



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](http://www.feyalegria.org/colombia)  
E-mail: [dimal@feyalegria.org.co](mailto: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

# DESCUBRIR OPORTUNIDADES

Descubrir oportunidades

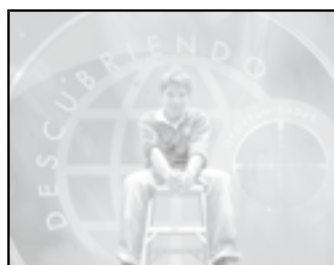
# Unidad tres

**Competencias  
Laborales  
Generales**

Actividad 1/ Pág.71

Actividad 2/ Pág.77

Actividad 3/ Pág.83



## Identificación de oportunidades de negocio

### Concepto relacionado

Una vez identificamos la solución que quiere la comunidad, necesitamos desarrollar la capacidad de ver oportunidades, es decir de crear soluciones que resuelven las necesidades y expectativas descubiertas.

Un empresario es “quien ve oportunidades donde otros sólo ven problemas.”<sup>10</sup> Para lograrlo, se requiere una actitud creativa y curiosa, es decir mirar las situaciones desde diferentes puntos de vista, proponer nuevas formas de hacer algo o generar cambios y transformaciones en procesos o productos ya existentes.

Para ampliar las posibilidades de ver las oportunidades debemos pensar en lo que nos gusta, en lo que realmente nos apasiona, así podemos proponer algo que realmente nos motive a hacerlo realidad. Pensemos, además, en los beneficios que esa oportunidad puede generar en las demás personas y en la sociedad, en las ventajas para el medio ambiente, la cultura, la recreación, la economía, por citar algunos campos.

De las oportunidades identificadas surge la idea de negocio, que se puede definir como un breve boceto<sup>11</sup> que describe en términos claros el producto y el funcionamiento del negocio, es decir la manera como vamos a lograr que el negocio se mantenga, ofreciendo a sus clientes lo que ellos necesitan. “Es una abstracción que representa el ofrecimiento que se le hará a los clientes”.<sup>12</sup>

Tener una idea no es suficiente, es necesario identificar si existe algo parecido en el mercado, qué beneficios recibe quién decida comprar nuestro producto y tratar de saber si es posible venderlo o no es decir, si los precios del producto van a estar al alcance de nuestros clientes o si va a ser posible hacer llegar a ellos nuestros productos.

Se debe clarificar desde el principio cuál es el producto o servicio a desarrollar y los objetivos que se persiguen con él.

10. Módulo 1. Creación de empresa. Cámara de Comercio de Bogotá. 2008. P. 7.

11. Tomado de [www.ventures.com](http://www.ventures.com); <http://www.ventures.com.co/content/view/33/94/>

12. Rico, Rubén citado por Beatriz Araújo en Identifique ideas para crear empresa. Uniempresarial. 2007. P.110.

## Identificación de oportunidades de negocio

### Objetivo de la actividad

- Desarrollar varias ideas de negocio a partir de una necesidad.

### Evidencia de aprendizaje

- Documento con el enunciado de cada idea y la respuesta a las preguntas.

### Duración de la actividad

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

- 30 minutos para la identificación individual de ideas de negocio.
- 30 minutos para la selección individual de la mejor idea.
- 60 minutos en la presentación a los compañeros de clase de la alternativa seleccionada.

### Recursos didácticos necesarios


- Papel
- Lápiz

### Instrucciones de la actividad


A partir de la situación que se relata a continuación, debemos analizar las necesidades y descubrir oportunidades de negocio.

*Una comunidad indígena se ha dado cuenta de que tiene los pies más anchos que las medidas regulares de zapatos, lo mismo sucede con las medias y demás artículos para los pies. Ellos quisieran que se creara una talla nueva con especificaciones acordes a sus características.*

## Identificación de oportunidades de negocio

 De manera individual, cada uno de nosotros va a crear y desarrollar cinco ideas de negocio correspondientes a la situación anterior, respondiendo las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es la necesidad de la comunidad?
- ¿Cuál es la solución que la comunidad propone?
- ¿Cuál es el producto que se ajusta a esa solución? (Descripción detallada del producto)
- ¿El producto existe en el mercado o es necesario realizarlo?
- En caso de existir en el mercado, ¿qué necesitamos para comercializarlo?
- En caso de tener que realizarlo, ¿qué necesitamos para producirlo?
- ¿Dónde lo vendemos?
- ¿A quién se lo vendemos?
- ¿Quién lo utiliza?
- ¿Cómo llega el producto a quien lo utiliza?
- ¿Cómo garantizamos que el producto satisfaga la necesidad encontrada?

 Luego analizamos la idea a la luz de las respuestas y seleccionamos la que a nuestro juicio es la mejor.

 En grupo, compartimos con nuestros compañeros nuestra mejor idea.

## Reflexiones sobre nuestro aprendizaje

Este ejercicio nos impulsa a empezar un proceso creativo a partir de una condición dada. Además, nos ofrece un marco definido para crear ideas aplicables y funcionales.

Formulemos estas preguntas:

- ¿Al analizar las ideas, tuve en cuenta todas las preguntas?
- ¿Al seguir las preguntas, obtuve una idea más fácil de aplicar?
- ¿Cuáles fueron las razones que me llevaron a escoger la idea seleccionada?

Las respuestas a estas preguntas nos permiten analizar nuestra capacidad de formular ideas realizables alrededor de grupos de personas con necesidades.