

Capacidades y competencias
p a r a l a v i d a

Identificación de
oportunidades de negocio

UNA PROPUESTA DE FORMACIÓN HUMANA
PARA ENFRENTAR LOS RETOS DE LA VIDA



FE Y ALEGRÍA COLOMBIA

P. Hernando M. Gálvez Arango S.J.
Director Nacional

Víctor Murillo Urraca.
Director Ejecutivo Nacional

Jaime Benjumea Pamplona
Coordinador General del Proyecto

Fernando Otálora Millán
Autor

María Fernanda Vinuesa
Dirección de libro

Marcela Figueroa García
Diseño Gráfico

Corcas Editores S.A.S.
Impresión

Módulo de Identificación de
oportunidades de negocio
ISBN: 978-958-8365-36-7

Fe y Alegría autoriza la reproducción parcial de los textos que aquí se publican con fines pedagógicos, trabajo sociales y/o comunitarios, siempre y cuando reconozcan créditos a Fe y Alegría sobre los mismos. La reproducción comercial con ánimo de lucro, está prohibida parcial y totalmente, de conformidad con las normas legales vigentes.

© Fe y Alegría Colombia

Carrera 5 No. 34-39
Teléfono 3209360
Fax 2458416
Página web: www.feyalegria.org/colombia
E-mail: dimal@feyalegria.org.co

Primera edición (2009)
Realizado con el apoyo de Alboan y
la Diputación Foral de Bizcaia

Impreso en Bogotá, Colombia. Enero 2013.

Contenido

PRESENTACIÓN	6
INSTRUCTIVO METODOLÓGICO	11
NUESTRO PUNTO DE PARTIDA	15
1. ¿Qué sabemos y cómo lo aplicamos?	15
2. ¿Cómo estamos?	16
3. Nuestro compromiso con el aprendizaje	17
UNIDAD 1. ¿PUEDO CREAR UN NEGOCIO?	21
1. Presentación	23
2. Conocemos, practicamos y aprendemos	23
3. Glosario	40
4. Aprendamos más	41
UNIDAD 2. ¿CÓMO VEMOS LAS OPORTUNIDADES?	43
1. Presentación	45
2. Conocemos, practicamos y aprendemos	45
3. Glosario	63
4. Aprendamos más	64
UNIDAD 3. IDENTIFICAMOS NUESTRO NEGOCIO	67
1. Presentación	69
2. Conocemos, practicamos y aprendemos	69
3. Glosario	87
4. Aprendamos más	88
AUTODIAGNÓSTICO DE SALIDA	91

Contenido

EJERCICIO DE CASO: LA EMPRESA DE CAMISAS

Ejercicio de caso: la empresa de camisas

Unidad uno

**Competencias
Laborales
Generales**

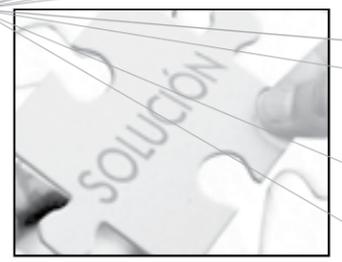
Actividad 1/ Pág.25



Actividad 2/ Pág.31



Actividad 3/ Pág.37



Identificación de oportunidades de negocio

Concepto relacionado

Damos inicio a esta actividad haciendo algunas referencias al concepto de empresa y señalando algunas de las áreas básicas que existen en cualquier empresa de producción.

Una empresa es un conjunto de operaciones que permiten generar un producto, mediante la transformación de uno o varios materiales; o es una serie de actividades que hacen posible la prestación de un servicio para atender una necesidad.

Sin embargo, las empresas son diferentes unas de otras porque cada una es un “conjunto de actividades que permiten delinear una forma diferente e innovadora de presentar una oferta en el mercado”⁵. La clave, entonces, está en la manera novedosa a través de la cual ofrecen un producto o servicio.

Las áreas básicas de una empresa de producción son:

Producción: se encarga de transformar la materia prima y manufacturar el producto que la empresa desarrolla.

Compras: tiene a su cargo el abastecimiento de las materias primas necesarias para la manufactura, así como de todas las adquisiciones que garantizan el buen funcionamiento de la empresa.

Distribución: le corresponde coordinar el almacenamiento en bodega, la entrega a los camiones y su puntual entrega en las bodegas de los clientes.

Ventas: tiene como función crear el interés de los clientes por el producto y coordinar las condiciones comerciales.

Recursos humanos: debe coordinar a todas las personas contratadas por la empresa y realizar un seguimiento de su bienestar y condiciones laborales.

Identificación de oportunidades de negocio

Objetivo de la actividad

-  Dar herramientas para comprender las exigencias que implica la creación de un negocio.
-  Identificar las habilidades para la creación o el desarrollo de negocios.

Evidencias de aprendizaje

-  Escrito por grupo que contenga:
-  Objetivos por área
-  Problemas y soluciones por área
-  Tareas propuestas por área
-  Listado de soluciones definitivas
-  Listado individual de roles

Duración de la actividad

La actividad está diseñada para 120 minutos de trabajo distribuidos de la siguiente manera:

-  20 minutos en la definición por grupos de los retos y tareas para cumplir con el objetivo.
-  50 minutos para que un vocero del grupo presente a todos los compañeros de clase las tareas que su área va a desarrollar.
-  30 minutos en la votación para seleccionar las acciones que permitirán alcanzar el objetivo.
-  20 minutos para la reflexión colectiva sobre las dificultades que enfrentó cada grupo.

Recursos didácticos

-  Calculadora sencilla
-  Papel
-  Lápiz

Identificación de oportunidades de negocio

Instrucciones de la actividad

- 👤 Dividimos el curso en cinco grupos, cada equipo asume pertenecer a uno de los departamentos de la empresa de producción de camisas.
- 👤 Imaginemos que un cliente hace a la empresa un pedido de 450 camisas para entregar en 20 días. En caso de no realizar la entrega completa el día previsto, se cancela el pedido.
- 👤 Tengamos en cuenta que en la empresa hay cinco departamentos, con estas condiciones:
 - Hay 10 personas que trabajan en el área de producción.
 - Cada persona en producción, tiene capacidad para elaborar 15 camisas al mes.
 - El proceso de contratación se demora un día por persona.
 - No hay camisas disponibles en inventario.
 - La materia prima alcanza para 300 camisas.
 - La entrega de la materia prima se demora 15 días, a partir del día en que se solicita.
- 👤 En cada grupo definimos los retos del departamento para cumplir con el objetivo general.
- 👤 Enumeramos los problemas concernientes al área y damos tres posibles soluciones para cada uno.
- 👤 Escogemos un vocero del grupo.
- 👤 Nos reunimos todos los grupos que representan cada una de las áreas de la empresa, para definir cuáles son las tareas que proponemos para cumplir con el trabajo.
- 👤 Al compartir todas las tareas, seleccionamos por votación las que, de común acuerdo, consideramos permitirán solucionar el problema.
- 👤 Recordemos que es necesario que entre todos los departamentos logremos definir cuáles son las tareas que debe realizar la empresa para cumplir el pedido del cliente.
- 👤 A partir de la solución planteada, respondamos estas preguntas:
 - ¿Cuál departamento de la empresa tuvo más dificultades y por qué?
 - ¿Cuál fue el departamento de la empresa con menos dificultades y por qué?
 - ¿Se encontraron soluciones innovadoras para la empresa?, ¿cuáles?, ¿en qué departamentos?

Reflexiones sobre nuestro aprendizaje

Con los resultados de las respuestas y de la evaluación conjunta podremos identificar las

Identificación de oportunidades de negocio

exigencias de tener un negocio por cuenta propia y las inmensas oportunidades que existen en hacerlo.

Para reflexionar sobre nuestra participación en el grupo, respondemos a las siguientes preguntas:

- ¿Participamos activamente en el ejercicio?
- ¿En qué momentos del ejercicio hicimos nuestro mayor aporte al trabajo del equipo?
- ¿Cómo describimos nuestro trabajo durante el ejercicio?

Estas respuestas las comentamos con el grupo de trabajo y tomamos nota de las observaciones, para avanzar al espacio de evaluación.

Posteriormente, también en grupo, construimos un listado de actitudes y habilidades ante el trabajo en grupo realizado y luego las asignamos a cada uno de nosotros, teniendo en cuenta nuestra participación en el ejercicio. Podemos asignar una misma actitud o habilidad a varias personas y varias actitudes o habilidades a una misma persona.

Cada uno de nosotros escribe las actitudes o habilidades que, con nuestra ayuda, nos han asignado los miembros del equipo.

Algunas de esas habilidades pueden ser vocería, liderazgo, identificación de problemas, generación de soluciones, definición de objetivos, organización de los objetivos, toma de decisiones y creatividad, entre otras.

La puesta en común de los roles y sus respuestas, nos dará la guía de las fortalezas que tenemos y la claridad sobre los aspectos en los que debemos trabajar para mejorar.

