



## Módulo 6

### Mi Plan de Negocios



## Presentación del Módulo

- El plan de negocios es un instrumento para la gestión y se desarrolla con la información acumulada en los módulos anteriores. Una vez hecho, sirve de guía y referencia para iniciar el negocio y también para ser mostrado a posibles socios/as, prestamistas, y gente interesada en la idea.



## Objetivos del Módulo

- Que los y las participantes desarrollen su plan de negocios.
- Que los y las participantes realicen gestiones para mostrar y convencer sobre su plan de negocios a diferentes entes: bancos, empresarios, académicos, etc.



## Descripción de Actividades

- **Actividad 1: ¿Individual o colectiva?** Se identifican ventajas y desventajas de tener una empresa individual o colectiva (1 hora y media).
- **Actividad 2: ¿Qué es un plan de negocios?** Se aborda el concepto de plan de negocios y su utilidad para la gestión empresarial (1 hora).
- **Actividad 3: Estructura del plan de negocios.** Se explica la estructura básica que debe tener un plan (1 hora).
- **Actividad 4: Análisis FODA.** Se realiza un FODA sobre la idea de negocios y se

buscan posibles soluciones a las debilidades y amenazas (2 horas).

- **Actividad 5: ¿Qué pasó con el plan de negocios?** Se redacta el plan de negocios con base en toda la información recopilada en los diferentes módulos que se han llevado (2 horas).
- **Actividad 6: Presentación pública de los planes de negocios.** Se organiza una presentación pública de los planes para convencer a posibles socios/as y prestamistas.



## Apoyos Conceptuales

- El vuelo de los gansos.
- ¿Qué es un plan de negocios?
- Superando mitos sobre el plan de negocios.
- Estructuras del plan de negocios.
- Análisis FODA.



## Actividad 1: ¿Individual o Colectiva?

Esta actividad pretende que los y las participantes identifiquen ventajas y desventajas de tener una empresa individual o colectiva.



### Materiales y Recursos

Cuaderno de trabajo, lapiceros, copias del texto “El vuelo de gansos”.





### Tiempo necesario

1 hora y media.



### Desarrollo de la Actividad

1. La persona que facilita pide que escriban, en su **Cuaderno de Trabajo**, la respuesta a esta pregunta: ¿cómo prefiere su empresa, colectiva o individual? Luego, les solicita que escriban las ventajas y desventajas de cada una de estas dos posibilidades. Para que lo hagan, les puede facilitar el siguiente cuadro, a modo de ejemplo:

Prefiero mi empresa: colectiva \_\_\_\_\_ individual \_\_\_\_\_

Empresa Colectiva	Empresa Individual
Ventajas	Ventajas
Desventajas	Desventajas

2. Cuando todos/as terminan, se comenta en plenaria sus opiniones y se hace un mapa conceptual con los aportes.

3. Se resalta la importancia de respetarnos nosotros/as mismos/as en nuestras necesidades y gustos. Hay personas que prefieren un trabajo más individual, hay otras que prefieren el contacto con la gente; hay unas que gustan de tomar decisiones independientes, hay otras que prefieren compartir las decisiones.
4. En todo caso, lo importante es no cerrarse a nuevas posibilidades y tomar en cuenta que toda empresa necesita relacionarse con otras personas o empresas, por lo que al fin de cuentas, ninguna empresa puede funcionar en el aislamiento.
5. Se pide a los participantes que formen grupos para leer el texto titulado “El vuelo de los gansos” (**Distribuible 1**) y que a partir de esa lectura hagan un lema, slogan, estribillo o algo parecido que indique el pensamiento del grupo acerca del trabajo colectivo. Lo van a escribir en un papelógrafo de forma creativa, con colores, letras grandes y bonitas. Luego pegan sus papelógrafos por todo el salón o en una pared grande y presentan sus lemas en plenaria, donde recibirán los aplausos de compañeros y compañeras del grupo.
6. Este “mural” improvisado queda como estímulo para continuar el día y les servirá además para reflexionar: ¿qué experiencias positivas han tenido en el trabajo grupal? Con los comentarios a estas preguntas finalizan esta actividad.

**Las oportunidades de negocios son mayores si las personas unen sus habilidades, conocimientos y recursos para lograr objetivos comunes.**



## Actividad 2: ¿Qué es un Plan de Negocios?

Esta actividad pretende que los y las participantes comprendan el concepto y la utilidad del plan de negocios.





### Materiales y Recursos

Cuaderno de Trabajo, lapiceros, copias del **Distribuible 2**.



### Tiempo necesario

1 hora.



### Desarrollo de la Actividad

1. La persona que facilita pide a los y las participantes que respondan y comenten sobre las siguientes preguntas: ¿han escuchado hablar del plan de negocios?, ¿qué saben de él? Las respuestas se anotan a modo de mapa conceptual.
2. Posteriormente, se le plantea a los y las participantes la siguientes preguntas: ¿para qué creen que se hace un plan de negocios?, ¿creen que necesitan hacer uno para sus ideas de negocios?, ¿por qué?
3. Se facilita una conversación sobre estos temas y luego se les indica a los y las participantes que se dividan en grupos de 4 integrantes para leer el texto del **Distribuible 2**.





### Actividad 3: Estructura del Plan de Negocios

Esta actividad pretende que los y las participantes conozcan los diferentes temas que abarca el Plan de Negocios y comiencen a organizar la información para su elaboración.





### Materiales y Recursos

Cuaderno de Trabajo, lapiceros, copias del **Distribuible 3**.



### Tiempo necesario

1 hora.



### Desarrollo de la Actividad

1. La persona que facilita explicará al grupo cuál es la estructura de un Plan de Negocios. Para esto, se apoyará en los contenidos del **Distribuible 3**, del cual entregará una copia para cada una de las personas participantes.
2. Luego de abordar estos temas, se explica con claridad que, antes de hacer el Plan de Negocios, deben tener en cuenta lo que quieren lograr con él. Al respecto se pueden citar ejemplos como los siguientes: ¿desean conseguir un socio o socia?, ¿quieren pedir un préstamo?, ¿quieren que les aprueben una nueva idea en la empresa u organización donde trabajan? Se debe explicar a los y las participantes que es muy importante organizar la información disponible, detectar cuál es la información faltante y determinar cómo y quién conseguirá esta información faltante.



## Actividad 4: Análisis FODA

Esta actividad pretende que los y las participantes realicen un FODA de su idea de negocios para iniciar la elaboración de su plan.





### Materiales y Recursos

**Cuaderno de Trabajo**, copias del **Distribuible 4**, papelógrafos, marcadores, masking tape.



### Tiempo necesario

2 hora.



### Desarrollo de la Actividad

1. La persona que facilita explica al grupo que, antes de dar inicio a la elaboración de su plan, deben realizar un análisis FODA de su idea de negocios. Se explica a los y las participantes que la palabra FODA se forma mediante el uso de la primera letra de las palabras fortalezas (F), oportunidades (O), debilidades (D) y amenazas (A), y que, por lo tanto, el análisis FODA implica considerar las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas del posible negocio. Además, se explica el contenido del **Distribuible 4**, el cual se reparte a todas las personas participantes.
2. Luego, se les pide que formen grupos de trabajo con los compañeros o compañeras con quienes trabajaron los módulos 3 y 4. Una vez organizados/as en sus grupos, los participantes deben conversar sobre los temas que se mencionan en el Distribuible 4, y después deben proceder a realizar el análisis FODA. Para esto, se les pide que dibujen, en un papelógrafo, un cuadro como el que se muestra en la página siguiente. Una vez que lo hayan llenado completamente, deben compartir en plenaria sus resultados.
3. Ya en plenaria, deben comentar cómo pueden hacer para aprovechar sus fortalezas y las oportunidades que les presenta el entorno, qué pueden hacer para mejorar las debilidades y para enfrentar las posibles amenazas o peligros del entorno.

Fortalezas	Oportunidades
Debilidades	Amenazas

- Entre todos y todas van colaborando en despejar estas preguntas para cada idea de negocios. La persona que facilita va haciendo una síntesis de los aportes construyendo “mapas conceptuales” para cada caso. A su vez, las y los participantes van anotando en su **Cuaderno de Trabajo** lo que consideran de provecho para su negocio.
- Al final de la actividad tendrán una colección de mapas, que indican posibles soluciones a las situaciones planteadas.
- La persona que facilita explicará al grupo que antes de dar inicio a la elaboración de su plan, van a realizar un análisis FODA de su idea de negocios.

- 8 Cada grupo se reúne de nuevo con toda la nueva información que se generó en plenaria y dejan por escrito en sus **Cuadernos de Trabajo** lo que el grupo plantea ahora como respuesta a las preguntas de antes: ¿Cómo pueden hacer para aprovechar sus fortalezas y las oportunidades que les presenta el entorno? ¿Qué pueden hacer para mejorar las debilidades y para enfrentar las posibles amenazas o peligros del entorno?
9. Para finalizar, la persona que facilita comenta que el análisis FODA les sirve de punto de partida para armar sus planes de negocio. Con base a este panorama general, desarrollarán sus proyecciones productivas y financieras.



## Actividad 5: Qué pasó con el Plan de Negocios

Los y las participantes retoman la información brindada en este módulo con la finalidad de redactar su Plan de Negocios.





### Materiales y Recursos

**Cuaderno de Trabajo**, Copias del Distribuible 4, papelógrafos, marcadores, masking tape.



### Tiempo necesario

Según lo convenga el grupo.



### Desarrollo de la Actividad

1. La persona que facilita indica al grupo que toda la información desarrollada en este y los otros módulos debe servirles para elaborar su plan de negocios.
2. Cada grupo de trabajo debe ponerse de acuerdo acerca de cómo y cuándo elaborarlo, así como sobre lo que necesitan. Deben establecer un cronograma de actividades con responsables y fechas. Se dará una semana de tiempo para elaborar el plan en su primera versión. Los y las participantes deben contemplar si es necesario buscar ayuda de otras personas (por ejemplo, para que les faciliten una computadora, para que les digiten el texto o para llenar vacíos de información).
3. Para la redacción del plan, se basarán en la estructura propuesta en el **Distribuible 3** de este módulo. Procurarán escribir de forma ordenada y sintética, brindando los datos más importantes que han recabado a lo largo de este taller. El plan de negocios es, por así decirlo, la “obra” con la que culminarán este proceso de aprendizaje que han desarrollado.
4. Aunque en algún momento sientan esta labor como algo pesado o aburrido, los y las participantes deben pensar en los beneficios de tener un documento que sintetice todo el conocimiento que han acumulado sobre su producto o servicio, el precio, la competencia o la mejor estrategia de mercadeo. ¡Anímense! Con un



buen plan de negocios pueden obtener buenos socios y apoyo financiero para desarrollar sus ideas. **No hay peor esfuerzo que el que no se hace.**

5. Una vez comentados estos aspectos, se pondrán de acuerdo para buscar personas que puedan llegar a la siguiente sesión para colaborar en la revisión de sus planes de negocios y para darles una orientación al respecto. Será necesario que estas personas tengan conocimientos en la materia, que hayan elaborado planes o tengan responsabilidades de aprobar o revisar planes de este tipo.

**Haga revisar su plan.** Puesto que puede ser difícil criticar su propia creación, es buena idea tener una o varias personas que revisen su plan de negocios para asegurarse de que está completo, tiene lógica y que es eficaz como herramienta de comunicación y presentación. Una vez revisado por “ojos externos”, haga las revisiones necesarias con base en los comentarios recibidos.



## Actividad 6: Presentación Pública de los Planes de Negocios

Con la organización colectiva de esta actividad se busca que las y los participantes realicen gestiones para la difusión y presentación de sus planes de negocios a personas, organizaciones y empresas que puedan apoyar sus proyectos.





### Tiempo necesario

Según lo convenga el grupo.



### Desarrollo de la Actividad

1. En el transcurso de las siguientes semanas, al mismo tiempo en que afinan sus propios planes de negocios, el grupo total organizará la presentación pública de sus proyectos. Para ello, tendrán que fijar la fecha del evento para hacer invitaciones a empresarios o inversionistas que puedan interesarse en los proyectos, personas dirigentes de instituciones públicas, ONG's, fundaciones, y otras organizaciones que pudieran apoyarles de diversas maneras. También podrían invitar personas de la comunidad y amistades interesadas.
3. El objetivo de la actividad es atraer personas que puedan apoyar de alguna forma una o varias ideas de las que se presentarán. Organizarán de forma colectiva la fecha del evento, el lugar, las invitaciones que se harán (la cantidad y las personas), el programa o agenda del día, las personas que dirigirán, las que harán las presentaciones, la forma de presentar las ideas, etc.
4. Debe ser un evento bien organizado, con la seriedad que ameritan sus proyectos de negocios. Un evento mal organizado deja mucho que desear... por eso, aunque la actividad sea sencilla, debe estar planificada y cumplir lo que se ofrece en ella de forma que las personas que asisten se sientan a gusto, no se aburran y queden con deseos de colaborar.
5. Traten de cumplir con este reto lo mejor que puedan para ir formando actitudes de emprendedores/as. Se trata de que gestionen sus propios proyectos, sin lo cual ninguna empresa podría surgir. Es necesario moverse en el mercado, en la

comunidad, en las instituciones privadas y gubernamentales para conseguir lo necesario para el desarrollo de un proyecto. De eso se trata esta actividad.

### Así que... ¡manos a la obra y el mayor de los éxitos!

- 6 No está de más decir que, luego de realizado el evento, es bueno que el grupo se reúna y hagan una evaluación de cómo resultó: ¿se logró cumplir los objetivos que se habían propuesto?, ¿la gente se interesó?, ¿hubo buena convocatoria? Analicen por qué se desarrolló el evento de la forma en que se dio y cómo podría cada persona mejorar en la presentación de sus planes de negocios a posibles inversionistas o prestamistas.
7. Con la presentación pública de los planes de negocios, finalizamos el trabajo de estos módulos. Sin embargo, para los y las participantes de este taller apenas inicia el proceso de emprender su negocio... Por ello es importante que se vayan motivados y motivadas, que tengan la convicción de no guardar su esfuerzo en una gaveta, sino más bien de continuar analizando siempre su realidad económica, comunal y del mercado.
6. Es necesario que su plan de negocios sea visto, leído y conocido por muchas personas. Traten de mejorarlo lo más que puedan con base en la experiencia y el conocimiento que tienen hoy, y que irán adquiriendo a lo largo del tiempo.

**Amigos y amigas: La persona emprendedora se construye a sí misma en el tiempo, aprende de todo lo que se le presenta y no se desanima fácilmente ante las dificultades.**

**Sigan adelante con sus ideas inventen nuevas posibilidades, nuevas opciones y soluciones y, sobre todo,**

**¡Confíen en sí mismos/as y su capacidad creativa!**



## Evaluación del Módulo 6

¿Qué actividad le pareció más interesante de este módulo y por qué?

---

---

---

---

¿Que considera usted que debe mejorar a partir de de hoy en sus propios negocios?

---

---

---

---

¿Qué mejoraría de este taller en cuanto a:

Las explicaciones, y el desarrollo de los temas: \_\_\_\_\_

---

---

Las actividades y dinámicas: \_\_\_\_\_

---

---

El local - la alimentación: \_\_\_\_\_

---

---

**Otras Preguntas:**

**¿Cuál es la importancia que tiene un plan de negocios para usted?**

---

---

---

**¿Por qué es importante hacer un análisis FODA antes de hacer el plan de negocios?**

---

---

---

**¿Menciones tres cosas importantes que rescata para su persona del desarrollo de este curso taller?**

---

---

---

---





---

## Material para Fotocopiar

Distribuibles y  
Fichas de Trabajo

---