MÓDULO IV. Ingeniería de Costos y Finanzas del Proyecto

MÓDULO V. Planificación, Cronograma y Control

MÓDULO VI. Gestión de Incertidumbre y Análisis de Riesgos

MÓDULO VII. Liderazgo de Equipos, Comunicación & Stakeholders

MÓDULO VIII. Adquisiciones Estratégicas y Cierre de Proyectos





UNIVERSIDAD DISTRITAL
FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS
Acreditación Institucional de Alta Calidad

Diplomado en Gerencia Estratégica de Proyectos

Módulo 1: Fundamentos de Gerencia Estratégica de Proyectos

Confidencial

Bogotá, D.C.



MÓDULO I Fundamentos Estratégicos de Proyectos & Pensamiento Directivo



En este módulo se explorará qué es un proyecto, su relación con la operación, el rol del líder, la definición de metas claras, el entorno y las tendencias actuales, invitando a cada participante a cuestionar su forma de actuar y a involucrarse activamente en la construcción de un proyecto con propósito y visión estratégica.

Bogotá: un sistema que se transforma con estrategia

Proyectos que conectan ciudad y desarrollo

Módulo 1: Fundamentos de Gerencia Estratégica de Proyectos



Propósito: Entender el rol estratégico de los proyectos y su impacto en la ciudad



Resultado esperado: Comprender que un proyecto no es una tarea aislada, sino una decisión estratégica que moviliza un sistema vivo

“No estamos aquí para solo aprender herramientas... estamos aquí para transformar la forma de pensar”

Confidencial

🔥 “MI TRABAJO HOY SE SIENTE COMO...”

🎯 ¿Listos para ser honestos con lo que viven día a día?

En el chat, completa esta frase con una palabra o frase corta:

👉 “En mi trabajo, ejecutando proyectos, la mayoría del tiempo me siento como...”

(¡No hay respuestas incorrectas! (Ejemplos: apagando incendios 🔥, corriendo 🏃, resolviendo sobre la marcha ⚡, sin dirección 🧭, construyendo 🚧))

💬 Luego leeremos algunas respuestas al azar.

¡Prepárate para inspirarte y compartir también un poco! 😊



¿Estamos gestionando proyectos... o reaccionando?

“Lo que están describiendo, en muchos casos, no es gestión de proyectos... es reacción constante.”

“Y cuando incluso sentimos que todo va bien, la pregunta clave es otra: ¿realmente estamos generando el impacto que la ciudad necesita?”

“Porque no se trata solo de dejar de apagar incendios... sino de dirigir con propósito y construir resultados que transformen realidades.”

“Y justamente por eso existe este diplomado... para pasar de hacer bien las cosas... a hacer las cosas mejor.”

Comercial

Acuerdos de trabajo del equipo

Antes de avanzar, construyamos juntos cómo queremos trabajar



Puntualidad: acordemos respetar los tiempos para aprovechar al máximo cada sesión.



Cámaras encendidas: (cuando sea posible) favorecen la conexión y cercanía del grupo.



Participación activa: cada aporte suma valor y enriquece la experiencia.



Respeto por todas las ideas: escuchamos, valoramos y construimos juntos.



Confidencialidad: generamos un espacio de confianza donde lo compartido se cuida.

¿Qué otro acuerdo te gustaría sumar para que este espacio sea valioso para todos?



UNIVERSIDAD DISTRITAL
FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS
Acreditación Institucional de Alta Calidad



Autodiagnóstico

Este no es un test para calificarte... es un espejo para reconocerte.



Tómate unos minutos. Responde con honestidad.

<https://mahumadaestratega.com/mis-cursos-y-recursos/>

Confidencial

Más que un resultado... un punto de partida

5 a 12 puntos:
¡Oportunidad de transformación! Es el momento de soltar la microgestión y comenzar a estructurar tu trabajo como verdaderos proyectos de impacto.

13 a 19 puntos: ¡En transición! Tienes una buena base, pero el día a día operativo a veces te atrapa. Aquí aprenderemos a salir de la urgencia para enfocarnos en lo importante.

20 a 25 puntos: ¡Líder articulador! Tienes una visión estratégica clara. El reto de este diplomado será afinar tus herramientas y potenciar a tu equipo.

👉 **Tu puntaje no te define... te ubica.**

👉 **No mide qué tan bueno eres... muestra cómo estás trabajando hoy.**

👉 **Y lo más importante: todos los niveles tienen un siguiente paso.**

Confidencial



UNIVERSIDAD DISTRITAL
FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS
Acreditación Institucional de Alta Calidad



**Donde no hay estructura... el
esfuerzo se convierte en desgaste.**

Confidencial



UNIVERSIDAD DISTRITAL
FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS
Acreditación Institucional de Alta Calidad

¿Cuántas
columnas ves en la
siguiente imagen?

Confidencial



¿Cuántas columnas ves en esta imagen?

Escríbelo en el chat (solo un número)



¿Por qué no todos vemos lo mismo?

- 👉 La imagen parece lógica... pero no lo es.
- 👉 Cada uno está viendo una parte... pero el conjunto no tiene coherencia.

Esto mismo suele pasar en los proyectos

Confidencial



UNIVERSIDAD DISTRITAL
FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS
Acreditación Institucional de Alta Calidad

OPERACIÓN vs PROYECTO

¿Operar... o transformar?

Operación

Trabajo continuo

Repetitivo

Mantiene lo que ya existe

Resuelve el día a día

Ejemplo: Atender solicitudes, responder correos, gestionar trámites

Proyecto

Tiene inicio y fin

Es único

Genera cambio

Resuelve de raíz

Ejemplo: Diseñar un programa de vivienda, estructurar un plan de intervención

Confidencial

“Así como en el ejercicio de las columnas...”

La operación trabaja por partes (La operación responde)

El proyecto integra el todo (El proyecto dirige)

La operación mantiene el funcionamiento del día a día (La operación resuelve síntomas)

El proyecto conecta, ordena y transforma la realidad (El proyecto resuelve causas)

**“En el ejercicio, cada uno veía algo distinto...
pero el problema no era la persona... era la estructura.”**

“Eso mismo pasa aquí...”

**“Cada área hace bien su parte...
pero si no hay integración... el resultado falla.”**

*El problema no es lo que haces...
es no ver cómo todo se conecta*

*La operación mantiene la ciudad...
los proyectos la transforman*

“Liderar proyectos no es hacer más... es lograr que todo funcione como sistema.”

Confidencial

La organización como un sistema vivo

Un proyecto no es una tarea... es una intervención en un sistema

Todo está conectado:

Personas, Áreas, Procesos, Decisiones, Ciudadanía

El desorden no está en las tareas... está en no ver la conexión

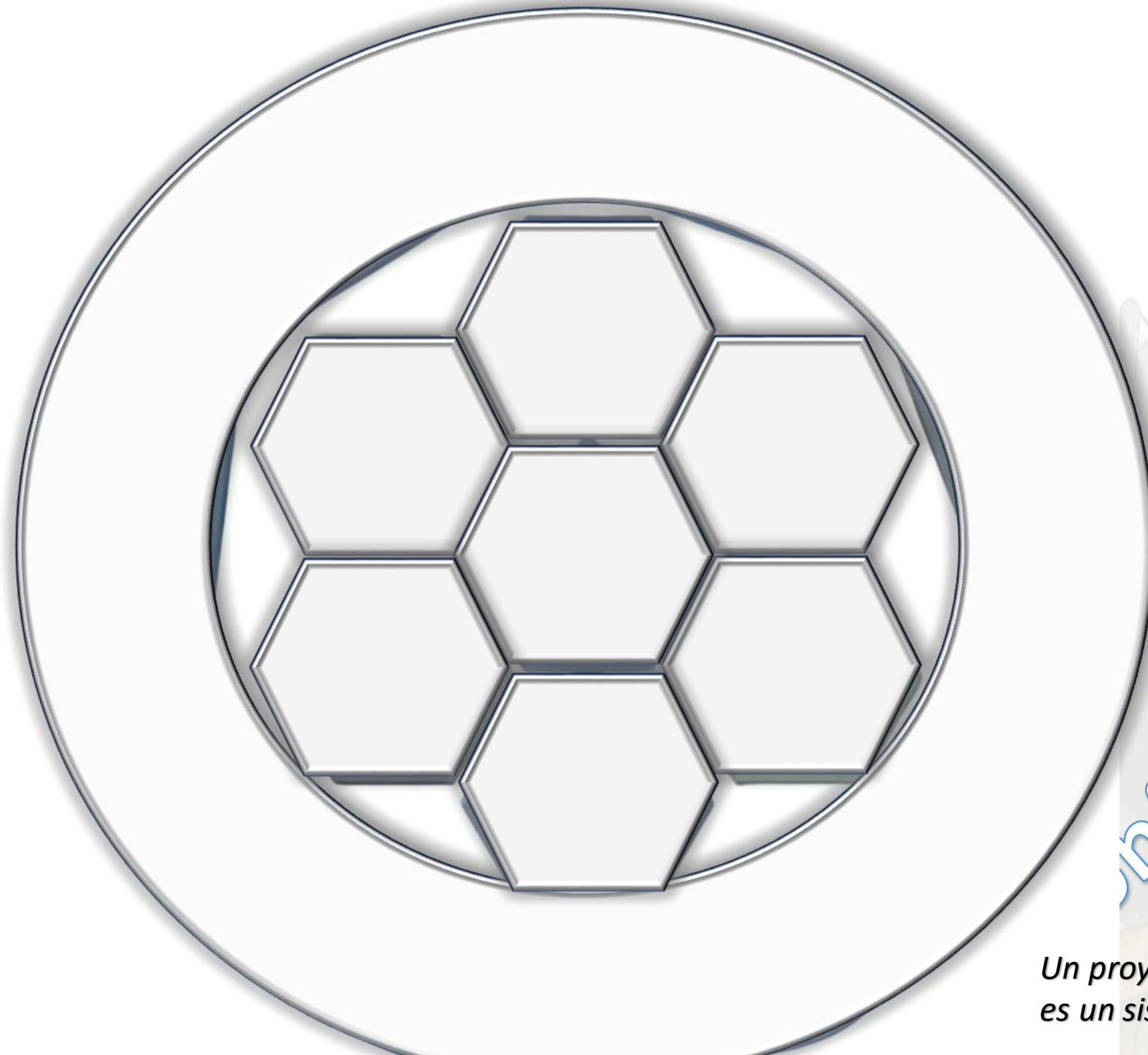
Para entender esa conexión, necesitamos ver el sistema completo

Confidencial



UNIVERSIDAD DISTRITAL
FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS
Acreditación Institucional de Alta Calidad

Modelo Sinergia 360°



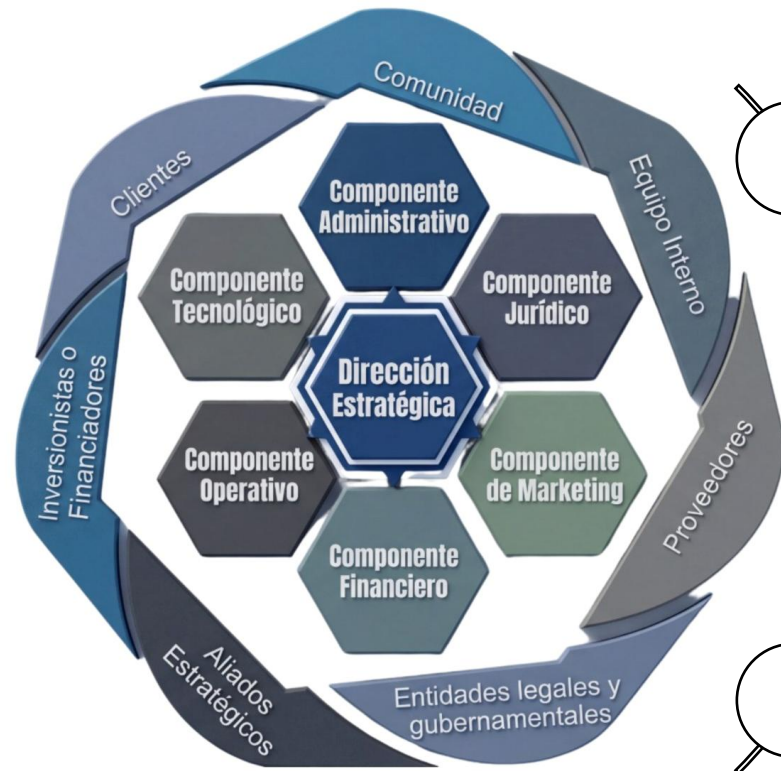
Confidencial

*Un proyecto no es una tarea...
es un sistema en movimiento*

Y no menos importante: lo invisible

“Ahora viene lo más importante...”

“Hay cosas que no se ven en el modelo... pero que determina si el proyecto funciona o no.”



Pilares invisibles:

- **Innovación** → ¿Estamos haciendo lo mismo de siempre o mejorando?
- **Sostenibilidad** → ¿Esto funciona hoy... pero también mañana?
- **Confianza** → ¿El equipo cree en el proyecto?
- **Cultura** → ¿Las áreas colaboran o compiten?
- **Liderazgo** → ¿Hay dirección o solo ejecución?

“Lo visible construye el proyecto...
lo invisible determina si realmente funciona.”

Caso práctico: Barrios que Avanzan

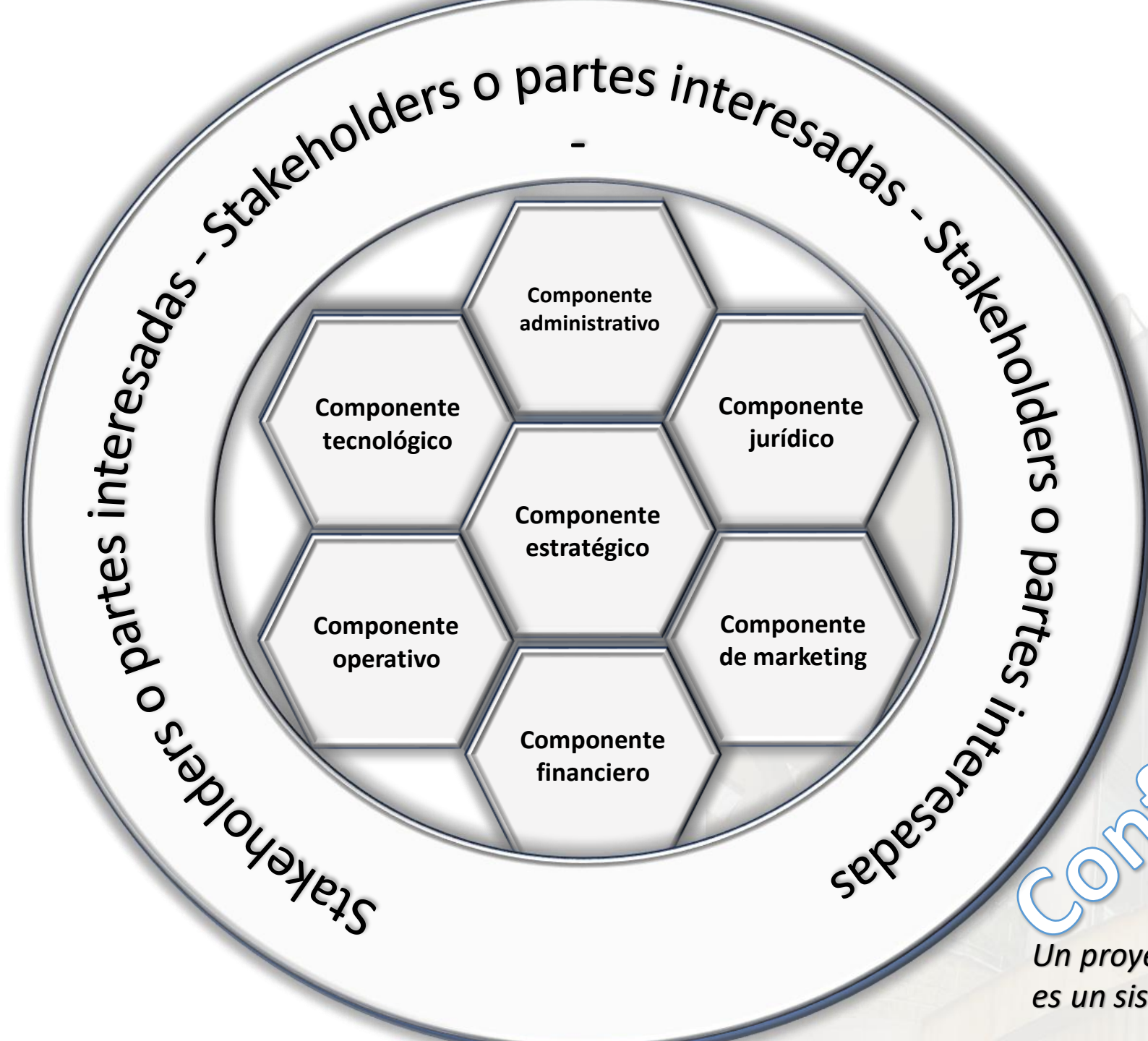


Proyecto orientado a mejorar la calidad de vida de una comunidad mediante la intervención integral de su entorno urbano. A través de acciones coordinadas en infraestructura, vivienda, espacios públicos y participación ciudadana, se busca transformar el estado actual del territorio en un escenario sostenible, organizado y con oportunidades de desarrollo.



Este ejercicio permitirá comprender cómo un proyecto real puede estructurarse y gestionarse estratégicamente, integrando diferentes áreas clave bajo una visión sistémica.

Modelo Sinergia 360°



Confidencial

*Un proyecto no es una tarea...
es un sistema en movimiento*



1. EL NÚCLEO CENTRAL: El Componente Estratégico (El Propósito)



El núcleo no es "pavimentar calles" o "pintar fachadas". La **filosofía empresarial y el diagnóstico estratégico** de este programa buscan generar equidad territorial, reducir la segregación y mejorar la percepción de seguridad



Antes de mover un solo ladrillo, el Director del proyecto debe definir **objetivos estratégicos SMART**. Por ejemplo: *"Intervenir 15.000 m² de espacio público en la localidad X en 12 meses, logrando un 80% de apropiación comunitaria"*. Si el equipo pierde de vista este núcleo, el proyecto se vuelve una tarea mecánica sin impacto social



2. EL HEXÁGONO ESTRATÉGICO: La Maquinaria Interna



Componente Administrativo (Organización y Equipo): Se refiere a la organización interna. Para *Revitaliza tu Barrio*, implica estructurar un equipo multidisciplinario (arquitectos, ingenieros, trabajadores sociales y abogados) bajo un liderazgo claro, evitando que trabajen como islas desconectadas.



Componente Jurídico (El Escudo): En lo público, este pilar es crítico. No se trata solo de firmar contratos, sino de blindar el proyecto garantizando el cumplimiento de la normatividad urbana, las licencias de intervención de espacio público y las pólizas de los contratistas. Un error jurídico aquí paraliza las obras.



Componente de Marketing (Comunicación Estratégica): En la Secretaría del Hábitat, "vender" significa lograr la **apropiación social**. Es el uso de estrategias para comunicar a los vecinos los beneficios de la obra, los cierres viales y los tiempos de ejecución. Si la comunidad no entiende la propuesta de valor del proyecto, se opondrá a él



2. EL HEXÁGONO ESTRATÉGICO: La Maquinaria Interna



Componente Financiero (La Sostenibilidad): Más que llevar cuentas, es proyectar el dinero en movimiento. Implica diseñar un mapa de inversión inicial, controlar el flujo de caja de la obra y realizar una conciliación constante de los límites de financiamiento público para asegurar que los recursos alcancen para toda la intervención



Componente Operativo (La Ejecución en la Calle): Es el flujo de valor desde la planeación hasta la entrega. Aquí se debe aplicar el ciclo PHVA (Planear-Hacer-Verificar-Actuar) para evitar cuellos de botella. Por ejemplo, evitar que se cierre una vía y se deje abandonada semanas por falta de materiales, afectando la movilidad del barrio



Componente Tecnológico: El uso de herramientas para optimizar recursos. Implica usar Sistemas de Información Geográfica (SIG) para mapear los déficits del barrio, o plataformas digitales para que la ciudadanía haga veeduría y reporte daños en tiempo real.



3. EL ANILLO EXTERIOR: Los Grupos de Interés (Stakeholders)



Colaboradores: El alma que impulsa el crecimiento. No son simples ejecutores de tareas; son el equipo técnico y social de la Secretaría del Hábitat (arquitectos, trabajadores sociales, ingenieros, abogados). Si este equipo interno no está alineado con el propósito del proyecto, no habrá metodología que los salve. Son los embajadores vivos de la cultura institucional frente al barrio



Inversionistas / Financiadores: Capital con visión para crecer. En el sector público, estos son los entes que asignan y aprueban el presupuesto distrital (Secretaría de Hacienda, Concejo de Bogotá o fondos de cooperación internacional). La comunicación con ellos debe ser continua y transparente para asegurar el flujo de recursos



Clientes / Usuarios: El corazón que da vida al proyecto. Las familias residentes, los comerciantes locales y las Organizaciones Populares de Vivienda (OPV). No son receptores pasivos de una obra; son aliados estratégicos cuya apropiación del espacio público definirá el éxito real del programa



Proveedores: La base para cumplir la promesa. Los contratistas de obra, las interventorías y los proveedores de materiales. Si el Director de proyectos los trata como un recurso prescindible y no como socios estratégicos, se convierten en un riesgo operativo que paralizará la pavimentación o el arreglo de fachadas



3. EL ANILLO EXTERIOR: Los Grupos de Interés (Stakeholders)



Estado e Instituciones Públicas: Reguladores y promotores. El proyecto no opera solo. Requiere articulación con otras secretarías (Movilidad para cierres viales, Acueducto para redes, Alcaldías Locales). Son la "tercera onda" de aliados que otorgan permisos, licencias y viabilidad técnica



Plataformas de Visibilidad: Amplificando la voz. Los medios de comunicación locales, las redes de la Secretaría y las emisoras comunitarias. Son el canal para educar, informar a los vecinos sobre los avances y construir legitimidad y confianza pública



Comunidad y Entorno Social: El impacto más amplio en la ciudad de Bogotá. El proyecto debe dejar una huella positiva que reduzca la segregación y mejore la seguridad de todo el entorno urbano, no solo de la calle intervenida



Un colaborador comprometido puede ir mucho más allá de sus funciones: puede detectar oportunidades invisibles y conectar mejor con la comunidad. Ustedes, como Directores de la Secretaría del Hábitat, deben liderar a sus colaboradores como el alma del proyecto.

Y miren hacia afuera: si tienen los planos perfectos pero no gestionan las plataformas de visibilidad para informar a los vecinos, tendrán protestas. Si no gestionan a las otras instituciones del Estado, no tendrán permisos. El Anillo Exterior nos enseña que el éxito de Barrios que Avanzan' depende de nuestra inteligencia emocional y pensamiento sistémico para orquestar a todos estos actores.

Confidencial



LA JORNADA DE COLÓN: ESTRATEGIA Y DECISIONES EN LA GÉNOVA DEL SIGLO XV



Confidencial



LA JORNADA DE COLÓN: ESTRATEGIA Y DECISIONES EN LA GÉNOVA DEL SIGLO XV

