

Capacidades y competencias
para la vida

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: dirmal@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

Unidad dos

Competencias
Laborales
Generales

Actividad 1/ Pág.47



Actividad 2/ Pág.53



Actividad 3/ Pág.59



IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

Identificación de necesidades y expectativas

como se utiliza

transporte








Identificación de oportunidades de negocio

Concepto relacionado

Vamos a ver lo que un grupo de personas necesita, identificando su situación, sus problemas y dificultades y, al mismo tiempo, entendiendo su visión acerca de la mejor solución.

Comencemos por entender lo que significa una necesidad⁸, es una sensación de carencia unida al deseo de satisfacerla. Algunos ejemplos son: sed, hambre, frío, afecto, logro, realización, poder etc. Las necesidades son inherentes al ser humano.




Las necesidades se pueden jerarquizar así⁹:

-  Necesidades fisiológicas, comida, bebida, vestimenta y vivienda.
-  Necesidades de seguridad y protección.
-  Necesidades de pertenencia, afecto, amor y amistad.
-  Necesidades de autoestima, autovalía, éxito y prestigio.
-  Necesidades de autorrealización, de lo que uno es capaz, autocumplimiento.

Por su parte, una expectativa es lo que se espera que suceda, es una suposición centrada en el futuro que puede o no ser realista.


Con estos conceptos podremos identificar con mayor certeza las necesidades y, por ende, estar en capacidad de desarrollar un producto o solución que sea útil y satisfaga a un grupo. Toda idea de negocio comienza con la observación e identificación de las necesidades de un grupo de personas.

Objetivos de la actividad

-  Aprender a entender la situación de un grupo de personas.
-  Identificar sus dificultades o necesidades
-  Comprender cuál es la mejor solución que propone el grupo.





Identificación de oportunidades de negocio

Evidencia de aprendizaje




-  Descripción de la población, de la situación a analizar, de la dificultad identificada y de la solución esperada por la población.

Duración de la actividad




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

-  40 minutos para la sistematización de las respuestas dadas a las encuestas.
-  20 minutos para la clasificación de las respuestas.
-  30 minutos en la realización del análisis de resultados.
-  30 minutos para la exposición ante la clase de los resultados.

Recursos didácticos necesarios

-  Resultados de las encuestas de la actividad anterior
-  Hojas tamaño oficio
-  Lápiz



Instrucciones de la actividad

-  Nos organizamos en diez grupos.
-  Tomamos los resultados de las encuestas desarrolladas en la actividad anterior. En una tabla, contamos las respuestas dadas por los compañeros encuestados a cada una de las preguntas.
-  Identificamos, en este orden, las respuestas que cumplen con las siguientes condiciones:
 - Las situaciones críticas son las que han obtenido el mayor número de puntos.

8. Tomado de: <http://www.gestiopolis.com/canales/gerencial/articulos/18/jerarquia.htm>
Consulta realizada en febrero 8 de 2009.

9. Maslow, Abraham. En su libro Motivación y Personalidad planteó el concepto de la jerarquía de necesidad. www.queb.org/motivacion/La-Piramide-de-Maslow

Identificación de oportunidades de negocio

- Dentro de estas situaciones críticas, identificamos la mayor dificultad.
 - De las respuestas con mayor dificultad, seleccionamos la que proponga la mejor solución, es decir la que haya obtenido más puntos.
-  Después de realizar el conteo de respuestas, realizamos el informe de análisis de resultados, el cual contiene la descripción de la población, de la situación que se va a analizar, de la dificultad identificada, de la solución esperada por la población y las conclusiones.
-  Finalmente, cada grupo expone ante el equipo los resultados del trabajo. Recibimos preguntas y sugerencias y aclaramos dudas. Esta valoración la incluimos en nuestro reporte final.

Reflexiones sobre nuestro aprendizaje

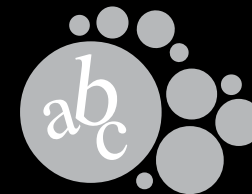
Este ejercicio nos muestra los pasos que nos permiten identificar las necesidades de una comunidad y encontrar en ellas, oportunidades de negocio. Es importante que revisemos las dificultades que tuvimos en la interpretación de las situaciones, así como los inconvenientes presentados y las soluciones, frente a las respuestas dadas en las encuestas de manera independiente.

Ayudémonos con las siguientes preguntas:

- ¿Pudimos organizar los datos con facilidad?
- ¿Se nos facilitó encontrar conclusiones?
- ¿Se nos facilitó analizar los resultados?
- ¿Las preguntas fueron claras?
- ¿Las respuestas nos dan la información que buscamos?

De nuestra habilidad para identificar las dificultades, depende la facilidad con la que analizamos los datos de la encuesta y llegamos a conclusiones ciertas y concretas acerca de la mejor solución. Si se presentan muchas dificultades en el análisis de los resultados, revisemos de nuevo las encuestas y verifiquemos cómo podemos mejorar en la interpretación de las necesidades de otros. Las preguntas y sugerencias que se plantean durante la presentación de los resultados al grupo, nos ayudan también a nuestra autoevaluación sobre cómo interpretar las situaciones y necesidades de los demás.

necesidades
identificación



3. Glosario

ENTORNO: es todo aquello que rodea a un determinado grupo de personas, pueden ser condiciones geográficas, sociales, culturales o económicas.

INFORMACIÓN: es la conclusión del análisis de datos. Es el resultado de varios procesos mentales o documentados donde se organizan los datos de manera consecuente y se analizan.

NECESIDAD: es una sensación de carencia unida al deseo de satisfacerla.

EXPECTATIVA: es algo que se espera suceda en el futuro.

MOTIVACIÓN: es lo que hace que un individuo actúe y se comporte de una determinada manera. Es una combinación de procesos intelectuales, fisiológicos y psicológicos que intervienen en su decisión en una situación dada.

Glosario