



Capacidades y competencias  
para la vida

Elaboración de planes  
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 Elaboración  
de planes de negocio  
ISBN: 978-958-8365-34-3

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? .....	15
3. Nuestro compromiso con el aprendizaje .....	17
UNIDAD 1. IDENTIFIQUEMOS NUESTRO NEGOCIO .....	21
1. Presentación .....	23
2. Conocemos, practicamos y aprendemos .....	23
3. Glosario .....	43
4. Aprendamos más .....	44
UNIDAD 2. LOS RECURSOS DE NUESTRO NEGOCIO .....	47
1. Presentación .....	49
2. Conocemos, practicamos y aprendemos .....	49
3. Glosario .....	65
4. Aprendamos más .....	66
UNIDAD 3. CREANDO NUESTRO NEGOCIO .....	69
1. Presentación .....	71
2. Conocemos, practicamos y aprendemos .....	71
3. Glosario .....	88
4. Aprendamos más .....	89
AUTODIAGNÓSTICO DE SALIDA .....	91

Contenido

# Unidad tres

**Competencias  
Laborales  
Generales**

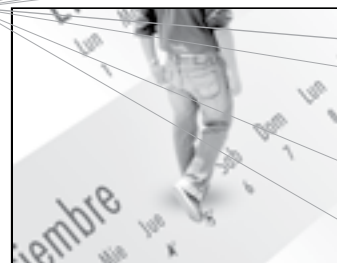
Actividad 1/ Pág.73



Actividad 2/ Pág.79



Actividad 3/ Pág.85



**¿POR DÓNDE EMPEZAMOS?**  
*Por dónde empezamos?*



## Concepto relacionado

Cuando vamos a desarrollar una idea o un proyecto debemos identificar los recursos necesarios, las etapas de implementación y las acciones concretas que llevaremos a cabo para una ejecución exitosa.

Debemos formular un plan de negocio “cuyos principales componentes son el análisis del producto o servicio, el análisis del mercado, el análisis técnico, el análisis económico/financiero, el análisis social y el análisis organizacional”<sup>9</sup>, es decir es necesario considerar todos los elementos del entorno y propios de la empresa para medir el alcance del proyecto.

Un plan de negocios sirve para lograr alianzas estratégicas, conseguir financiamiento, atraer clientes, motivar al equipo gerencial y conservar el foco, conseguir empleados claves, auto-vendernos el proyecto<sup>10</sup>. En otras palabras, es un instrumento que nos permite convencernos de la magnitud e importancia del proyecto y convencer a otros, ya sea para obtener recursos o para vender nuestro producto o servicio.


Es fundamental la presentación del plan de negocios. Esta debe contar con una frase que permita determinar cuál es la oportunidad e incluir una descripción de las características centrales del mercado y de la necesidad insatisfecha y hacer énfasis en qué tiene nuestro producto o servicio, cuál es su factor diferenciador para cubrir la necesidad insatisfecha. También debe brindar información sobre cómo es la organización, su estructura y capacidad y cómo es el plan de ventas, el plan de operaciones y la cronología de los hitos claves del desarrollo del negocio. Incluye una breve comparación con la competencia y cuáles es el escenario financiero en el mediano plazo<sup>11</sup>.

## Objetivo de la actividad



9. Cámara de comercio de Bogotá. Módulo 1.Creación de empresa. Uniempresarial. 2008. p 26.

10. Freire, Andy. Para qué sirve un plan de negocios. [www.alfaguara.com.ar/aguilarempresa/art.asp?id\\_art=6](http://www.alfaguara.com.ar/aguilarempresa/art.asp?id_art=6) Fecha de consulta: Febrero de 2009.

11. Freire, Andy. El desafío del obstáculo.




-  Reconocer el proceso para identificar y desarrollar las acciones necesarias para implementar un proyecto.

## Evidencia de aprendizaje

-  Listado inicial de acciones
-  Plan de negocio definitivo

## Duración de la actividad


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

-  30 minutos en el trabajo individual para responder las preguntas y elaborar el listado.
-  60 minutos para la reunión en grupo para compartir el listado de acciones.
-  30 minutos en el trabajo individual de ajuste del plan de negocios, de acuerdo con las sugerencias de los compañeros.


## Recursos didácticos necesarios

-  Papel
-  Lápiz

## Instrucciones de la actividad

-  Leemos el caso presentado a continuación y luego seguimos las instrucciones de la actividad.


Vamos a montar un negocio de arepas rellenas en un barrio de estrato tres al sur de Bogotá. Nuestros clientes potenciales son estudiantes nocturnos con edades entre 22 y 42 años que circulan por el lugar, entre las cuatro de la tarde y las once de la noche.


-  De manera individual, elaboramos una lista con las acciones necesarias para llevar a cabo nuestro proyecto. Para realizarla tengamos en cuenta las siguientes preguntas:

- ¿Qué implementos necesitamos para fabricar las arepas?
- ¿Dónde vamos a fabricar las arepas?
- ¿Dónde vamos a cocinar las arepas?

## Elaboración de planes de negocio

- ¿Dónde vamos a vender las arepas?
- ¿Con qué ingredientes vamos a rellenar la arepa?
- ¿Qué implementos necesitamos para cocinar las arepas?
- ¿Qué implementos necesitamos para cocinar los ingredientes?
- ¿Cuántas arepas vamos a vender al día?
- ¿Cuántas personas necesitamos para fabricar las arepas?
- ¿Cuántas personas necesitamos para vender las arepas?
- ¿Queremos que nuestros clientes se puedan sentar?
- ¿Qué les vamos a ofrecer para tomar?
- ¿Cómo vamos a constituir nuestra empresa?
- ¿Cuántos socios queremos?

 Una vez terminemos de solucionar todas las preguntas, debemos reunirnos en grupos de cinco personas y poner en consideración de todo el grupo nuestra lista de acciones.

 Con ayuda de nuestros compañeros, tratemos de identificar las acciones que realmente son útiles e igualmente las que no lo son. El producto de nuestro análisis lo organizamos para convertirlo en nuestro plan de negocio.

## Reflexiones sobre nuestro aprendizaje

En esta actividad desarrollamos nuestra habilidad de convertir necesidades en acciones, lo cual es algo determinante en la elaboración de planes de negocio.

Ahora preguntémonos:

- Con respecto a nuestra lista inicial, ¿cuáles acciones, según nuestros compañeros, no son necesarias y por qué?
- Con respecto a nuestra lista inicial, ¿cuáles acciones, según nuestros compañeros, hicieron falta y por qué?
- Con respecto a nuestra lista inicial, ¿cuáles acciones son iguales a nuestra lista final?
- Con respecto a nuestra lista inicial, ¿cuáles acciones adicionales, tiene nuestra lista final?
- ¿Dichas acciones cumplen su objetivo?

Una vez tengamos estas respuestas, podremos evaluar nuestro desempeño y valorar lo que nos falta para ser más asertivos en la transformación de necesidades en acciones.