

ELEMENTOS ESENCIALES PARA FORMULAR Y EVALUAR UN PROYECTO DE DESARROLLO LOCAL

Autora: Lic. Keila Gascón Marturelo

Especialista en Desarrollo Local
Gobierno Municipal de Cienfuegos



Ideas, proyectos, iniciativas, negocio, emprendimientos...

¿QUÉ HACE UNA IDEA DE NEGOCIO?

Una idea de negocio es una descripción corta y precisa de la operación básica del negocio planeado. Antes de empezar un negocio, tiene que tener una idea clara del tipo de negocio



Su idea de negocio le dirá:

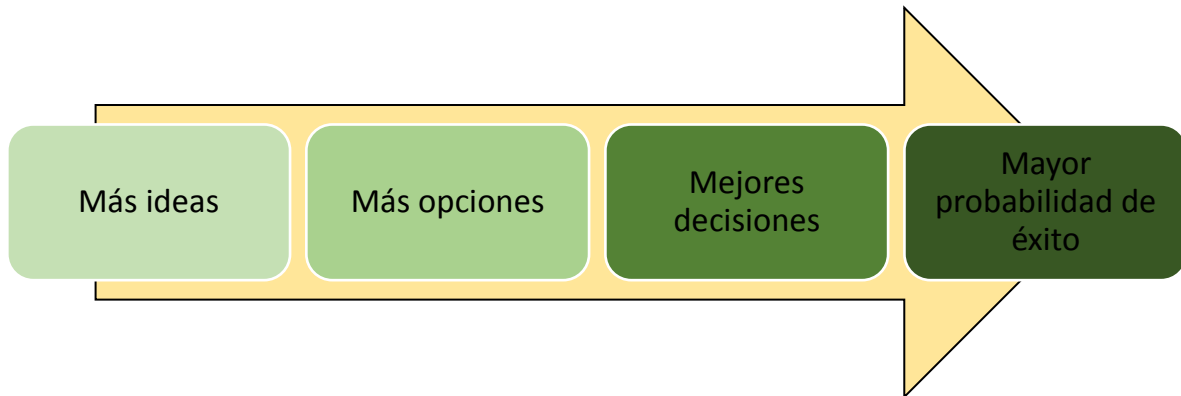
- ¿Cuál necesidad de los consumidores responderá su negocio, y qué tipo de clientes atraerá?
- ¿Qué bienes o servicios venderá su negocio?
- ¿A quién venderá su negocio?
- ¿Cómo venderá su negocio los bienes o servicios?
- ¿Cuánto dependerá su negocio del medio ambiente, y cuánto impacto tendrá sobre éste? Una buena idea de negocio será compatible con el uso sostenible de recursos naturales, y respetará el entorno social y natural en que depende.

Su negocio sólo puede ser **sostenible a largo plazo si trabaja en armonía con el entorno social y natural.**

¿Cuánto depende su negocio del medio ambiente?
¿Depende del clima, suelo u otros recursos naturales?
¿Necesita un tipo específico de trabajo de la comunidad local?
¿Necesita que la comunidad local lo apoye?
¿Qué debería hacer usted para asegurar que su negocio fomente el entorno natural y ayude a la comunidad local?
¿Su negocio nutrirá al ambiente natural, o tendrá un impacto negativo?
¿Cómo minimizaría o revertiría cualquier impacto negativo que podría tener su negocio?



¿Por qué una lista de ideas?



Cada idea de negocio debe estar basada en el conocimiento del mercado y sus necesidades. El mercado se refiere a las personas que podrían querer comprar un bien o un servicio, es decir, los clientes. El mercado varía de lugar en lugar, según quiénes viven en la zona, cómo viven, y en cuáles bienes o servicios gastan su dinero.

Cuando usted entiende el mercado en su zona, podría reconocer varias ideas de negocio que tal vez ignoraba. Cuando genere ideas de negocio, lo mejor es mantener la mente abierta a todo. Su primera meta es pensar en la mayor cantidad de ideas posible, y hacer una lista de todas las posibles oportunidades de negocio. ¡Con una lista tendrá más opciones! Después puede echar un vistazo a la lista y concretar cuáles ideas suenan más factibles y cuáles serán las más rentables.

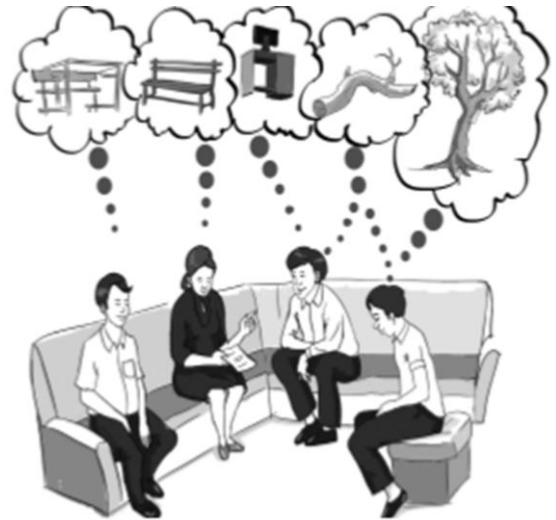
Formas de crear ideas.



Aprenda de empresarios exitosos

Se puede aprender mucho de las personas en su área que ya han pasado por el proceso de establecer un negocio. Debería intentar sacar la siguiente información de ellos:

- ¿Con qué tipo de idea empezaron estos negocios?
- ¿De dónde surgieron las ideas?
- ¿Cómo desarrollaron sus ideas hasta ser negocios exitosos?
- ¿Cómo gana dinero el negocio y cómo encaja en el ambiente local?
- ¿Dónde consiguieron el dinero para empezar su negocio?



Sustitución de importaciones

¿Puede pensar en algo importado que podría hacerse localmente? Algunos bienes importados pagan altos impuestos de importación, lo que los vuelve muy caros. Usted podría investigar la posibilidad de operar un negocio que podría hacer localmente los bienes importados.

Después de adquirir más información para cada idea de negocio, verá varias razones por las cuales algunas ideas son más fuertes que otras.

Por ejemplo, una idea podría ser bien recibida por clientes potenciales y tener muy poca competencia en el mercado, pero podría requerir una inversión de capital enorme al principio. Por otro lado, podría haber una idea de negocio que es popular con clientes potenciales, pero que tiene alguna competencia y necesita menos inversión inicial. Por eso, la segunda idea podría ser más factible si no tiene acceso a una gran cantidad de dinero.

Tome nota de las tres ideas que cumplan con todos los criterios y que ofrecerían el mejor potencial. Una vez que haya reducido su lista de ideas de negocio a las tres más adecuadas, el siguiente paso es utilizar un análisis FODA para seleccionar la mejor idea de las tres.

Un método que las personas suelen usar para decidir la idea de negocio más factible es un análisis FODA. Le ayuda a enfocarse en las posibles áreas problemáticas y las ventajas potenciales de cada idea.

FODA significa:

F

Fortalezas

O

Oportunidades

D

Debilidades

A

Amenazas

DENTRO DEL NEGOCIO.

Para analizar las fortalezas y debilidades de su idea de negocio, evalúe en qué será bueno el negocio y cuáles serán las posibles fallas o problemas.

Las fortalezas son los aspectos positivos específicos que le darán a su negocio propuesto una ventaja sobre iniciativas empresariales similares y sus competidores. Podría ser que proponga vender un producto de mejor calidad o que tenga una ubicación que es más accesible para sus clientes. Siempre habrá demanda para nuevos productos que ofrecen nuevas formas de resolver viejos problemas o que son más eficientes que otros productos. ¿Su bien o servicio se podría beneficiar de tener certificación de Comercio Justo o Producción Orgánica? Los clientes están inclinados a pagar precios más altos por productos de Comercio Justo o Producción Orgánica.

Las debilidades son cosas que su negocio no hará tan bien como otros negocios. Posiblemente sus costos serán más altos porque su negocio está ubicado lejos de la fuente de los suministros que necesita para la producción y tendrá que pagar más por transporte. O tal vez no puede alcanzar los estándares de calidad de su competencia.

FUERA DEL NEGOCIO.

Para analizar las oportunidades y amenazas para su negocio propuesto, vea el entorno externo. ¿Cuáles aspectos del ambiente beneficiarán al negocio y cuáles aspectos afectarán al negocio negativamente?

Las oportunidades son desarrollos continuos a largo plazo que serán buenos para su negocio. Podría ser que la demanda para su producto propuesto aumentará por un ingreso mayor de turistas. También podría ser que las nuevas regulaciones promulgadas por el gobierno para la promoción de empleos verdes y empresas sociales resultarán en mayor demanda para el tipo de producto que su negocio proveerá.

Las amenazas son eventos que podrían afectar negativamente a su negocio. Por ejemplo, la idea de negocio podría ser tan sencilla que otras personas podrían iniciar negocios similares en su área y reducir su participación en el mercado. También podría existir legislación propuesta que limitaría las operaciones de su negocio, como restricciones sobre la importación de ciertos productos.

Una vez que haya identificado su FODA, intente comparar sus Fortalezas y Oportunidades para averiguar si le darán a su negocio una ventaja, o no. Por ejemplo, si las personas están buscando un servicio que concuerda con su producto propuesto (Oportunidades) y usted es una persona muy servicial y detallista (Fortalezas), podría estar creando una gran ventaja para su negocio propuesto.

También puede comparar su Debilidades y Amenazas para determinar si puede mejorar sus puntos débiles para enfrentar las amenazas. Por otro lado, si ambos presentan un obstáculo importante para la rentabilidad, podría considerar eliminar esa idea de negocio.

Ahora puede completar un resumen de su idea de negocio en el cuadro a continuación.

Mi idea de negocio:

Tipo de negocio Manufactura Provisión de servicios

Venta al por mayor Venta al detalle

Campo de negocio:

Mis bienes y servicios serán:

.....

Mis clientes serán:

.....

Las necesidades de los clientes que se satisfarán son:

.....

.....

Opté por esta idea de negocio por (ventajas y desventajas):

.....

.....

¿Qué debo aprender para prepararme más para este negocio?

.....

.....

¿CÓMO FORMULAR UN PROYECTO, IDEA...?

Decreto Ley 33/2021 Para la Gestión
Estratégica del Desarrollo Territorial.

Resolución 147/2021 BCC

Resolución 29/2021 MEP

Resolución 114/2021 MFP



QUE PLANTEA EL DECRETO 33/2021.

CAPÍTULO III

Artículo 16.1. El proyecto de desarrollo local constituye un conjunto de recursos, esfuerzos y acciones, con identidad propia, para transformar una situación existente en otra deseada, que contribuya al desarrollo del territorio donde actúa, e impacte en la calidad de vida de la población.

ELEMENTOS QUE COMPONEN LA FORMULACIÓN SEGÚN EL DECRETO

Artículo 19.1. El promovente del proyecto de desarrollo local entrega la solicitud, ante la estructura creada de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 10.1, la que realiza las evaluaciones para su presentación al Consejo de la Administración Municipal o al Gobernador, según corresponda.

2. A la solicitud del proyecto de desarrollo local se adjunta un expediente que contiene lo siguiente:

- a) Los datos generales del proyecto de desarrollo local;
- b) diagnóstico del problema o la situación a resolver;
- c) justificación y propuesta de actuación;
- d) objetivos, resultados y beneficios esperados;
- e) cronograma de actividades;
- f) monto y fuente de recursos financieros; y
- g) factibilidad económica, social o ambiental.

SI DESGLOZAMOS CADA ELEMENTO QUE PLANTEA EL DECRETO PARA LA FORMULACIÓN SERÍA DE LA SIGUIENTE MANERA:

A) Los datos generales del proyecto de desarrollo local;

- Título:
- Título abreviado:
- Forma de gestión ejecutora: (Si fuera TCP, colocar actividad!!!)
- Tipo de proyecto:

Económico___ Sociocultural___ Medioambiental___

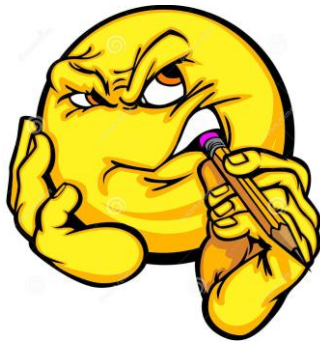
Institucional____ I+D+i____

- Pertinencia con la Estrategia de Desarrollo Económico- Social Municipal (en el caso que el municipio la tenga) Acercarse al Gobierno del Municipio donde se aprobará el proyecto e indagar si tienen Estrategias, grupo de desarrollo local, INFORMARSE.
- Municipio:
- Provincia:
- Persona de contacto (nombre y apellidos, teléfono, correo):
- Micro localización:

B) Diagnóstico del problema o la situación a resolver (Historia, fundamentos)

C) Justificación y propuesta de actuación

El diagnóstico de un proyecto tiene por objetivo principal efectuar la identificación del PROBLEMA y caracterizarlo, con la finalidad de identificar la solución que tiene el mayor impacto. (Identificación de actores, identificación del problema y de sus soluciones, análisis de alternativas, entre otras)



NUNCA OLVIDES ESTO:

“Si una idea no logra resolver un problema real, no será consumida por los potenciales clientes”

EJEMPLO:

El agua tiene propiedades que la hacen única, lo que unido a su abundancia le otorgan una gran importancia en el ciclo biológico del planeta, la misma puede encontrarse en la naturaleza en tres estados, sólido, líquido y vapor pudiendo existir en un momento dado en equilibrio entre sus tres formas. En la actualidad se da paso a un servicio mucho más personalizado de ofrecer este elemento, teniendo en cuenta los beneficios y efectos diferenciadores, que ha llevado a tener el producto “ agua embotellada”

Los datos sobre poblaciones existentes en Palmira datan desde el siglo XVII, durante este tiempo los habitantes de esta región tenían que cargar el agua para su consumo.

El municipio de Palmira, tiene una extensión territorial: 318,9 km², limita al noreste con el municipio de Lajas, al este con Cruces, al sureste con Cumanayagua, al sur con Cienfuegos a unos 12 Kilómetros, al noreste con el municipio de Rodas. Posee una población aproximada a los 32947 habitantes (Masculinos: 17064(51.79 %)- Femenino: 15883 (48.21 %), el 38,2 % de los cuales residen en la cabecera municipal. El sistema de asentamientos poblacionales está conformado por 29 asentamientos, de ellos 5 urbanos y 24 rurales. El 80 % de la población reside en asentamientos urbanos.

El municipio posee un sistema de tratamiento del agua obsoleto ya que éste, realizado a base de cloro solo desinfecta el agua pero deja residuos de este químico en el agua que luego será consumida, además de que el tratamiento se ve afectado por los daños que tienen las tuberías que lo transportan

hasta su destino, por lo que el agua ya llega contaminada. El 48.93%(16121 habitantes) de la población de Palmira tiene acceso al acueducto por donde recibe esta agua tratada, y el resto se abastece de pozos.

La creciente demanda de consumo de agua en todos los niveles justifica la realización del proyecto en cuestión. El presente proyecto se justifica en tres ejes principales.

- Se conoce el proceso de producción y su tecnología
- Se cuenta con el recurso hídrico
- Se acometerá en mercados no explotados del todo

Vale destacar que por medio de investigaciones previas se puede visualizar un crecimiento de consumo a nivel mundial del producto partiendo de la consigna de que “el cuerpo humano necesita por lo menos un par de litros de agua por día para funcionar correctamente”.

Para corroborar el problema se diagnostica que el agua proveniente del acueducto presenta un tratamiento no adecuado actualmente para la salud humana, además la red hidráulica para el transporte de dicho líquido está dañada y presenta roturas en algunos puntos, esto influye negativamente puesto que cuando este sucede se deja de bombear y la tubería absorbe el agua proveniente de la superficie ya contaminada, por lo que cuando se bombea el agua hasta su destino ya el tratamiento que se le aplicó se encuentra contaminado. En cuanto a la población que se abastece mediante pozos, estos también se encuentran contaminados debido a la gran cantidad de sólidos disueltos en el agua, y por la presencia de bacterias y otras sustancias tóxicas provenientes de fosas que afectan el agua que aquí se almacena.

A partir de la estrategia del Municipio Palmira, el proyecto puede contribuir a la solución de las barreras (No. 4) planteadas:

- Mala calidad de los servicios prestados a la población
- Inexistencia de acueducto y alcantarillado, en la cabecera municipal y otros asentamientos.
- Insuficiente abasto de agua y contaminación de las mismas.

Según datos aportados por la Empresa de Acueductos y Alcantarillados, entre los principales problemas que presenta Palmira con el acueducto se encuentran, bajas presiones y pérdida de agua, puntos críticos con bajas presiones, ciclos largos de servicio., pérdida de agua por numerosos salideros y despilfarro por parte de los consumidores.

Beneficiarios:

Beneficiarios Directos	Beneficiarios Indirectos

- Actores involucrados...

- El proyecto logra encadenamientos productivos?

D) Objetivos, resultados y beneficios esperados.

Para desarrollar este ítem en la formulación se recomienda

Objetivo general: el cual se espera que el proyecto vaya a contribuir de forma significativa, claro, concreto y preciso, que dé respuesta al problema planteado.

Define donde queremos llegar (el, PARA QUE?)

OG	Indicadores Indicadores a nivel de fin, se refieren al impacto general que tendrá el proyecto	Medios de Verificación (Fuente de información que se pueden utilizar para verificar los objetivos logrados)	Factores externos (Supuestos) (Indican acontecimientos, decisiones o condiciones necesarias para la sostenibilidad)

Objetivos específicos: El efecto que se espera lograr como resultado del proyecto, deben permitir alcanzar el objetivo general del proyecto

Define la estrategia para alcanzar el Objetivo General, (el, COMO?)

OE (impacto directo a ser logrado a partir de los resultados)	Indicadores Efecto directo logrado después de terminada la ejecución del proyecto	Medios de Verificación (Fuente de verificación de cada indicador, en qué medida se logró el propósito)	Factores externos (Supuestos) (Indican acontecimientos, decisiones o condiciones necesarias para la sostenibilidad)
1			
2			

Resultados: Resultado que la gestión del proyecto debería poder garantizar, ENUMERADOS RESPONDIENDO A CADA OBJETIVO ESPECIFICO PLANTEADO.

Resultados Deben expresarse como trabajo terminado (sistemas instalados, gente capacitada...)	Indicadores Descripciones breves, pero claras, de cada uno de los componentes que serán producidos durante la ejecución	Medios de Verificación (Donde se puede encontrar la información para verificar en que medida se produjo cada componente, fuentes primarias, encuestas, observación directa, así como fuentes secundarias, información recogida regularmente, etc...)	Factores externos (Supuestos) (Indican acontecimientos, decisiones o condiciones necesarias que deben ocurrir junto con la producción de los componentes, para lograr el propósito del proyecto)
1.1			
2.1			

Actividades: Acciones que el proyecto tiene que emprender a fin de producir los resultados

Actividades	Indicadores	Medios de Verificación	Factores externos (Supuestos)
	Costo por cada actividad, sumatoria de cada recurso a adquirir	(registros contables y financieros donde se pueda obtener información para verificar si el presupuesto se gastó como estaba planeado)	(Indican acontecimientos, decisiones (fuera del control del ejecutor) que tienen que ocurrir)
1.1.1			
2.1.1			

Consideraciones y/o comentarios de interés: otras consideraciones de interés en beneficio del proyecto

A) **Cronograma de actividades;** Manera sencilla de organizar el trabajo, herramienta esencial para elaborar calendarios de trabajo o actividades.

Actividades	Detalles de las actividades	Fecha de Inicio	Fecha de Finalización	Duración	Criterio de comprobación	Responsables
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

¿COMO LOGRAR UNA EVALUACIÓN DEL PROYECTO, IDEA...?

Realice Estudios de Mercado.

Es importante que Ud. identifique las necesidades de los clientes potenciales y averigüe cómo sus competidores futuros han estado satisfaciendo esas necesidades. Esto se puede hacer realizando una investigación de mercado. A partir de su experiencia y del desarrollo de su idea de negocio, Ud. ya conoce mucho sobre su mercado.

Pero cuanto más conozca de su mercado, más competente será para diseñar un buen Plan de Comercialización



Estos son algunos ejemplos de formas de aprender más acerca de sus clientes y competidores:

✓ Hable con los clientes potenciales. Pregúnteles:

- ¿Qué productos o servicios desean comprar?
- ¿Qué piensan acerca de sus competidores?

✓ Observe los negocios de sus competidores. Averigüe:

- ¿Qué productos o servicios ofrecen?
- ¿Qué precios qué cobran?
- ¿Cómo atraen a los clientes?

✓ Pregunte a sus proveedores y amigos del sector:

- ¿Cuáles productos son los que más se vende?
- ¿Qué piensan acerca de su idea de negocio?
- ¿Qué piensan acerca de los productos de sus competidores?

✓ Lea periódicos, catálogos y publicaciones y revistas especializadas para obtener información e ideas sobre nuevos productos o servicios.

✓ Navegue por la web para explorar lo que otros están haciendo y obtener información acerca de los productos o servicios que desea proporcionar, sus competidores y las nuevas tendencias.

A medida que recopila información sobre sus clientes, recuerde que no todos los clientes potenciales comparten las mismas necesidades y deseos. Con el fin de poder proporcionar el producto o servicio más adecuado, es necesario identificar diferentes grupos de clientes potenciales que tengan características claras y distinguibles.

Esto se conoce como segmentación del mercado. Agrupar a sus clientes potenciales por sus características le permitirá recopilar información detallada y específica sobre sus preferencias de productos.

Productos	Clientes	Necesidades y preferencias de los clientes	Competidores	Vacíos (que los competidores no han satisfecho)

Realice un estudio de mercado para el negocio que se propone iniciar recopilando información acerca de sus productos o servicios, clientes y competidores. Para ello, sírvase guiarse por las cinco columnas del formato de Investigación de Mercado.

Columna 1: Piense acerca de cada producto o servicio que va a vender y elabore una lista.

Columna 2: Piense acerca de los clientes que desean el producto o servicio y están dispuestos a pagar por él. Anote todos los tipos de clientes.

Columna 3: Piense acerca de las necesidades de los segmentos de clientes que podría satisfacer su producto o servicio, y elabore una lista. Además, haga una lista de preferencias particulares que los diferentes clientes podrían tener acerca del producto o servicio, dónde podrían desear comprarlo, cómo lo desean comprar y cuánto están dispuestos a pagar.

Columna 4: Analice la información importante que ha aprendido acerca de sus competidores, en especial sus ventajas competitivas.

Columna 5: Anote los vacíos que observa en las necesidades de los clientes que los competidores no han satisfecho. Esta información es importante para que Ud. pueda decidir lo que haría de manera diferente para satisfacer las necesidades no satisfechas y cómo lo haría.