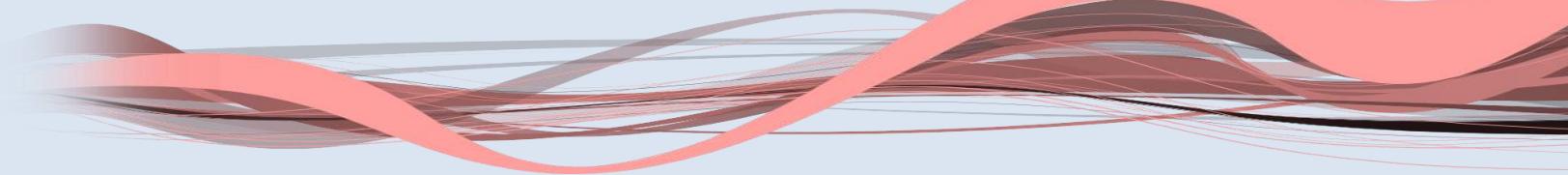




PROYECTO PARA EL ESTUDIANTE

Edufuturo



ÍNDICE

1. ANÁLISIS DEL DIAGNÓSTICO PARTICIPATIVO	
SELECCIÓN DEL PROYECTO	3
2. FODA DEL PROYECTO	9
3. DEFINICIÓN DE OBJETIVOS	15
4. DEFINICIÓN DE LAS ETAPAS	18
5. VIABILIDAD	21
6. PRESUPUESTO	24
7. FUENTES DE FINANCIAMIENTO	27
8. PLANIFICACIÓN Y PLAN DE ACCIÓN	33

1. ANÁLISIS DEL DIAGNÓSTICO PARTICIPATIVO **SELECCIÓN DEL PROYECTO**

LIBRO: DIAGNÓSTICO PARTICIPATIVO

Diagnóstico Participativo

Es un instrumento utilizado por las comunidades para conocer su realidad:

- ⇒ Visualizar las carencias que los alejan de llevar una vida digna.
- ⇒ Identificar los problemas.
- ⇒ Reconocer los recursos con los que cuentan.
- ⇒ Determinar el potencial de la localidad para aprovecharlo en beneficio de todos.

¿Por qué crees que debemos hacer un diagnóstico participativo?

Cuando la comunidad analiza su situación, va viéndola y comprendiéndola mejor. Puede identificar claramente sus problemas y determinar los obstáculos que están impidiendo su desarrollo para luego establecer cuáles son las prioridades.

¿Cuáles son los problemas, necesidades, recursos y potencialidades?

Las necesidades y problemas comunitarios:

- ↳ afectan el normal desenvolvimiento social de los habitantes de un área geográfica específica:
 - ☞ Falta de servicios básicos: limpieza en la ciudad, electricidad, agua, desagües, asfalto, etc.
 - ☞ Inseguridad
 - ☞ Desempleo



- ☞ Falta de infraestructura recreativa: canchas deportivas, centros culturales, parques, plazas
- ☞ Falta de infraestructura social: escuelas, mercados, iglesias, guarderías, estación de bomberos, edificio de la municipalidad, edificio de la policía
- ☞ Entre otros

Los recursos comunitarios:

- ↳ son las fortalezas que existen hoy en día en la comunidad:
 - ☞ Talento humano: albañiles, artesanos, panaderos, ingenieros, mecánicos, maestros
 - ☞ Elementos naturales: árboles frutales, minas, peces, playas, ríos
 - ☞ Organización social existente: tribunal electoral, patrullas, grupos culturales, deportivos, religiosos, comerciantes, grupos de voluntarios
 - ☞ Entre otros

Las oportunidades comunitarias:

- ↳ son los componentes ajenos a la comunidad que pueden ser usados para su beneficio:
 - ☞ Los programas sociales de gobierno
 - ☞ Los planes de financiamiento: cajas de ahorro, bancos, cooperativas, fondos de crédito regional
 - ☞ Las potencialidades del suelo
 - ☞ Entre otros

Pasos del diagnóstico participativo

1. Objetivos

Algunos de los objetivos generales del diagnóstico participativo pueden ser:

- Detallar las características generales de la comunidad.
- Identificar las aspiraciones de la población de la comunidad.



- Señalar las necesidades, los recursos y el potencial que tiene la comunidad.

Podemos definir algunos objetivos más específicos:

- Definir las necesidades más importantes para los habitantes.
- Clasificar los diferentes recursos con los que se cuenta.
- Describir el o los problemas primarios.

Algunos datos valiosos a investigar:

- Educación, cultura y costumbres
- Empleo e ingresos económicos y posición social
- Características biológicas: sexo, edad, personas con discapacidad, enfermedades más frecuentes, hábitos personales
- Entorno físico: redes de apoyo social y servicios

2. Recopilación de la información

Existen diferentes técnicas para recolectar la información:

⇒ La entrevista

La entrevista es una conversación organizada y detenidamente elaborada. Se escriben los temas y las preguntas para conseguir la información que se necesita. Luego se hace una cita con la o las personas que se considera pueden ayudar a conseguir la información y se graba o se van anotando las respuestas.

⇒ Encuesta

La encuesta es una técnica que permite recoger información sobre un tema determinado a través de preguntas cerradas o de selección múltiple. Es importante dedicarse a elaborar las preguntas para obtener el mejor resultado.

⇒ Revisión de documentos



Existe información que se necesita y que ya ha sido recopilada por otras personas o instituciones como: libros, artículos, tesis, datos estadísticos, monografías, archivos institucionales o personales, actas de sesiones, etc.

3. Análisis de la información

Es la explicación de los datos obtenidos. Para ello se realizan dos acciones:

⇒ Organizar la información

Es ordenar la información recogida según los objetivos y aspectos definidos en el diagnóstico. Además es importante considerar los grupos en los que has dividido a la población para obtener la información.

⇒ Valorar la información

Es la conclusión a la que llegamos luego de analizar los datos obtenidos, considerando las similitudes y diferencias entre lo que expresan los grupos en los que se ha dividido la población.

4. Comunicación de los resultados del diagnóstico

Para comunicar el diagnóstico se pueden utilizar diversas formas.

⇒ Compartir la información en una reunión

⇒ Entregar una copia del informe escrito a las autoridades e instituciones que trabajan en la zona.

⇒ Participar en un programa radial para exponer los resultados

EJERCICIOS:

1. LABORATORIO ESCRITO:

Es el momento de iniciar tu proyecto.

Elabora tu plan para realizar el diagnóstico en tu comunidad o la comunidad de tu elección. Puede ser tu colonia, tu municipio, tu escuela, etc.



- ↳ Define claramente los objetivos para este diagnóstico.
- ↳ Desarrolla los formatos para las entrevistas o encuestas que vas a realizar. Elabora cuidadosamente cada pregunta, visualizando que las respuestas te darán una guía de acuerdo a los objetivos que te has planteado.
- ↳ Determina qué tipo de información puede ser importante para tu análisis y establece las fuentes donde puedes conseguirla.
- ↳ Elabora un plan de cómo vas a realizar las entrevistas y encuestas y recolección de información. ¿Quiénes te van a ayudar? ¿Cómo? ¿Cuándo?
- ↳ Planifica la forma en que analizarás la información y cómo la vas a ordenar. De esta manera te será más sencillo cuando recibas toda la información. Ya tendrás tu plan de acción.
- ↳ Haz el diagnóstico.
- ↳ Elabora un informe con los resultados de tu análisis de la comunidad. Recuerda no perder de vista tus objetivos.

Recuerda que tu laboratorio debe tener las siguientes partes:

- Carátula
- Índice
- Introducción
- Cuerpo del trabajo
- Conclusiones
- Referencias

Presenta tu trabajo por escrito y entrégalo de acuerdo a las instrucciones de tu maestro.

2. LABORATORIO ESCRITO:

Después de haber realizado el análisis del diagnóstico participativo, selecciona la necesidad que podría ser cubierta o el problema que quisieras resolver con tu proyecto.



Explica con mucho detalle el por qué de tu elección y qué crees que son los beneficios de hacer ese proyecto.

Recuerda que tu laboratorio debe tener las siguientes partes:

- Carátula
- Índice
- Introducción
- Cuerpo del trabajo
- Conclusiones
- Referencias

Presenta tu trabajo por escrito y entrégalo de acuerdo a las instrucciones de tu maestro.



2. FODA DEL PROYECTO

LIBRO: ANÁLISIS FODA

Componentes del FODA

FORTALEZAS

Son las actividades que se desarrollan positivamente, las capacidades y habilidades especiales con que cuenta la empresa, la persona o la comunidad y que le permite tener una posición privilegiada y diferenciadora frente a los demás. Estos atributos ayudarán a alcanzar los objetivos que se planteen.

OPORTUNIDADES

Son aquellos factores positivos, favorables, utilizables, que se deben descubrir para ser aprovechados. Estos son los que permiten obtener ventajas competitivas. Se usarán estas condiciones para alcanzar los objetivos.

DEBILIDADES

Son aquellos factores que provocan una posición desfavorable, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente. Estos son obstáculos al logro de los objetivos.

AMENAZAS

Son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a influir negativamente, incluso contra la permanencia de la organización o comunidad. Estas pueden afectar negativamente las posibilidades de alcanzar los objetivos.



Cómo realizar el análisis FODA

Aquí hay algunos ejemplos:

	Fortalezas	Debilidades
Análisis Interno	Capacidades Aptitudes Actitudes Conocimientos	Carencias Actitudes negativas Falta de control emocional Falta de sociabilidad/liderazgo
	Oportunidades	Amenazas
Análisis Externos	Situación económica tecnológicos / sociales / políticos / laborales / familiares Demanda Marca personal	Situación económica tecnológicos / sociales / políticos / laborales / familiares Crisis / Cambios Catástrofes

Es de utilidad hacerse las siguientes preguntas y de las respuestas saldrá mucho material para el análisis.

- ¿Hay más fortalezas que debilidades?
- ¿Hay más oportunidades que amenazas?
- ¿Cómo aprovecharé las oportunidades?
- ¿Cómo potenciaré las fortalezas?
- ¿Cómo superaré las debilidades?
- ¿Cómo evitaré las amenazas?

Matriz para elaborar el FODA

Ejemplo de listados de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas:

	ANÁLISIS INTERNO	ANÁLISIS EXTERNO
POSITIVOS	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
	1. Facilidad para socializar	1. Aprender un nuevo idioma
	2. Creativo/a	2. Aumento salarial
	3. Optimista	3. Obtener una beca para estudiar fuera
	4. Perseverante	4. Personas que ayudan a mejorar
NEGATIVOS	5. Fácil de adaptarse al cambio	5. Continuar desarrollando competencias
	DEBILIDADES	AMENAZAS
	1. Poco orden	1. Estabilidad económica familiar
	2. Impuntual	2. Mucha competencia
	3. Dejar las cosas para última hora	3. Dependencia económica
4. No siempre digo lo que pienso	4. Que la economía disminuya	
5. Poca inteligencia emocional	5. Ambiente político inestable	

Aquí hay un ejemplo de una matriz FODA de una organización con su respectivo análisis:

La Organización	Fortalezas - F 1. Marca existente 2. Base de clientes existente 3. Canal de ventas existente	Debilidades - D 1. Percepción de marca 2. Tecnología/Especialización 3. Soporte multicanal
Oportunidades - O 1. Venta cruzada 2. Nuevos mercados 3. Nuevos servicios 4. Alianzas / co-branding	Estrategia - FO Optimizar fortalezas para maximizar oportunidades = estrategia ofensiva	Estrategia - DO Contrarrestar debilidades para explotar oportunidades = desarrollar fortalezas para estrategias ofensivas
Amenazas - A 1. Nuevos entrantes 2. Nuevos productos 3. Conflictos de canal	Estrategia - FA Optimizar fortalezas para minimizar amenazas = estrategia defensiva	Estrategia - DA Contrarrestar debilidades y amenazas = desarrollar fortalezas para estrategias defensivas

Estrategias del FODA

1) F – O:

Estas son las mejores estrategias para sacar el máximo provecho de las oportunidades que se presentan. No puedes aprovecharlas si no tienes las fortalezas desarrolladas al máximo. Si hay oportunidades muy importantes y no tienes fortalezas para sacar provecho de estas, evalúa si es importante desarrollarlas o integrar a tu equipo alguien que sí las tenga.

2) **D – O:**

Estas estrategias se generan para reducir o eliminar las debilidades que posees, de tal manera que no impidan el aprovechamiento de las oportunidades que se te presentan. Es conjunto con las estrategias FO, nos ayudan a sacar el máximo provecho posible de las oportunidades que se presentan en el entorno.

3) **F – A:**

Estas estrategias se desarrollan para identificar los caminos que necesitas para reducir los efectos negativos de las amenazas que se presentan alrededor. Las fortalezas bien dirigidas, te ayudan a prevenir problemas y te hace menos vulnerable a estos factores para mejorar tus posibilidades de éxito.

4) **D – A:**

Estas estrategias son muy importantes para prevenir que las amenazas te debiliten a través de la inseguridad que las debilidades te pueden generar. Estas estrategias son hechas como un plan defensivo contra el entorno.

EJERCICIOS:

1. INVESTIGACIÓN

Investiga y analiza proyectos similares al que pretendes desarrollar.

Consulta ventajas y desventajas y dificultades encontradas por las personas que los desarrollaron.

Debes tener una mejor idea de las amenazas y debilidades, para que no te sorprendan en el camino.

Recuerda que tu investigación debe tener las siguientes partes:

- Carátula
- Índice
- Introducción
- Cuerpo del trabajo
- Conclusiones
- Referencias

Presenta tu trabajo por escrito y entrégalo de acuerdo a las instrucciones de tu maestro.

2. LABORATORIO ESCRITO

Elabora cuidadosamente el análisis FODA de tu proyecto.

Recuerda que tu laboratorio debe tener las siguientes partes:

- Carátula
- Índice
- Introducción
- Cuerpo del trabajo
- Conclusiones
- Referencias

Presenta tu trabajo por escrito y entrégalo de acuerdo a las instrucciones de tu maestro.

3. DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

LIBRO: LOS OBJETIVOS EN UN PROYECTO

- ⇒ Un objetivo es la formulación, una declaración escrita del resultado o meta que se desea alcanzar.
- ⇒ El objetivo es fundamental en un proceso de planificación. De esta forma nos aseguramos que todos los que tienen que ver en el proceso, dirigen sus esfuerzos en la misma dirección.

Importancia de los objetivos

- ⇒ Ayudan a delimitar el alcance real del proyecto y son útiles para la toma de decisiones durante la ejecución del proyecto.
- ⇒ Permite involucrar a todas las partes interesadas y miembros del proyecto en base a unas metas claras.
- ⇒ Es una base fundamental para la planificación del proyecto, ya que permite definir con acierto las tareas que se deben realizar, en cuánto tiempo se harán y quién es la persona responsable de efectuarlas.
- ⇒ Sin objetivos claros es imposible controlar el desarrollo y la evolución del proyecto ni medir su éxito final.

- ⇒ A la hora de definir un objetivo, éste debe quedar escrito de forma clara. Una técnica usada muy comúnmente para poder verificar si los objetivos están definidos de forma correcta es confirmar si son “SMART”

("INTELIGENTE"), acrónimo del idioma inglés de las siguientes características:

- ☞ Específicos (Specific): Claros sobre qué, quién, dónde, cuándo y cómo va a conseguirse.
- ☞ Medibles (Measurable): que sea posible medir los resultados.
- ☞ Realizables (Achievable): debe ser posible alcanzarlos con los medios y capacidades disponibles.
- ☞ Realistas (Realistic): que sea posible alcanzarlos en el tiempo y de la forma prevista.
- ☞ Limitado en tiempo (Time bound): debe fijarse el periodo de tiempo en el que se debe completar cada uno de los objetivos.

⇒ **Objetivos generales:** corresponden a las finalidades universales de un proyecto.

⇒ **Objetivos específicos:** se derivan de los objetivos generales y los especifican, señalando el camino que hay que seguir para conseguirlos.

EJERCICIOS:

1. INVESTIGACIÓN

Investiga qué es una estrategia y desarrolla algunas estrategias para tu proyecto.

Recuerda que tu investigación debe tener las siguientes partes:

- Carátula
- Índice
- Introducción

- Cuerpo del trabajo
- Conclusiones
- Referencias

Presenta tu trabajo por escrito y entrégalo de acuerdo a las instrucciones de tu maestro.

2. LABORATORIO ESCRITO

Revisa tu investigación sobre los tipos de objetivos y la forma de redactarlos y sobre las estrategias, te va a ayudar en esta etapa de tu proyecto.

Ya desarrollaste el FODA de tu proyecto y tienes una clara idea del entorno externo e interno. Ahora define tus objetivos siguiendo los lineamientos que aprendiste.

Recuerda que estos objetivos te guiarán a ti y a los involucrados en el desarrollo del mismo, para alcanzar la meta.

Tu laboratorio debe tener las siguientes partes:

- Carátula
- Índice
- Introducción
- Cuerpo del trabajo
- Conclusiones
- Referencias

Presenta tu trabajo por escrito y entrégalo de acuerdo a las instrucciones de tu maestro.

4. DEFINICIÓN DE LAS ETAPAS

LIBRO: DEFINICIÓN Y ETAPAS DEL PROYECTO

⇒ DEFINICIÓN

La fase de definición consiste en especificar con claridad aquello que se espera conseguir con el proyecto. Como se ha dicho anteriormente, esta fase incluye la elección del proyecto y la redacción de una propuesta, la estipulación de los objetivos. Una buena propuesta permitirá que nos acepten el proyecto, y definirlo bien ayudará a clarificar nuestros objetivos.

⇒ PLANIFICACIÓN

Podemos decir que la planificación del proyecto clarifica el orden de las tareas y estima el tiempo necesario para llevarlas a cabo. Es en esta fase cuando te debes dar cuenta si el proyecto es demasiado complicado o si es muy superficial. Así podrás decidir si amplías, cambias o reduce tu proyecto, todo esto antes de continuar con la planificación el trabajo.

⇒ EJECUCIÓN - PUESTA EN MARCHA

Esta es la etapa del desarrollo del trabajo en sí. Esta etapa es responsabilidad del dirigente del proyecto, en este caso **TÚ**. Durante la ejecución del proyecto, debes poner énfasis en la comunicación con los involucrados, para tomar decisiones lo más rápido posible en caso de que surjan problemas.

⇒ SEGUIMIENTO - EVALUACIÓN

En esta fase es importante asegurarse de que se cumpla con las expectativas propuestas y así garantizar el éxito del proyecto.

Algunas ideas para que hagas el seguimiento de tu proyecto:

- ☞ Utiliza un tablero donde anotes las etapas y los tiempo y detalles las actividades. De esta forma puedes visualizar el proyecto completo e ir chequeando cada parte del proceso. Te será muy útil para que hagas las correcciones necesarias si ocurre algún problema o inconveniente.
- ☞ Organizar regularmente reuniones con las personas involucradas en el proyecto, es bueno discutir continuamente el progreso del proyecto y determinar las prioridades para las siguientes actividades.

⇒ FINALIZACIÓN

Una vez que el proyecto ha finalizado, es buena idea que te asegures de haber cumplido con las especificaciones iniciales. Valida que los objetivos que detallaste al inicio se han cumplido.

⇒ CONCLUSIÓN

Esta etapa es también conocida como cierre, es la conclusión de tu proyecto y la debes hacer correctamente. Es importante que hagas una declaración oficial que diga esencialmente "MISIÓN CUMPLIDA".

EJERCICIOS:

1. LABORATORIO ESCRITO

Es el momento de escribir detenidamente las etapas de tu proyecto.

Ya tienes suficiente información para hacerlo. Si consideras que te falta más detalle o más datos, investiga aún más.

Recuerda que siempre puedes consultar con los expertos. Si no conoces a nadie puedes ir a la Municipalidad, a un Banco de tu área o alguna empresa grande, seguramente conseguirás una cita para hablar con personas de mucha experiencia en proyectos.

Recuerda que tu laboratorio debe tener las siguientes partes:

- Carátula
- Índice
- Introducción
- Cuerpo del trabajo
- Conclusiones
- Referencias

Presenta tu trabajo por escrito y entrégalo de acuerdo a las instrucciones de tu maestro.



5. PLAN DE VIABILIDAD

LIBRO: PLAN DE VIABILIDAD

⇒ DEFINICIÓN DE VIABILIDAD

¿Qué es viabilidad? Analicemos primero el término viabilidad. Su origen etimológico: el término “viabilidad” procede del francés “viable”, que a su vez se compone de dos vocablos latinos: vita, que puede traducirse como “vida”, y el sufijo –bilis, que es equivalente a “posibilidad”.

Viabilidad significa entonces que tiene probabilidades de llevarse a cabo o de concretarse gracias a sus circunstancias o características.

Se conoce como análisis de viabilidad al estudio que intenta predecir el eventual éxito o fracaso de un proyecto.

⇒ ¿QUÉ ES UN PLAN DE VIABILIDAD?

EL PLAN DE VIABILIDAD es un conjunto, no tiene ni principio ni fin que se pueda delimitar claramente.

El plan de viabilidad puede definirse como el documento en el que se muestra el contenido del proyecto que se pretende poner en marcha, y que abarca desde la definición de la idea a desarrollar hasta la forma concreta de llevarla a la práctica.

⇒ IDACCION

Recuerda los factores que ellos mencionan como importantes.

1. ¿Mi producto resuelve una necesidad concreta e identificada? ¿Lo he contrastado con los posibles compradores? ¿Tienen la capacidad (y la disponibilidad) de pagar por él?
2. ¿Tengo claro quiénes son mis potenciales clientes, son un grupo determinado e identificado, y tengo una manera práctica y concreta de llegar a ellos?
3. ¿Tengo claro quiénes son mis competidores, directos e indirectos? ¿He analizado quiénes son, dónde están, qué ofrecen, cómo lo ofrecen y a quién lo ofrecen? ¿He copiado lo interesante y he mejorado lo mejorable?
4. ¿Tengo claro que poner en marcha un proyecto requiere vender, y vender requiere visitar personalmente posibles clientes, colaboradores, inversores, etc. y estoy dispuesto a hacerlo?
5. ¿No tengo un único proveedor y tengo definidos mis costos de producción?
6. ¿Si somos un equipo de gente en el proyecto, nuestras habilidades son diferentes y nos complementamos profesionalmente? ¿Tenemos cierta experiencia en el sector de actividad en el que queremos introducirnos?
7. ¿He hablado con mis socios o socias de las cuestiones más delicadas, por ejemplo: de qué aportaciones monetarias hará cada uno, o del tiempo de dedicación mínimo al proyecto que consideramos necesaria?
8. ¿Sé aproximadamente cuál es el nivel de inversiones (he tenido en cuenta todos los conceptos incluidos) y sé dónde voy a conseguir el dinero (si se trata de un banco o un inversor, ya he contrastado con ellos el proyecto y he obtenido una respuesta afirmativa)?
9. ¿Tengo una previsión de cobros y pagos mensuales para el primer año y es razonable?
10. ¿Tengo elaborado un documento de presentación del proyecto claro y conciso con datos fiables y contrastados?

⇒ **Toma en cuenta los resultados de tu investigación sobre el tema de VIABILIDAD.**

EJERCICIOS:

LABORATORIO ESCRITO:

Es hora de elaborar el plan de viabilidad para tu proyecto. Tómate el tiempo para analizar y describir cada factor detenidamente. Ya hiciste varias investigaciones y análisis del tema, ahora puedes aplicar los conocimientos que has adquirido.

⇒ **Visualiza tu trabajo como un TODO y expresa en un párrafo si consideras que es un proyecto posible de realizar y por qué.**

Recuerda que tu trabajo debe tener las siguientes partes:

- Carátula
- Índice
- Introducción
- Cuerpo del trabajo
- Conclusiones
- Referencias

Presenta tu propuesta por escrito y entrégalo de acuerdo a las instrucciones de tu maestro.

6. PRESUPUESTO

LIBRO: ¿CÓMO HAGO UN PRESUPUESTO?

PASOS PARA CREAR UN PRESUPUESTO

1. Identifica tu ingreso

Establece la cantidad de dinero que ingresa para el desarrollo de tu proyecto. Debes colocar donaciones, préstamos, ganancias, etc.

2. Identifica tus gastos

Los gastos son todas las cosas en las que necesitas el dinero para realizarlas. Debes incluir los gastos como salarios, uso de Internet, teléfono, luz eléctrica, materiales, etc.

3. Resta tus gastos de tu ingreso

Si te queda dinero luego de restar lo que gastaste a los ingresos, puedes decidir cómo gastarlo o ahorrarlo. Si tus gastos son mayores que tu ingreso, debes decidir qué gastos pueden reducirse o definir cómo obtener más ingresos.

CONSEJOS PARA ELABORAR TU PRESUPUESTO

- ⇒ Ten muy claro cuáles son tus verdaderos ingresos.

- ⇒ Desglosa cuidadosamente lo que necesitas para tu proyecto. Incluye todo: material, transporte, salarios, etc.

- ⇒ Tienes que tener mucha disciplina para no gastar más de lo debido y así respetar el presupuesto.
- ⇒ Compara precios antes de hacer alguna compra, esto te puede ayudar a ahorrar.
- ⇒ Jerarquiza los gastos que tienes, pueda ser que algunos no sean tan necesarios.
- ⇒ Analiza si los gastos que realizaste se adecuaron al presupuesto con el que contabas.
- ⇒ Controla regularmente tu presupuesto. Debes ser metódico y ordenado, guarda y clasifica todos los papeles, facturas y documentos.
- ⇒ Apunta los gastos en una agenda, calendario o en algún programa de computadora. Esto te ayudará a organizarte mejor.

EJERCICIOS:

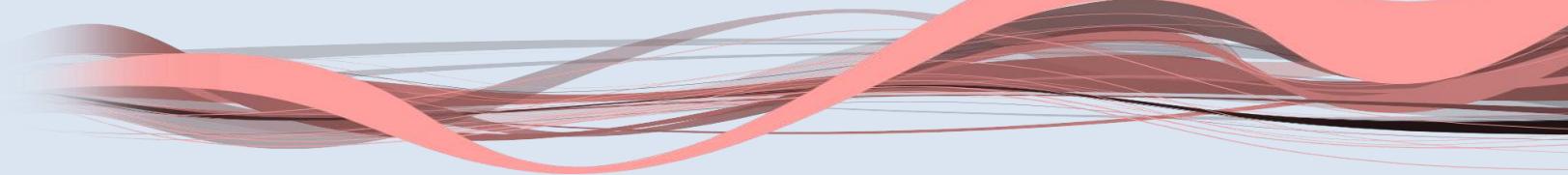
LABORATORIO ESCRITO:

Ya tienes suficientes herramientas y conocimiento para elaborar el presupuesto de tu proyecto.

Recuerda que es un paso muy importante. Dedicar tiempo a reflexionar sobre cada paso y cada etapa del mismo. Esto hará que tu presupuesto sea lo más realista posible.

¡ÉXITOS!





Recuerda que tu laboratorio debe contener las siguientes partes:

- Carátula
- Índice
- Introducción
- Cuerpo del trabajo
- Conclusiones
- Referencias

Presenta tu trabajo por escrito y entrégalo de acuerdo a las instrucciones de tu maestro.

7. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

LIBRO: ¿CÓMO FINANCIAR MI PROYECTO?

El proceso de financiamiento es algo que requiere de mucha creatividad, talento y persistencia, más que de otro elemento. Existen distintas fuentes de financiamiento que pueden ser aprovechadas de diferentes formas.

Fuentes de financiamiento

Para ello existen diferentes formas de conseguir financiamiento. Es importante conocer cada fuente disponible y hacer un análisis de cada una. Temas que debemos conocer:

- ⇒ Cantidad máxima y el mínima que otorgan.
- ⇒ Tipo de crédito que manejan y cuáles son las condiciones.
- ⇒ Documentos que se deben presentar.
- ⇒ Qué flexibilidad hay a la hora de necesitar una reestructuración.
- ⇒ Flexibilidad que otorgan al vencimiento de cada pago y qué tipo de sanciones tienen por incumplimiento.
- ⇒ Plazo para cada tipo de crédito.

Algunos consejos

- Para las inversiones a largo plazo (para construcción de instalaciones, compra de maquinaria, etc.) se deben conseguir créditos a largo plazo.
- Los pagos del préstamo siempre deben ser menores a la posibilidad de pago que se tiene. Por ejemplo si yo considero que puedo pagar Q.500.00 al mes de préstamo, lo ideal es que mi cuota sea menor a esa cantidad.

- El crédito debe ser suficiente y estar disponible en el momento oportuno.
- Debemos tratar de que el préstamo tenga el menor interés posible para que el costo sea bajo.
- La cantidad debe alcanzar a cubrir holgadamente las necesidades del proyecto.
- Es importante asegurarse que las empresas que ofrecen los créditos tengan una estructura sana, o sea que sean organizaciones de renombre y con buena reputación.

Tipos de fuentes de financiamiento

Fuentes internas

Las fuentes internas o fuentes de financiamiento propio, en cuando los fondos para realizar el proyecto provienen de la misma empresa, o sea que en la organización hay suficientes fondos como para invertir en el proyecto. Entre ellas podemos mencionar:

1. Aportaciones de los Socios:
Contribución de los socios, en el momento de formar legalmente una sociedad (capital social) o a través de nuevos aportes con el fin de aumentar el capital.
2. Inversión de accionistas:
Los proyectos de innovación, representarán un beneficio a la propia empresa, por lo cual un mecanismo interesante es el lograr que los

propios dueños de la empresa aumenten su inversión en la misma con el objetivo de impulsar y promover los proyectos de innovación. Además siempre se puede pensar en buscar un nuevo accionista.

3. Utilidades Reinvertidas:

La reinversión de utilidades (o ahorros propios) es muy común, sobre todo en las empresas nuevas, cuando los socios deciden que en los primeros años, no repartirán dividendos, sino que las ganancias son invertidas en la organización.

4. Venta de Activos:

Como por ejemplo la venta de terrenos, edificios o maquinaria que ya no se utilice, que sirve para cubrir necesidades financieras, por ejemplo para desarrollar un nuevo proyecto.

Fuentes externas

Las fuentes externas son aquellas otorgadas por terceras personas tales como:

1. Proveedores y clientes:

Esta fuente es la más común. Generada mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo. Esta fuente de financiamiento hay que evaluarla detenidamente, para determinar el costo real al tener en cuenta el tiempo de pago y sus condiciones. También se debe hacer comparaciones entre los diferentes proveedores disponibles.

2. Créditos Bancarios:

La mayoría de préstamos bancarios son a corto o a largo plazo. Es muy común usar pagarés bancarios con plazos de 60, 90 ó 120 días de vencimiento, los cuales en algunos casos pueden ser prorrogados. Los préstamos pueden estar garantizados por bienes del activo fijo u otras garantías, o los llamados hipotecarios, con un bien inmueble que garantiza el pago del préstamo recibido. También puede ser un préstamo fiduciario, en los que una persona firma como fiadora y corresponsable de la deuda.

3. Los préstamos de corto y largo plazo:

Disponibles en empresas financieras también. Los bancos y las instituciones financieras pueden establecer sus propias tasas de interés para las operaciones de préstamo. Estas tasas no pueden exceder de la tasa máxima establecida por el Banco Central.

4. Arrendamiento financiero.

Una buena manera de financiar un proyecto, es no comprando los equipos necesarios para el proceso de innovación, sino más bien arrendándolos, o sea pagar una renta por su uso. Esto es muy útil, ya todos los pagos realizados son deducibles 100% de impuestos.

5. Fondos gubernamentales.

Existen distintos fondos de gobierno que apoyan los procesos de innovación y desarrollo en sus distintas etapas, desde la parte de investigación básica hasta el lanzamiento de un producto, por ejemplo. Se debe investigar las opciones que hay disponibles en el momento.

6. Crowdfunding.

Últimamente han aparecido mecanismos interesantes que permiten obtener financiamiento de la colectividad, ofreciendo que aquellos que aporten al proyecto, obtengan un beneficio adicional, un regalo o un descuento. ¿Cómo funciona? Se hacen del conocimiento público los beneficios de la innovación (el proyecto) y son las propias personas, las que aportan una pequeña cantidad de dinero, que sumada a la de otras personas puede llegar a cubrir el monto total del proyecto o buena parte.

EJERCICIOS:

Elabora tu plan para solicitar financiamiento a por lo menos tres diferentes entidades.

Solicita la información sobre la papelería que requieren, llénala y busca asesoría sobre cuál es la mejor opción de financiamiento para realizar tu proyecto.

Puedes agregar también a personas particulares, si consideras que te pueden ayudar a financiar tu proyecto. Entonces debes escribir una carta solicitándoles la ayuda y explicando brevemente tu proyecto.

Debes presentar:

- ↳ 3 opciones de financiamiento completas.
 - Papelería completa y llena.
 - Carta de solicitud.
- ↳ Justificación de por qué las escogiste.
- ↳ Explica qué aprendiste de las sugerencias de los expertos.

Recuerda que tu presentación debe tener las siguientes partes:

- Carátula
- Índice
- Introducción

- Cuerpo del trabajo
- Conclusiones
- Referencias

Presenta tu trabajo por escrito y entrégalo de acuerdo a las instrucciones de tu maestro.

8. PLANIFICACIÓN Y PLAN DE ACCIÓN

LIBRO: PLANIFICACIÓN DE PROYECTO Y PLAN DE ACCIÓN

⇒ DEFINICIÓN DE PLANIFICACIÓN

La planificación es el proceso de establecer metas y objetivos, y elegir los medios que se necesitan o que sean más apropiados para alcanzarlas. La planificación es un proceso continuo que responde a los cambios constantes en el ambiente, y lo que busca es adaptarse a estos cambios.

En este proceso se evalúa toda la información importante y los probables desarrollos futuros, y da como resultado un plan de acción recomendado: un plan. Planificar significa que los especialistas y encargados del proyecto estudian anticipadamente sus objetivos y acciones, y apoyan sus actos no en presentimientos o suposiciones, sino con algún método, plan o lógica.

⇒ ¿QUÉ ES UN PLAN DE ACCIÓN?

Lo que se pretende con un plan de acción es proporcionar una base clara o guía para la implementación de las actividades que se hayan definido.

En un plan de acción debidamente preparado, se debe indicar:

- ↳Cuál es la meta específica que debe perseguirse.
- ↳ Cuáles son las actividades que deben llevarse a cabo.
- ↳ Cuáles son los plazos de tiempo para hacerlas.
- ↳ Qué recursos son necesarios.
- ↳ Cuáles son las responsabilidades de cada uno de los participantes.

- ↪ Detalles de seguimiento.
- ↪ Evaluación.

⇒ PILARES DEL PLAN DE ACCIÓN

Los tres pilares principales de un plan de acción son:

- ⇒ Calidad.
- ⇒ Costos.
- ⇒ Tiempo.

Es importante que el plan de acción pueda modificarse, pues se trata de un proceso evolutivo.

El desarrollo de un plan de acción puede interpretarse asimismo como 'planificación de proyecto'.

⇒ ELEMENTOS DE UN PLAN DE ACCIÓN

Los elementos clave de un plan de acción incluyen:

- ☞ Análisis de la situación y análisis de necesidades.
- ☞ Metas y objetivos.
- ☞ Relación de actividades y tareas, plazos de tiempo, recursos, responsabilidades correspondientes.

EJERCICIOS:

LABORATORIO ESCRITO:

Ahora es tu turno de elaborar tu plan de acción. Usa todos los datos que has estado recolectando y aplica las técnicas e información que has leído e investigado.

Recuerda que tu plan de acción debe tener las siguientes partes:

- Carátula
- Índice
- Introducción
- Cuerpo del trabajo
- Conclusiones
- Referencias

Presenta tu trabajo por escrito y entrégalo de acuerdo a las instrucciones de tu maestro.