

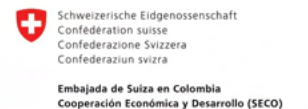
Regiones +  
Competitivas



Colombia+  
Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

# Comunidad de Práctica 2 Diagnóstico y Mapeo de Beneficiarios





# Agenda

1. La segunda sesión ¿Cómo realizar un buen diagnóstico y mapeo de beneficiarios? Conceptos (20 minutos)
2. Invitados especiales: Colombia Productiva e iNNpulsa Colombia (20 minutos)
3. Caso regional destacado: Cámara de Comercio de San Andrés, Santa Catalina y Providencia islas. Buenas prácticas en torno a los beneficiarios (20 minutos)
4. Panel de preguntas (40 minutos)
5. Preguntas, comentarios y reflexiones (20 minutos)

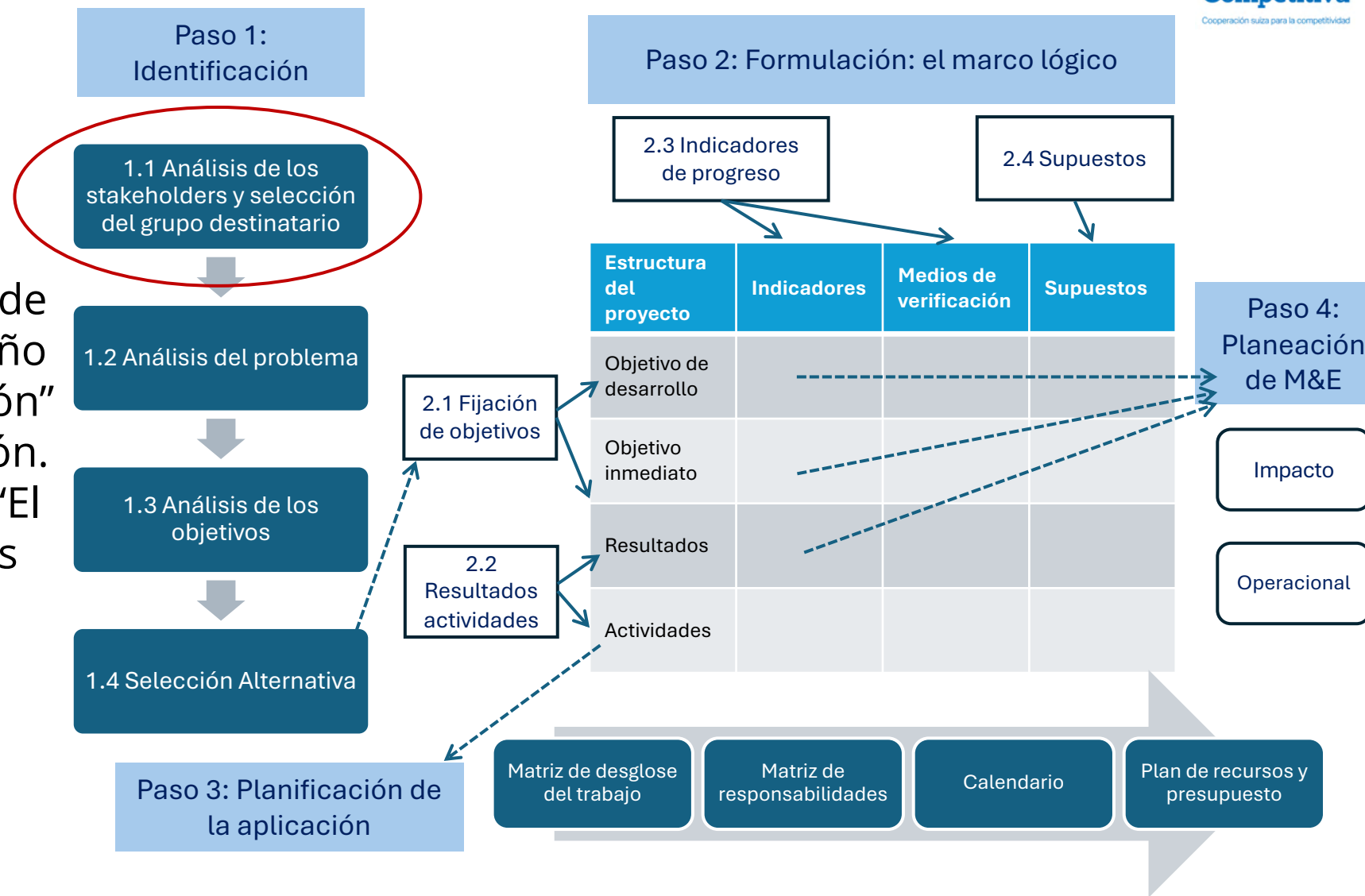


# Agenda

1. **La segunda sesión ¿Cómo realizar un buen diagnóstico y mapeo de beneficiarios? Conceptos (20 minutos)**
2. Invitados especiales: Colombia Productiva e iNNpulsa Colombia (20 minutos)
3. Caso regional destacado: Cámara de Comercio de San Andrés, Santa Catalina y Providencia islas. Buenas prácticas en torno a los beneficiarios (20 minutos)
4. Panel de preguntas (40 minutos)
5. Preguntas, comentarios y reflexiones (20 minutos)

# Primer paso en todo proyecto

De acuerdo con el Manual de Diseño de Proyectos, del ITC (International Training Centre) de la OIM, el primer paso en diseño de proyectos es la "Identificación" que permite analizar la situación. En donde el siguiente paso es "El análisis de Stakeholders (partes interesadas) y la selección del grupo destinatario"



# Grupo Destinatario

El grupo destinatario hace referencia al grupo de personas que se beneficiarán del proyecto. Dentro del análisis de las partes interesadas, el análisis del grupo destinatario es de especial relevancia y requiere una atención especial.

En varios proyectos, las organizaciones no prestan el servicio directo a la empresa / persona, sino que llevan a cabo servicios que desarrollen las capacidades de las organizaciones para que puedan prestar nuevos o mejores servicios a un grupo específico de empresas/personas. De ahí que sea necesario diferenciar entre Beneficiarios y Usuarios Finales



# ¿Quiénes son los beneficiarios?

De acuerdo con la FAO, “los beneficiarios de un proyecto son las personas/empresas que obtendrán algún tipo de beneficio de la implementación de este y se dividen en directos e indirectos”

- Los beneficiarios directos de un proyecto son aquellos que participan en las actividades del proyecto y reciben de manera inmediata y directa los servicios, recursos o beneficios proporcionados por el mismo. Son el foco principal del proyecto y se espera que experimenten cambios significativos y medibles como resultado de su participación.
- Los beneficiarios indirectos son aquellos, aunque no participan en las actividades del proyecto ni reciben sus servicios de manera inmediata, se ven afectados positiva o negativamente por los resultados y el impacto de este.

El manual del ICT los define como “aquellos que se ven directamente afectados por el problema central y se beneficiarán de los productos y servicios del proyecto”

# ¿Quiénes son los usuarios finales?

Los usuarios finales son aquellos que obtienen los beneficios del Proyecto a largo plazo, por ejemplo, la familia de los miembros de la cooperativa, los consumidores y clientes de los productos y servicios proporcionados por la cooperativa.

Estos beneficios pueden manifestarse de diversas formas, tales como mejoras en la calidad de vida, aumento de la eficiencia en sus actividades diarias, acceso a nuevas oportunidades o soluciones a problemas previamente no resueltos. Al enfocarse en satisfacer las necesidades y expectativas de los usuarios finales, el Proyecto asegura su relevancia y sostenibilidad a lo largo del tiempo.



## ¿Quiénes son los beneficiarios?

*Ejemplo: Convocatoria Innovaclúster (iNNpulsa Colombia) en donde los beneficiarios directos eran las empresas de los clústeres que participan en el proyecto y los indirectos era todo el clúster que recibía la transferencia de conocimiento*

## ¿Quiénes son los usuarios finales?

*Ejemplo: Convocatoria Colombia E2 (iNNpulsa Colombia – MinMinas) en donde los beneficiarios eran las empresas que presentaran proyectos de energía renovable y los usuarios finales las familias de la Guajira*



# Diagnóstico de los beneficiarios

Durante el diseño de un Proyecto, es importante evaluar detenidamente la capacidad de los beneficiarios directos:

- ¿Están realmente comprometidos para participar en el Proyecto?
- ¿Disponen de recursos (tiempo, personal, etc) para participar en el Proyecto?
- ¿Tienen capacidad para desempeñar su papel en el Proyecto?

Fortalecer la capacidad de los grupos destinatarios es crucial no solo para lograr los objetivos y resultados del proyecto, sino también para garantizar que los beneficios se mantengan una vez finalizado el proyecto.

# Herramientas para el mapeo de beneficiarios

El mapeo de beneficiarios es una herramienta esencial para identificar, organizar y analizar a los beneficiarios de un proyecto. Existen varias herramientas y metodologías que pueden ser utilizadas para este propósito.

## 1. Sistemas de Información Geográfica (SIG/GIS)



## 2. Bases de datos y Herramientas de gestión

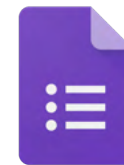


Google Sheets



Airtable

## 3. Herramientas de Encuestas y Recolección de Datos



Google Forms



## 4. Mapas de stakeholders



Stakeholder	Relación con el proyecto	Grado de influencia o poder	Grado de interés o atención	Grado de influencia o poder	Grado de interés o atención	Grado de influencia o poder	Grado de interés o atención
A							
B							
C							
D							
N							



# Agenda

1. La segunda sesión ¿Cómo realizar un buen diagnóstico y mapeo de beneficiarios? Conceptos (20 minutos)
2. **Invitados especiales: Colombia Productiva e iNNpulsa Colombia (20 minutos)**
3. Caso regional destacado: Cámara de Comercio de San Andrés, Santa Catalina y Providencia islas. Buenas prácticas en torno a los beneficiarios (20 minutos)
4. Panel de preguntas (40 minutos)
5. Preguntas, comentarios y reflexiones (20 minutos)

# Presentación invitados Especiales



**Carlos Ernesto Escobar Vargas**  
Coordinador de Estrategia y Cooperación



**Marion Restrepo**  
Ejecutiva Gerencia Técnica de Analítica



# Agenda

1. La segunda sesión ¿Cómo realizar un buen diagnóstico y mapeo de beneficiarios? Conceptos (20 minutos)
2. Invitados especiales: Colombia Productiva e iNNpulsa Colombia (20 minutos)
3. **Caso regional destacado: Cámara de Comercio de San Andrés, Santa Catalina y Providencia islas. Buenas prácticas en torno a los beneficiarios (20 minutos)**
4. Panel de preguntas (40 minutos)
5. Preguntas, comentarios y reflexiones (20 minutos)

# Caso Destacado



**Buenas prácticas en torno al diagnóstico y mapeo de beneficiarios**

**John Manuel Rodríguez**  
Director de Competitividad



# Agenda

1. La segunda sesión ¿Cómo realizar un buen diagnóstico y mapeo de beneficiarios? Conceptos (20 minutos)
2. Invitados especiales: Colombia Productiva e iNNpulsa Colombia (20 minutos)
3. Caso regional destacado: Cámara de Comercio de San Andrés, Santa Catalina y Providencia islas. Buenas prácticas en torno a los beneficiarios (20 minutos)
4. **Panel de preguntas (40 minutos)**
5. Preguntas, comentarios y reflexiones (20 minutos)

# Panel de preguntas

1. ¿Qué metodologías utilizan para diagnosticar las necesidades de los posibles beneficiarios?

2. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan en el mapeo de beneficiarios?

3. ¿Podrían compartir algunos casos de éxito destacados donde el diagnóstico y mapeo de beneficiarios hayan sido clave para el éxito de los proyectos?

4. ¿Qué aprendizajes han obtenido a partir del seguimiento y evaluación de los beneficiarios?



# Agenda

1. La segunda sesión ¿Cómo realizar un buen diagnóstico y mapeo de beneficiarios? Conceptos (20 minutos)
2. Invitados especiales: Colombia Productiva e iNNpulsa Colombia (20 minutos)
3. Caso regional destacada: Cámara de Comercio de San Andrés, Santa Catalina y Providencia islas. Buenas prácticas en torno a los beneficiarios (20 minutos)
4. Panel de preguntas (40 minutos)
5. **Preguntas, comentarios y reflexiones (20 minutos)**

# GRACIAS

---

Dayana Alejandra Peñaranda Rodríguez  
[dayana.penaranda@competitiveness.com](mailto:dayana.penaranda@competitiveness.com)