

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: 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

SELECCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Selección de la idea de negocio

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 idea de negocio viable es aquella que surge de una oportunidad identificada, de una necesidad por cubrir, pero además por la cual una población está dispuesta a pagar o reconocer algo a cambio.

El concepto de negocio hace también referencia a una organización, grande o pequeña, que recibe sus ingresos gracias a la venta de productos o servicios a un grupo de personas, los cuales están atendiendo la necesidad identificada. La operación o funcionamiento del negocio incluye la manera en que se asegura al cliente que, sus productos o servicios van a estar disponibles para la venta.

Por consiguiente, la selección de una idea de negocio dentro de un abanico de posibilidades implica, desde el punto de vista interno, hacer un balance de las debilidades y fortalezas de la organización; la valoración de los riesgos y las posibilidades para eliminarlos o reducirlos y, por el lado externo, de la evaluación sobre los factores económicos, tecnológicos y del mercado.

La idea de negocio “debe ser definida mediante un proceso serio, consciente y planeado”¹³ y constituye una forma de iniciar con éxito el emprendimiento empresarial.

Objetivo de la actividad

-  Analizar y seleccionar la idea de negocio más viable.

Evidencias de aprendizaje

-  Matriz de análisis y evaluación.
-  Informe de la idea de negocio seleccionada.

13. Cómo evaluar y definir una oportunidad empresarial. 150 ideas empresariales. Citado por la Cámara de Comercio de Bogotá, en el Módulo 1. Creación de Empresas. 2008.

Identificación de oportunidades de negocio

Duración de la actividad

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

-  30 minutos para la presentación al grupo de la idea seleccionada y el diligenciamiento de la matriz de evaluación.
-  60 minutos para la exposición a los compañeros de clase de la idea seleccionada por cada grupo.
-  30 minutos para la elaboración del informe de descripción de la idea de negocio de cada grupo.

Recursos didácticos

-  Ideas propuestas en la actividad anterior.
-  Lápiz
-  Papel

Instrucciones de la actividad

-  Integramos 10 grupos de trabajo.
-  Cada miembro del grupo expone a su equipo la idea seleccionada.
-  En una matriz, el grupo evaluará la idea teniendo en cuenta los siguientes criterios de evaluación:
 - ¿Qué hace nuestro negocio?
 - ¿Cuál es el aporte que nuestro servicio o producto le brinda al cliente?
 - ¿Qué pasos sigue nuestro negocio desde la elaboración o consecución de un producto o servicio hasta la entrega final al cliente?
 - ¿Qué ventajas tiene sobre otros negocios similares?
 - ¿Cuál es el mercado objetivo? ¿Dónde queremos vender?
 - ¿Cuáles son nuestros clientes objetivos? ¿Cuántos hay?
 - ¿Cómo planeamos que los clientes conozcan nuestro producto?¹⁴
-  Cada uno de los miembros del grupo, tendrá una tabla para dar puntaje a las ideas expuestas por nuestros compañeros, para cada uno de los factores evaluados en las preguntas. Siempre calificaremos las ideas de nuestros compañeros, no las propias.

14. Tomado de www.ventures.com; <http://www.ventures.com.co/content/view/33/94/>

Identificación de oportunidades de negocio

- Al final sumamos los puntajes de cada idea, concluyendo que la idea con mayor puntaje es la que hemos identificado como una oportunidad de negocio real. El puntaje será de 1 a 5, siendo 1 difícilmente posible y 5 altamente posible.
- Una vez hayamos escogido la idea de negocio, cada equipo la expone a todo el salón, para recibir sus preguntas y sugerencias.
- Como conclusión del ejercicio, debemos realizar un informe que contenga la descripción de la idea de negocio seleccionada, con su puntaje y el análisis de preguntas resueltas en el desarrollo de la idea de negocio. También debemos registrar las dudas y sugerencias que hayan surgido en la exposición general de nuestra idea de negocio, con sus respectivas aclaraciones.

Reflexiones sobre nuestro aprendizaje

Este ejercicio nos muestra los factores que debemos tener en cuenta para evaluar una idea de negocio de manera crítica y objetiva.

Lo importante en nuestro proceso de aprendizaje, es identificar con claridad lo que debemos evaluar en el momento de analizar una idea de negocio e identificarla como una oportunidad real. Pues ideas puede haber muchas, pero su éxito depende de cómo se hagan realidad.

El proceso de compartir con más personas nuestras evaluaciones y análisis siempre será enriquecedor, porque aporta nuevos puntos de vista y conceptos que, posiblemente, nosotros no hemos tenido en cuenta.

