



Curso de Introducción a la Formulación de un Proyecto

FEBRERO 2023

Tabla de contenido

I.	Presentación.....	1
II.	Objetivos.....	1
2.1	Objetivo General	1
2.2	Objetivos específicos.....	1
III.	Metodología del Curso	2
3.1	Actividades que se desarrollarán durante la ejecución del Diplomado.....	2
3.2	Contenidos temáticos	2
IV.	Organización y funcionamiento.....	5
4.1	Titulación que se otorga	5
4.2	El curso está dirigido a.....	¡Error! Marcador no definido.
V.	Referencias Bibliográficas	6

I. Presentación

El presente Programa está desarrollado para las personas jóvenes rurales de los países del SICA que suelen decidir sobre oportunidades de inversión, sin tener en la mayoría de los casos, proyectos formulados y evaluados para sustentar su decisión.

Este programa pretende dotar a las personas jóvenes rurales de los conocimientos básicos relacionados con el contexto de un proyecto y sobre las técnicas y herramientas para formular propuestas de proyectos.

Los proyectos productivos sostenibles aquí abordados irían de la mano de un programa de formación a la medida, a través del cual se desarrollan competencias técnicas emprendedoras.

El contenido de la formación se establece en función de los proyectos a realizar. El programa de formación plantea el desarrollo de competencias para la formulación de proyectos productivos en sectores estratégicos, preferentemente de las áreas agrícola, pecuaria, pesquera, agroindustrial, comercial o de servicios.

II. Objetivos

2.1 Objetivo General

Diseñar una experiencia de aprendizaje virtual sobre fundamentos de emprendimiento y formulación de proyectos que conecte a la red de Juventudes Rurales de los países del SICA, por medio del diseño de proyectos de emprendimientos propios con una metodología participativa, generando el intercambio de ideas y aprendizaje para promoción del desarrollo, búsqueda y obtención de financiamiento y mejora de la calidad de sus futuros proyectos.

2.2 Objetivos específicos

- Identificar los conceptos básicos sobre emprendimiento y formulación de proyectos para la búsqueda de oportunidades de negocios.
- Fomentar la iniciativa emprendedora a través de la creación proyectos innovadores mediante la formación empresarial y la tutorización individual de los proyectos de empresa.
- Fomentar el intercambio de experiencias e ideas emprendedoras para promover el desarrollo económico y la búsqueda de posibles financistas por medio de la presentación de un pitch de ventas.

III. Metodología del Curso

Para alcanzar los objetivos del curso, se utilizará el Modelo Educativo del ICAP, en el curso la persona participante es la protagonista de la construcción de su conocimiento, donde a través de metodologías de aprendizaje virtuales para adultos, se fomenta la participación de cada uno de ellos.

Dichas metodologías de aprendizaje virtuales para adultos incluyen diversos métodos didácticos tales como: sesiones sincrónicas, estudios de casos, ejercicios, resolución de guías didácticas y la elaboración de una propuesta de fin de proyecto.

El curso se desarrollará virtualmente, en dos modalidades: clases sincrónicas y clases asincrónicas. En total será una sesión sincrónica por semana durante 6 semanas

3.1 Actividades que se desarrollarán durante la ejecución del curso

Instrucción al campus virtual

El ICAP para todos sus programas académicos virtuales, una semana antes de que inicie el curso, cuenta con la asistencia de una persona mediadora virtual, la cual cumple con la función de asistir a los participantes durante todo su proceso formativo en el correcto uso del campus virtual.

Debido a lo anterior, se incluye un video tutorial y actividades de prueba con la finalidad de que las personas participantes conozcan el entorno virtual, cómo subir tareas, participar en foros, contestar cuestionarios, revisar videos e incluir sus consultas en el Foro de Dudas que se incluye en cada módulo. Esta inducción tiene una duración total de 2 horas.

3.2 Contenidos temáticos

La malla curricular que estará en discusión, una vez que se reciba la comunicación oficial para ejecutar esta asesoría serán:

I. PARTE: CONTEXTO DE UN PROYECTO

Sesión N°1. **El emprendimiento como actividad económica que permite el desarrollo rural**

- ¿Cuál es la diferencia entre un emprendimiento y un proyecto?
- ¿Por qué emprender?
- Aspectos conceptuales del emprendimiento
- Visión empresarial de los emprendimientos
- Mitos del emprendimiento

Sesión N°2. **Competencias profesionales de un emprendedor**

- Identificación de habilidades y destrezas para emprender
- Habilidades claves del espíritu emprendedor
- Fortaleciendo competencias: Manejo de emociones, Liderazgo en equipos de trabajo y Empoderamiento
- ¿Cómo gestionar el fracaso? Un peldaño en el camino hacia el éxito.

Sesión N°3. **Fundamentos del emprendimiento e identificación de problemas**

- Lluvia de ideas e identificación de problemas/necesidades en mi localidad
- Identificación de retos y limitaciones en mi localidad
- Identificación de oportunidades: el filtrado de problemas
- Presentación del trabajo para la Sesión N 2: Tipos de emprendimientos y problemas que resuelven en mi localidad.

Sesión N°4 **Formando tu propio proyecto**

- Presentación de Asignación # 1: Tipos de emprendimientos en mi localidad
- Identificación de oportunidades: el filtrado y la generación de ideas y soluciones
- Ideas y ejercicios para transformar problemas en alternativas y proyectos
- Importancia de crear un proyecto con propósito e impacto
- Definir el problema que debe solventar el nuevo proyecto

Sesión N°5 **¿Quiénes son los participantes y beneficiarios de tu proyecto y como gestionarlos?**

- ¿A quién impacta tu proyecto?
- ¿Quiénes son las personas que participan de tu proyecto?
- Identificar a los participantes a través de un mapa de análisis.
- Participantes externos e internos
- Plan de comunicación para enlazarme a mis participantes.
- Beneficiarios directos e indirectos

Sesión N° 6. **¿Qué es la oferta y el Modelo de negocios?**

- ¿Cómo posicionar el producto o servicio?
- ¿Cómo hacer un análisis de rentabilidad para el producto o servicio? (punto de equilibrio)
- Estrategias de relación con los clientes.
- Estableciendo las prioridades de los clientes y mapa de viaje
- Aprender a diferenciar la competencia en el mercado

Sesión N° 7: **Ciclo de vida de un proyecto. Fase Inicial**

- Definición de alcance en un proyecto
- Tamaño del proyecto
- ¿Qué es un plan de proyecto?
- ¿Quiénes conformarán tu equipo?
- Liderazgo en equipos de trabajo.

Sesión N°8: **Ciclo de vida de un proyecto. Fase de Planificación**

- Definición de los objetivos
- Definición de las tareas y actividades en que se divide el proyecto.
- ¿Qué es un plan de trabajo integral y cómo darle seguimiento?

Sesión N°9: **Ciclo de vida de un proyecto. Fase de Ejecución: seguimiento y control**

- La importancia de fijar el inicio de la ejecución del proyecto como un hito.
- ¿Cómo se elabora un cronograma de actividades para el seguimiento?
- ¿Qué son las reuniones de seguimiento con los comités?
- ¿Cómo se compone un manual operativo de seguimiento? (variables de análisis)

Sesión N° 10: **Ciclo de vida de un proyecto. Fase de Ejecución: Seguimiento y Control**

- La importancia de la mitigación del riesgo.
- ¿Qué es un plan de contingencia?
- Control de proyectos: una estrategia de éxito

Sesión N° 11: **Ciclo de vida de un proyecto. Cierre**

- ¿Qué implica finalizar un proyecto? Informe final
- ¿Qué es un pitch de ventas de producto?
- ¿Cómo empezar un pitch de ventas?
 - Empieza con una anécdota personal
 - Haz una pregunta relacionada con el problema que resuelves
 - Comienza con una estadística que resuene y entregue valor

- Elementos esenciales al iniciar:
 - El problema
 - Personalizar tu pitch
 - Los riesgos
 - Explica quiénes son tus clientes.
 - Explica el problema al que se enfrentan.
 - Explica cómo tu producto ayuda a sus necesidades.
 - Describe cómo lograrán el éxito con el uso de tu producto.

Sesión N° 12 **Planificando un Pitch de ventas: qué es, cómo hacerlo y ejemplos**

- Dinámica de presentación de los conocimientos adquiridos durante el programa.

IV. Organización y funcionamiento

4.1 Titulación que se otorga

El ICAP otorgará a cada participante que finalice el Curso un certificado de participación.

4.2 Perfil de entrada del participante

Personas jóvenes rurales pertenecientes a la red del SICA interesadas en la gestión de proyectos a pequeña escala, pero que deseen aprovechar los conocimientos para el posterior desarrollo académico, profesional o personal. Este curso no requiere conocimientos específicos previos para poder realizarlo, aunque sí sería conveniente estar familiarizado con las herramientas y el uso de las hojas de cálculo tipo Excel.

V. Referencias Bibliográficas

- Project Management Institute. (2021). Guía De Los Fundamentos Para La Dirección De Proyectos [Guía del PMBOK 7ma edición.
- Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social ILPES. CEPAL. Manual de identificación, formulación y evaluación de proyectos de desarrollo rural. Santiago, Chile. Octubre 1999.
- Ministerio de Planificación de Costa Rica (MIDEPLAN). Guía Metodológica General para la Identificación, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión Pública. San José, Costa Rica. 2010.
- Watts S. Humphrey, "Managing the Software Process", 1990, Addison-Wesley
- Dwayne Phillips, "The Software Project Manager's Handbook – Principles that work at work", 2000, IEEE Computer Society Press.