

Economía



# Desarrollo de la microempresa

Manual del facilitador





Economía



# Desarrollo de la microempresa

Manual del facilitador

 Fe  
y Esplazamiento



*Desarrollo de la microempresa / Global Disciples*

Originalmente publicado en inglés bajo el título *What's in Your Hand?* y traducido al español bajo el título *Desarrollo de la pequeña empresa: ¿qué tienes en tu mano?*

Adaptado por Stephen Rehner, con Christopher M. Hays, Isaura Espitia Zuñiga, July Paola Fernández Rojas, Ever Enrique Maestre Alvarado, Steban Andrés Villadiego Ramos.

Asesoría pedagógica: Saskia Alexandra Donner

Copyright © Global Disciples 2018  
315 West James Street, Suite 202, Lancaster, PA 17603, USA

Todos los derechos reservados. Esta publicación puede ser reproducida, en todo o en parte y por cualquier medio, citando la fuente.

Este material es de distribución gratuita. Prohibida su venta.

Las citas bíblicas identificadas por la abreviatura *NVI* han sido tomadas de la *Nueva Versión Internacional* © 1999, las Sociedades Bíblicas Unidas.

Publicado y distribuido por:  
Publicaciones SBC  
Fundación Universitaria Seminario Bíblico de Colombia  
Calle 76 #87-14, Robledo Palenque  
Medellín, Colombia.

Concepto y fotografía de portada:  
Isabel Orozco Álvarez

Diseño de portada y maquetación:  
Bani Joesser Izquierdo Hurtado

ISBN: 978-958-58029-6-4

Impreso en Colombia

# ÍNDICE

## Pág.

Introducción .....	7
Lección #1 - ¿Qué puedo hacer? ¿Qué tengo en mi mano? .....	17
Lección #2 -¿Qué estudios debo realizar? .....	39
Lección #3 - ¿Cuál es mi <i>FODA</i> ? .....	53
Lección #4 - ¿Quiénes son mis clientes y quién me los puede quitar? .....	71
Lección #5 - ¿Cuáles son mis necesidades y deseos? .....	89
Lección #6 - ¿Cómo fijo precios? .....	103
Lección #7 - ¿Cómo voy a manejar mi negocio? .....	119
Lección #8 - ¿Por qué escribo un plan de negocios? .....	141
Información sobre el proyecto de <i>Fe y Desplazamiento</i> .....	161
Información sobre este currículo .....	162







# INTRODUCCIÓN AL CURRÍCULO DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA

(Para los facilitadores del currículo. Leer antes de organizar e implementar este currículo)

Querido facilitador, ¡bienvenido al currículo *Desarrollo de la microempresa*! Usted probablemente ha leído la cartilla *El profesional cristiano y la recuperación económica de las personas en situación de desplazamiento* y tal vez facilitó o apoyó el currículo *La esperanza económica después del desplazamiento forzoso* (véase más adelante, "Materiales de la línea de Economía"). Ahora usted puede ayudar a varias personas que participaron en ese currículo a desarrollar un negocio propio con el fin de recuperar la independencia económica después del desplazamiento forzoso.

Esta introducción le brinda a usted, como facilitador del currículo, una orientación al currículo mismo e indicaciones sobre cómo desarrollar el contenido del currículo dirigido a personas en situación de desplazamiento, con el apoyo de un equipo de su propia iglesia.

## ¿Para qué estudiar este currículo?

El propósito de este currículo es compartir unas lecciones cristianas vitales para el desarrollo económico de las personas en situación de desplazamiento y además facilitar su proceso de identificar cómo cada uno de ellos puede salir adelante económicamente.

Otro propósito de este currículo es brindar capacitación para las personas en situación de desplazamiento que quieran emprender una nueva microempresa en aras de recuperarse económicamente después del desplazamiento forzoso. Les ayudará a identificar una oportunidad para una microempresa rentable y armar un plan de acción para poner en marcha el proceso de iniciar tal emprendimiento. El curso combina estrategias del mundo de negocios con la sabiduría de los textos bíblicos, en aras de ayudar a las personas a avanzar económicamente de manera que honren a Dios y sigan contribuyendo a su propia formación como personas.

## Lecciones

Este currículo corto contiene ocho lecciones.

- **Lección 1:** ¿Qué puedo hacer? ¿Qué tengo en mi mano?
  - Esta lección ayuda a los participantes a descubrir todas las cosas que Dios ha puesto en sus manos y que son útiles para emprender negocios.
- **Lección 2:** ¿Qué estudios debo realizar?
  - Esta lección enseña a los participantes a explorar y estudiar su mercado, haciendo preguntas para evaluar y asegurarse que su negocio satisfaga una necesidad vital en el área.
- **Lección 3:** ¿Cuál es mi FODA?
  - En esta lección, los participantes aprenden a usar el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) para evaluarse a sí mismos y una oportunidad de negocio.



- **Lección 4:** *¿Quiénes son mis clientes y quién me los puede quitar?*
  - En esta lección, los participantes identifican y estudian a sus clientes objetivos y a su competencia.
- **Lección 5:** *¿Cuáles son mis necesidades y deseos?*
  - Esta lección les ayuda a los participantes a diferenciar sus necesidades de sus deseos para construir un presupuesto familiar.
  - Con base en este presupuesto, los participantes pueden determinar si un negocio tiene el potencial para satisfacer las necesidades de su familia.
- **Lección 6:** *¿Cómo fijo precios?*
  - En esta lección, los participantes aprenden los principios fundamentales para fijar precios.
  - También ayuda a los participantes a reconocer la importancia de saber cuáles son los costos básicos que forman parte de cualquier negocio.
- **Lección 7:** *¿Cómo voy a manejar mi negocio?*
  - Esta lección pretende ayudarles a los participantes a desarrollar el diseño físico de su negocio e imaginar un día entero para el dueño del negocio.
  - También les ayuda a los participantes a determinar cuáles son los costos básicos iniciales para iniciar su negocio.
- **Lección 8:** *¿Por qué escribo un plan de negocios?*
  - En esta última lección, los participantes llegan a apreciar cuán útil resulta tener un plan de negocios.
  - Anima a los participantes a juntar toda la información necesaria para escribir su plan de negocios y un resumen ejecutivo del mismo.

### **Estructura de las lecciones**

Cada lección está estructurada en distintas secciones, la mayoría de las cuáles ocurren en todas las lecciones.

### **Información preliminar para el facilitador**

#### **Principio**

Cada lección incluye un principio vital para la fundación y/o manejo de un negocio. Los principios son planteados desde la perspectiva de los participantes.

#### **Objetivos**

Cada lección comienza con un listado de sus objetivos. Aunque no es necesario comunicar estos objetivos a los participantes, como facilitador usted debe estar pendiente de que los objetivos se hayan cumplido por medio del desarrollo de las actividades de la lección.





## Resumen de la lección

Esta porción le brinda un panorama conciso de cómo las distintas secciones de la lección encajan y contribuyen a los distintos objetivos de la lección.

### Reloj

El Reloj es una corta tabla que indica aproximadamente cuánto tiempo demora cada sección de la lección. Aunque no todas las lecciones van a durar el tiempo estimado, es importante que en promedio sigan estas directrices, para que la lección no se extienda demasiado. Si la lección se extiende demasiado, el nivel de participación se va a ver afectado. (Para más instrucciones sobre cómo manejar bien el tiempo de la lección, véase más adelante *Manejo del tiempo*).

## Materiales

Es la lista de todos los materiales que se necesitarán para cada sección de la lección. (Para un listado completo de los materiales que se requerirán a lo largo de este currículo, véase más adelante *Listado de materiales*).

**Nota:** con frecuencia se menciona la necesidad de hojas de papel periódico, cinta pegante y marcadores, pero si el sitio donde se reúnen cuenta con un tablero con tiza/marcadores, esta se puede usar como alternativa.

## Preparativos

Este texto enumera los preparativos que uno debe hacer antes del inicio de la clase. Es vital que el facilitador se familiarice con la lección y realice los preparativos algunos días antes de la lección, para que todo este bien preparado. En el caso de ciertas actividades, será necesario ensayar lecturas o una dramatización antes de la clase.

## Desarrollo de la lección

Después de la sección de *Preparativos* se ve una franja que dice *Desarrollo de la lección*. De allí en adelante, comienzan las secciones de cada clase. En cada sección, hay:

- una explicación del propósito de la sección;
- una aproximación del tiempo requerido para realizar la sección;
- una descripción detallada de la actividad para el facilitador;
- preguntas específicas que el facilitador planteará para dialogar entre los participantes.

### La Palabra

el primer elemento de cada lección es un pasaje bíblico relevante al tema abordado en la lección. Se incluyen preguntas que los participantes pueden dialogar sobre la relevancia del texto bíblico al emprendimiento de una nueva microempresa, y unos comentarios básicos que el facilitador puede incorporar en el diálogo.



### **Comparto mis avances**

Comenzando en la cuarta lección, las clases se iniciarán con una oportunidad de dialogar sobre los estudios o cálculos que los participantes realizaron después de la lección anterior, aplicando los aprendizajes de la lección a su iniciativa de negocio personal. Idealmente, cada participante podrá dialogar con un miembro del equipo del currículo sobre lo que hicieron, para recibir retroalimentación constructiva e ir conociendo a la persona, en aras de prepararse para decidir al final del currículo a quién quisiera invitar a ser su mentor profesional.

### **Anécdota**

Cada lección incluye una anécdota, que es un ejemplo de la vida real que ilustra la importancia del principio enseñado en la lección.

### **Actividad**

Cada lección del curso incluye por lo menos una, y a veces varias, actividades para fomentar el aprendizaje.

### **Enseñanza**

Muchas lecciones incluyen una explicación de un concepto clave. El facilitador se debe familiarizar con el contenido de cada enseñanza, para poder explicarlo de manera natural e interesante, en vez de solo leer el texto en voz alta.

### **Antes de la próxima lección**

Comenzando en la tercera lección, se les asignará a los participantes una tarea en casa que ellos deben realizar para aplicar los aprendizajes de la lección a su iniciativa de negocio personal. Es importante animar a los participantes a tomar ese trabajo en serio, para asegurar que avancen hacia el lanzamiento de su negocio y que puedan aprovechar al máximo del ejercicio *Comparto mis avances* al comienzo de la siguiente clase.

### **Cierre**

Al final de cada lección, el *Cierre* brinda un espacio para recibir cualquier pregunta o comentario que surja. Adicionalmente, se incluye un tema de oración para finalizar.

### **Cuadernillo de participante**

Al comienzo de la primera lección se debe entregar a cada participante el *Cuadernillo del participante*, el cual se puede descargar e imprimir de la página web [www.feydesplazamiento.org/materiales/economía](http://www.feydesplazamiento.org/materiales/economía). Este es un texto que se debe llevar a cada clase, puesto que incluye espacios para realizar ciertas actividades y tomar apuntes.

Hay que tener en cuenta que muchos participantes en el curso van a tener niveles limitados de alfabetización. El cuadernillo está diseñado como una herramienta para las personas que sí pueden leer, pero usted y los otros miembros de su equipo deben estar atentos a la posibilidad de que algunas personas van a necesitar ayuda escri-



biendo en sus cuadernillos o leyendo sus instrucciones. Es importante no dejar que los participantes se sientan incómodos o que se retiren de la clase al sentir que no pueden participar en las lecciones o en las tareas en casa.

### **Equipo del currículo**

Usted está leyendo esta introducción como el facilitador (o uno de los facilitadores) de este currículo. Pero lo ideal es que este currículo sea realizado con la participación de un grupo de personas profesionales (idealmente de su iglesia) con habilidades en temas de negocios, administración y/o economía. Les animamos a invitar a varias de las personas identificadas en la aplicación del *Inventario de habilidades para profesionales* en la cartilla *El profesional cristiano y la recuperación económica de las personas en situación de desplazamiento*. En el mejor de los casos, habría un miembro del equipo del currículo para acompañar a cada participante.

No se puede exagerar la importancia de tener un fuerte equipo para este currículo. En primer lugar, los miembros del equipo del currículo dialogarán con los participantes en el ejercicio *Comparto mis avances* al comienzo de las lecciones 4-8. Así, darán retroalimentación constructiva y personalizada a cada participante sobre sus planes de negocios. Además, estas personas pueden facilitar conversaciones en grupos pequeños, ayudar a las personas con niveles bajos de alfabetización a participar plenamente en el currículo, y pueden ser mentores o acompañantes de las personas cuando emprendan sus negocios con base en los aprendizajes de este currículo. Además, ¡serán un apoyo logístico y emocional para usted!

Usted, y cada miembro del equipo del currículo tienen experiencias personales que les servirán para dar vida a esta capacitación en su contexto. Así que cuando consideren que sus anécdotas personales encajan, ¡cuéntenlas!




# Materiales de la línea de Economía





## Responsabilidades del facilitador

Como el facilitador del currículo, usted tendrá las siguientes responsabilidades:

- Invitar a todos los participantes de la comunidad desplazada y los miembros del equipo del currículo, e identificar las fechas y las horas de mayor disponibilidad.
- Hacer todo lo señalado en la sección de “Preparativos” al comienzo de cada lección, incluso los ítems señalados a continuación.
- Prepararse bien y con varios días de antelación para cada currículo, lo cual implica organizar el espacio donde se realizará el encuentro y recoger los materiales necesarios que se enumeran en la sección de “Materiales” al comienzo de cada lección.
- Ensayar, leyendo en voz alta, cada texto bíblico que se estudiará en el transcurso de la lección, o nombrar a alguien para practicar la lectura con anterioridad, para que fluya naturalmente.
- Familiarizarse bien con el procedimiento de cada lección, para que sepa cómo facilitar cada actividad, cuáles son las preguntas de reflexión, cuáles observaciones debe hacer usted como facilitador y cuáles tareas deben hacer los participantes después de cada lección.
  - **Nota:** cada vez que el facilitador tiene que decir algo al grupo, en el margen del currículo se incluye el siguiente ícono: 
  - Hay otras instrucciones sobre lo que el facilitador tiene que hacer, pero por razón de la abundancia de estas, no se usa ningún ícono para señalarlas. Así se ve qué tan importante es que el facilitador se familiarice bien con la lección de antemano.
- Organizar las fechas de cada encuentro y comunicar a los participantes sobre las mismas (véase más adelante, *Programación de reuniones*)
- Manejar bien el tiempo de cada lección (véase más adelante, *Manejo del tiempo*)

## Listado de materiales

En el transcurso de este currículo, se necesitarán los siguientes materiales para una o más lecciones. Adicionalmente, hay un listado de los materiales necesarios para cada lección al comienzo de cada una.

- Este manual del facilitador.
- Cuadernillos para participantes (uno para cada persona).
- Un tablero u hojas de papel periódico (muchas).
- Marcadores de colores o tiza.
- Cinta pegante.



- Lapiceros.
- Borrador.
- Dos premios pequeños—tal vez dos barras pequeñas de caramelo—para los ganadores de la actividad *Planificar mi negocio* de la lección 2.
- Fotos de objetos cotidianos para la actividad *Definir quién es mi cliente objetivo* de la lección 3.
- Empaques vacíos de varias marcas de bebidas y de jabón, para la actividad *Competencia directa e indirecta* de la lección 3.
- Revistas para recortar para la actividad *Preguntas para desarrollar un plan de negocios* de la lección 8.

### **Participantes en el currículo: personas en situación de desplazamiento**

Usted está leyendo esta introducción como el facilitador (o uno de los facilitadores) del currículo. La audiencia de este currículo son personas en situación de desplazamiento que buscan maneras de mejorar su situación económica al crear su propia microempresa.

El currículo no requiere que los participantes tengan un alto nivel de alfabetización, pero requiere un nivel básico de lectura y una capacidad básica de manejar cálculos aritméticos. Sin embargo, el currículo también cuenta con la presunción de que habrá personas profesionales de las iglesias que pueden acompañar la realización del currículo y cada una de sus actividades (véase arriba, *Equipo del currículo*). Se espera que el currículo se dicte a un grupo de entre aproximadamente 5-25 participantes, dependiendo en parte del número de personas en el equipo del currículo.

Los participantes no tienen que identificarse como cristianos, ni siquiera cristianos evangélicos, pero se les debe informar que el currículo se enseña desde la perspectiva de la fe cristiana. (Cabe mencionar que los componentes bíblicos y teológicos deben ser muy compatibles con la fe de los participantes católicos también).

### **Manejo del tiempo**

Cada una de las actividades de las lecciones es importante y contribuye de una manera específica al aprendizaje de los participantes. Para poder realizar todas las actividades, será muy importante un buen manejo del tiempo. Con este fin:

- Asegúrese de tener todos los materiales listos al inicio de la clase.
- Al inicio de cada actividad, infórmeles a los participantes hasta qué hora la estarán realizando. Es mejor decir, “Tenemos hasta las 11:10”, por ejemplo, que decir, “Tenemos 10 minutos”.
- Dos o tres minutos antes del cambio de actividad, indíqueles a los participantes que ya se está terminando el tiempo de la actividad actual.





- Inicie la siguiente actividad a tiempo, aún si hay algunas personas que todavía no han concluido la anterior.
- Reduzca la cantidad de tiempo durante la cual usted (el maestro) habla. Diga lo esencial, sin extenderse en explicaciones largas.
- Trate de manejar la duración de las intervenciones de los participantes. Sea respetuoso, pero no permita que una sola persona se extienda demasiado. Use frases como “Vamos a darle la oportunidad de participar a [nombre de otra persona]”.
- Si considera que la participación de todas las personas tomaría demasiado tiempo, en lugar de pedirles que compartan con todo el grupo, pídeles que compartan con la persona que tienen al lado, en parejas. Esto permite que todos participen, pero hace más fácil manejar el tiempo de la discusión.

### **Programación de reuniones**

Se sugiere que los encuentros del currículo se organicen semanalmente, puesto que el currículo asigna ciertas tareas y reflexiones bíblicas para realizar después de cada encuentro, y se debe asegurar que la gente tenga suficiente tiempo para realizar esas actividades. No obstante, el intervalo entre reuniones no debe ser demasiado largo, o la gente va a perder el ritmo y el momento del currículo. La duración de cada lección será de aproximadamente dos horas.

### **Retroalimentación**

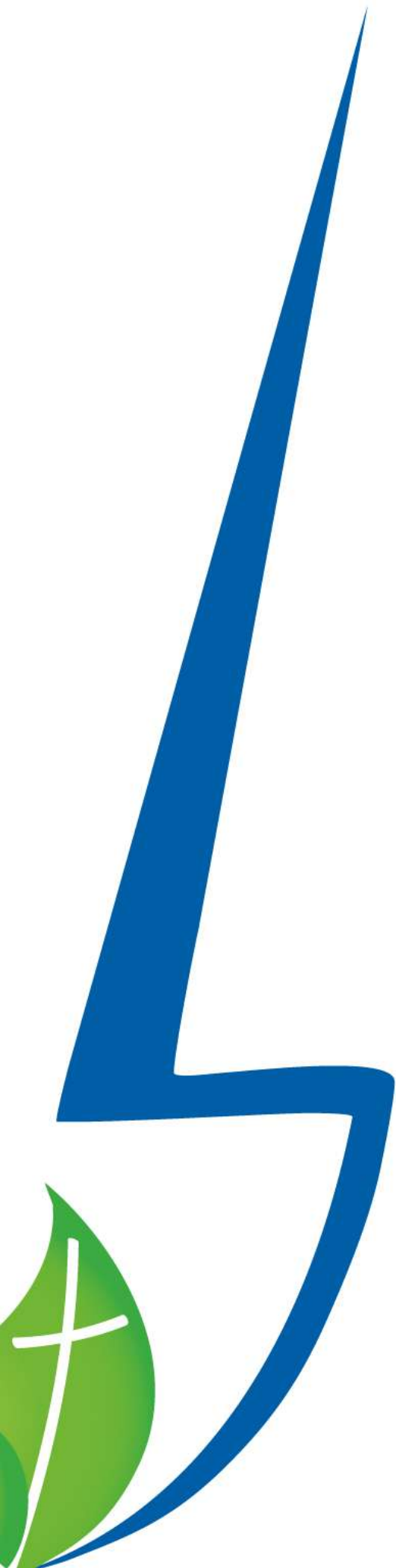
Seguimos mejorando este currículo, y por tal razón, quisiéramos pedirle a usted, el facilitador del currículo, sus apreciaciones y críticas de él. Así, hemos preparado cuestionarios muy breves para realizar después de cada lección. En este manual, al final de cada lección, hay una página con instrucciones sobre cómo acceder al cuestionario en línea (a través de un enlace o por un código QR que se puede leer con su celular inteligente). Si nos hace el favor de realizar el cuestionario después de cada lección, nos ayudará mucho a fortalecer este currículo para el futuro.

### **¡Gracias!**

Agradecemos inmensamente su interés en este currículo. Deseamos que puedan disfrutar de cada encuentro realizado y que brinde una estructura para facilitar relaciones de respeto mutuo entre usted, el equipo de currículo y los participantes de la comunidad desplazada. Es más, oramos para que el Señor guíe a su equipo y a su prójimo desplazado mientras ellos disciernen y puedan emprender microempresas que mantendrán a sus familias y serán bendiciones a su comunidad. Sabemos que el currículo requiere una inversión seria de su tiempo y esfuerzos, y pedimos que el Señor honre sus energías y que produzcan mucho fruto.

¡Bendiciones!





**¿Qué puedo  
hacer?  
¿Qué tengo en  
mi mano?** Lección 1





## La Palabra

*El que presta algún servicio, hágalo como quien tiene el poder de Dios.*

*Así Dios será en todo alabado por medio de Jesucristo, a quien sea la gloria y el poder por los siglos de los siglos. Amén. (1 Pedro 4:11 NVI)*

### Principio 1

Voy a descubrir y usar lo que se me ha dado para bendecir a otros.

### Objetivos

Al terminar esta lección, el participante estará en capacidad de:

- Descubrir todas las cosas que Dios ha puesto en sus manos.
- Apreciar cómo estas habilidades y talentos son útiles para emprender negocios;
- Identificar 2-3 posibilidades de microemprendimiento que podría emprender con base en lo que tiene en su mano.

## Resumen de la lección

Como se ve en el principio #1, esta lección se basa en una verdad bíblica: que Dios ha otorgado talentos y habilidades a cada persona, y que estos pueden servirles a los participantes en el momento de emprender un nuevo negocio. Para comunicar este mensaje, la lección comienza con un estudio bíblico de la vida de Moisés, mostrando cómo Dios preparó a Moisés a lo largo de la vida para realizar el trabajo que Dios tenía para él. A continuación, la anécdota “La vara y el cayado” invita a los participantes a reflexionar sobre cómo Dios puede ayudarlos a superar los elementos dolorosos de sus pasados. Luego la actividad “¿Qué tienes en tu mano?” ayuda a los participantes a identificar cuáles habilidades y experiencias tienen que les podrían servir para emprender un negocio; con base en esta reflexión, ellos dialogan sobre posibilidades de nuevos emprendimientos en la actividad *Compartir ideas de negocios*. La lección cierra con una oración.



## **Reloj**

**La Palabra** – 10 minutos

**Estudio bíblico: la historia de Moisés** – 35 minutos

**Anécdota: la vara y el cayado** – 15 minutos

**Actividad: ¿qué tienes en tu mano?** – 40 minutos

**Actividad: compartir ideas de negocios** – 30 minutos

**Cierre** – 10 minutos

## **M a t e r i a l e s**

### **Estudio bíblico**

- Un tablero u hojas de papel periódico.
- Marcadores o tiza.
- Cinta pegante.

## **P r e p a r a t i v o s**

### **Estudio bíblico**

#### **La historia de Moisés**

- Organizar dónde escribir, ya sea en un tablero o colgar las hojas de papel periódico.
- Ensayar la lectura del texto “La historia de Moisés” para que se entienda fácilmente.
- Estudiar y notar detalles en la historia de Moisés de Éxodo 1-4, de tal forma que pueda tener una discusión más profunda con los participantes.

### **Anécdota**

#### **La vara y el cayado**

- Ensayar la lectura de la anécdota para que se entienda fácilmente.

### **Actividad**

#### **¿Qué tienes en tu mano?**

- Explicarles a los acompañantes del equipo del currículo antes de la clase que deben ayudar a los participantes a dialogar sobre sus respuestas, y, en la medida necesaria, ayudarles a leer o escribir sus respuestas.






# Desarrollo de la lección

## La Palabra

El propósito de esta reflexión bíblica es comunicar a los participantes que cualquier iniciativa de negocio que ellos emprendan debe ser con la ayuda y para la gloria de Dios.

 **Tiempo:** 10 minutos


### Instrucciones para el facilitador

El facilitador inicia la clase leyendo el siguiente texto bíblico en voz alta: 

*El que presta algún servicio, hágalo como quien tiene el poder de Dios. Así Dios será en todo alabado por medio de Jesucristo, a quien sea la gloria y el poder por los siglos de los siglos. Amén. (1 Pedro 4:11 NVI)*

El facilitador invita a los participantes a hacerse en parejas y dialogar sobre las siguientes preguntas:

- ¿Cómo puede alguien prestar algún servicio "como quien tiene el poder de Dios"?
- ¿Cómo puede glorificar alguien a Dios por medio de un negocio?

Después de darles a los participantes tres minutos para dialogar, el facilitador puede invitar a uno o dos de los participantes a compartir lo que ellos concluyeron. Después, el facilitador hace la siguiente observación: 

- Comenzamos este currículo, *Desarrollo de la microempresa*, con este pasaje bíblico por dos razones. En primer lugar, queremos resaltar que aun en nuestra labor cotidiana, podemos glorificar a Dios por medio de dedicarnos a trabajos íntegros, servir a nuestra comunidad y tratar a nuestros clientes y colegas de manera que refleja que son hijas e hijos amados de Dios. Aunque no todo negocio opera así, los negocios que sí honran a Dios también son de gran bendición a sus comunidades.
- En segundo lugar, se quiere subrayar desde el comienzo de esta clase que no pretendemos elaborar ninguna iniciativa de negocio por nuestra propia fuerza, sino que dependemos de y cooperamos con Dios en todo lo que emprendemos.



## **Estudio bíblico**

### **La historia de Moisés**

El propósito del estudio bíblico es mostrar, con base en la vida de Moisés, cómo Dios trabaja con las personas, aprovechando las habilidades que ya tienen, es decir, lo que ya tienen “en sus manos”.



**Tiempo:** 35 minutos

### **Descripción de la actividad**

#### **Instrucción para el facilitador**



- El facilitador le entrega el cuadernillo de participantes a cada participante. Les explica a los participantes que van a usar el cuadernillo durante todo el curso y que lo deben llevar siempre a las clases.
- Después, sostenga sus manos en frente, palmas arriba, y mírelos.
  - Pregúntales a los estudiantes, “¿Qué ven?” y espera sus respuestas. Después de escuchar las respuestas de los participantes, diga lo siguiente: “Aun cuando tus manos están vacías, se ven en ellas algo diferente a las de cualquier otra persona en el mundo. ¿Por qué? —Por razón de sus huellas”.
  - Diga lo siguiente a los participantes: “Dios nos amó tanto que creó a cada persona distinta de todas las otras del mundo, aún hasta las diferentes huellas de nuestras manos. Es más, como veremos, Dios no ha dejado vacías estas manos únicas”.
- El facilitador hace un recuento de la historia de Moisés a los participantes, leyendo o parafraseando el siguiente texto. Procura leerlo de manera dramática.



## Historia de Moisés<sup>1</sup>

José vivió hasta ver a sus bisnetos. Antes de morir dijo a sus hermanos que Dios los llevaría nuevamente a la tierra prometida. Luego murió y también fue embalsamado y enterrado en Egipto.

Pasaron muchos años y los descendientes de José se hicieron numerosos en Egipto. Llegó un momento en que el nuevo faraón miró a los israelitas que vivían en el país y tuvo miedo.

—Hay demasiados israelitas— dijo. —Pronto se unirán a nuestros enemigos y vencerán. Debemos esclavizarlos y hacer que construyan nuestras ciudades para nosotros.

Así fue como los egipcios comenzaron a oprimir a los israelitas. Los hacían trabajar duramente para ellos y los maltrataban. Pero los israelitas seguían creciendo en número y Dios los bendecía.

Entonces el faraón ordenó a todas las parteras que mataran a todo bebé varón que naciera entre los israelitas. Pero las parteras no obedecían a faraón; le dijeron que las mujeres israelitas eran fuertes y daban a luz antes de que ellas llegaran a ayudarlas. Por eso Dios bendijo a las parteras. Pero el faraón empleó otro plan. Dio la orden de que todos los bebés varones entre los israelitas debían ser arrojados al río Nilo para que se ahogaran.

Cuando Jocabed dio a luz un hijo, lo escondió hasta que cumplió tres meses. No podía permitir que se llevaran a su bebé.

Luego cuando se hizo demasiado grande para seguir escondido, lo puso en una canasta. Recubrió la canasta con brea para hacerla impermeable al agua y le pidió a su hija Miriam que lo escondiera entre los juncos de la orilla del río Nilo.

Cuando la hija del faraón vino a bañarse en el río, oyó el llanto de un bebé y sintió pena por él.

—¿Quieres que busque alguien para que lo amamante? — preguntó Miriam, que estaba observando desde cierta distancia.

— Si — respondió la princesa—. Guardaré a este bebé y lo llamaré Moisés. Miriam corrió a buscar a su madre.

“Cuida a este bebé hasta que tenga edad suficiente para vivir conmigo” dijo la princesa. Y Jocabed tomó a su pequeño hijo y lo llevó consigo para encargarse de él.

<sup>1</sup> Rhona Davies, *La Biblia en un año para niños*, trad. de Adriana Powell Cabral y Mayra de Ramírez (Berkhamsted, Inglaterra: Anno Domini, 2007), 47-50, con ligeras modificaciones.



Lección 1

Moisés creció fuerte y saludable. Vivía con los egipcios, pero veía cómo maltrataban a su propio pueblo.

Un día estaba mirando cómo trabajaban los israelitas bajo el sol ardiente. Vio las marcas de los latigazos en sus cuerpos. Vio el sudor que les corría por la frente. Luego vio a un capataz egipcio azotando a uno de los esclavos israelitas. Era demasiado.

Moisés miró a su alrededor para asegurarse que nadie lo veía, atacó al egipcio y lo mató. Luego enterró el cuerpo del hombre de la arena. Al día siguiente Moisés vio a dos israelitas que peleaban entre ellos.

—¿Por qué se están maltratando uno al otro? — Les preguntó—  
—¿Qué te importa? — respondió uno de ellos—. ¿Me matarás a mí también como hiciste con el egipcio?

Moisés se asustó. Comprendió que alguien había visto todo. Las noticias no tardarían en llegar a oídos del faraón... Moisés se preparó para huir antes que el faraón diera la orden de matarlo. Huyó a Madián.

Moisés se estableció en Madián. Se casó con Séfora, una de las siete hijas de Jetro, el sacerdote, y tuvo un hijo al que llamó Guersón.

En una oportunidad Moisés estaba en el desierto de Horeb, cuidando las ovejas de su suegro, cuando vio algo extraño. Había un arbusto que ardía con fuego, pero las llamas no lo quemaban. Moisés se acercó para ver mejor.

—Moisés, ¡Moisés! — llamó una voz desde las llamas.  
—¡Sí, aquí estoy! — respondió Moisés.  
—¡Quítate las sandalias! — ordenó el ángel del Señor desde el arbusto que ardía—. Estás pisando tierra santa.

Moisés estaba tan asustado que se cubrió el rostro.

—Soy el Dios de Abraham, el Dios de Isaac y el Dios de Jacob, he visto la forma en que mi pueblo, los israelitas, están sufriendo como esclavos en Egipto. Quiero liberarlos para que vivan en la tierra que les he prometido.

Moisés estaba sorprendido.

—Pero no puedo ir al faraón — dijo —. ¿Por qué habría de escucharme?  
—Yo estaré contigo — le dijo Dios.

Moisés estaba asustado. No quería ser el líder de los israelitas.

—La gente no me creerá — protestó Moisés—. ¿Qué les diré?  
—¿Qué tienes en tu mano? — preguntó el SEÑOR.  
—Una vara — respondió Moisés.



—Déjala caer al suelo — dijo Dios.

Moisés la dejó caer. Al tocar la tierra la vara se convirtió en una culebra. ¡Moisés salió corriendo!

— Ahora tómala por la cola— dijo Dios.

Cuando Moisés la levantó, la culebra volvió a convertirse en vara.

— Pon tu mano bajo tu manto— ordenó nuevamente Dios.

Moisés obedeció. Cuando retiro la mano estaba blanca de lepra.

Rápidamente volvió a meterla y cuando la retiró otra vez estaba totalmente sana.

—Muéstrales esas cosas— dijo Dios—, y sabrán que yo te he enviado. Si todavía dudan, recoge un poco de agua del río Nilo. Cuando la eches sobre la tierra se convertirá en sangre.

Moisés tenía una última objeción.

—Yo no hablo bien— argumentó Moisés—. Siempre me resultó difícil hablar frente a la gente. Por favor, envía a algún otro.

—Yo te hice. Sé todo de ti — dijo Dios—. Te ayudaré en todo lo que tenas que hacer. Pero tu hermano Aarón puede ir contigo. Él hablará en tu lugar. Lleva tú la vara. La necesitarás para mostrar que yo te he enviado.

De modo que Moisés volvió adonde su suegro e hizo planes para regresar a Egipto.

### Preguntas para reflexionar

- El facilitador explica que, con base en el texto de Éxodo 1-4, van a dialogar sobre algunas preguntas. Después de leer cada pregunta, el facilitador invita a uno o dos participantes a responder y escribe sus respuestas en el tablero o en el papel periódico. Es vital escuchar y en cierta forma afirmar a todas sus respuestas (¡aún las respuestas extrañas!), y evitar que los participantes sientan que hay una sola respuesta correcta. Una de las prioridades de esta actividad es ayudar a los participantes a sentirse cómodos en la clase.





Lección 1

- Después de cada una de las siguientes preguntas, se han incluido en letra cursiva algunas respuestas que el facilitador puede agregar al diálogo después de escuchar las reacciones de otros participantes, para asegurar que no se omita un concepto vital para la lección.
  - Los participantes tienen una página en su cuadernillo en donde pueden escribir sus respuestas. Sugiere que ellos las escriban allí mientras el facilitador las escribe en el tablero o papel periódico.
1. ¿Quiénes fueron los padres de Moisés? *Unos levitas (Éx 2:1).*
  2. ¿Qué palabras pueden describir a la familia de Moisés al momento de su nacimiento? *Israelitas, esclavos, oprimidos (Éx 1:11).*
  3. ¿Cuál fue el decreto de faraón referente a los bebés judíos? *Que al nacer los mataran (Éx 1:16, 22).*
  4. ¿Qué hicieron los padres de Moisés para tratar de protegerlo? *Lo escondieron por tres meses, luego lo pusieron en una canasta en el río (Éx 2:3-4).*
  5. ¿En qué convirtió eso a Moisés? *Se volvió un "sobreviviente"; no lo mataron. Moisés fue un sobreviviente (1:17).*
  6. ¿Quién encontró a Moisés? *La hija de faraón (una princesa) (Éx 2:5).*
  7. ¿Qué hizo la hija de faraón? *Ella adoptó a Moisés (2:10).*
  8. ¿Cómo se le llama al hijo de una princesa en Egipto? *Príncipe de Egipto. Por lo anterior, Moisés al ser adoptado por la princesa se convirtió en un príncipe.*
    - Haga el siguiente comentario a los participantes: "Imagine que usted es uno de los otros príncipes de Egipto – este niño con apariencia de hebreo es adoptado y se le llama 'príncipe' igual que usted. ¿Cómo cree usted que Moisés fue recibido por los demás? Probablemente lo molestaban. Moisés supo cómo se siente ser víctima de prejuicios."





9. Moisés mata al egipcio y huye ¿En que se convierte Moisés al hacer esto? *Moisés se convirtió en un asesino y fugitivo (Éx 2:12, 15).*
10. Moisés estaba deseoso de hacer justicia. Él ayudó a las pastoras de Madián, ¿cómo lo llamarían? *Moisés se convierte en un héroe o caballero para estas mujeres (Éx. 2:16-17).*
11. Al concedérsele una mujer por su heroísmo, ¿Moisés se convirtió en un...? *Esposo y yerno (Éx 2:21).*
12. Al dársele tiempo, como hombre casado, ¿Moisés llegó a ser? *Padre (Éx 2:22).*
13. ¿Qué hace Moisés para mantener a su familia? *Moisés pastorea ovejas (Éx 3:1).*
14. De acuerdo con Gn 46:34 (*léalo en voz alta*), ¿qué piensan los egipcios de los pastores? *Que eran detestables y despreciados.*
15. Luego un día, Moisés estaba cuidando las ovejas. ¿Qué vio? *Un arbusto que se quemaba, pero no se consumía (Éx 3:2).*
16. ¿Qué oye él? *Moisés oye la voz de Dios que le dice: "voy a enviarte al faraón para que saques de Egipto a los israelitas, que son mi pueblo" (Éx 3:4-10).*
17. ¿Cuál fue la respuesta de Moisés?
  - *¿Y quién soy yo para presentarme ante el faraón y sacar de Egipto a los israelitas? (Éx 3:11).*
  - *¿Y qué hago si no me creen ni me hacen caso? ¿Qué hago si me dicen: "El Señor no se te ha aparecido"? (Éx 4:1).*
18. ¿Ante las objeciones de Moisés, ¿Dios le pregunta a Moisés...? *¿Qué tienes en tu mano?*
19. ¿Qué respondió Moisés? *Una vara. (Éx 4:2).*
  - *Comente a los participantes lo siguiente: "Dios le muestra a Moisés que podía usar lo que ya tenía en su mano, lo que ya tenía disponible".*
20. ¿Qué le dice Dios a Moisés? *"Déjala caer al suelo" (Éx 4:3).*



21. ¿Qué pasó luego? *La vara se convirtió en una serpiente, Moisés trata de huir de ella y Dios le dice que la agarre por la cola, se convirtió en vara nuevamente (Éx 4:3-4).*
22. ¿Qué le dice Dios después a Moisés?
- *“Pon tu mano bajo tu manto” (Éx 4:6).*
  - *Moisés puso la mano bajo el manto, y cuando la sacó la tenía cubierta de lepra y blanca como la nieve. Después puso la mano bajo el manto otra vez, y cuando la sacó la tenía tan sana como el resto de su cuerpo.*
  - *Dios, además de las dos señales mencionadas, también le dice que, si no le creen con estas, que haga otra señal: convertir el agua del río Nilo en sangre.*
23. Haga un resumen de las primeras décadas de la vida de Moisés, escribiendo las siguientes descripciones en la hoja/tablero. Léalas al grupo.
- *Sobreviviente, hijo de esclavo, israelita, hijo adoptado, persona privilegiada, asesino, fugitivo, extranjero, casado con una no israelita, padre, pastor, persona escogida por Dios, pero una persona insegura, vivió una vida ordinaria.*
  - *Luego encierre, en la lista que escribió en el tablero, todas las palabras negativas que describen a Moisés y pregunte lo siguiente:*
24. ¿De acuerdo con las características de Moisés que acabo de señalar, lo habría escogido usted?
- *Escuche algunas respuestas.*
  - *Luego con el marcador encierre en un círculo el resto de las palabras de la lista y comente lo siguiente: “Todo en la vida de Moisés era algo que Dios podía usar para prepararlo para guiar al pueblo de Israel. No importa lo que haya en su pasado. Es lo que tiene en su mano - lo que Dios puede usar”.*



## Anécdota

El propósito de esta anécdota es estimular a los participantes a reflexionar como Dios los ha entrenado en el pasado y los puede ayudar a superar sus dificultades.



**Tiempo:** 15 minutos

El facilitador lee la siguiente anécdota a los participantes.



### La vara y el cayado

Un pastor de una iglesia amaba el Salmo 23. Él deseaba comprender el significado profundo del Salmo, así que decidió visitar Israel. Durante su estadía en ese país, él se alojó con pastores de ovejas para así aprender de ellos.

Él cuenta que los pastores de ovejas le enseñaron acerca de dos herramientas que ellos usaban para cuidar a sus ovejas:

- El cayado es usado para alcanzar y jalar a las ovejas atascadas en el matorral.
- La vara es usada para defender a las ovejas de los depredadores y para disciplinarlas, para que no se desvíen, sino que se queden cerca del pastor.
- Dios disciplinó y entrenó a Moisés a través del tiempo vivido en Madián. Imaginen dejar el palacio para convertirse en un pastor "detestable". Pero a lo largo de estos años, Moisés aprendió a permanecer cerca de Dios. Dios guió y entrenó a Moisés para que él guiara, defendiera y enseñara a Israel.

### Preguntas para dialogar

- El facilitador les comenta a los participantes lo siguiente: "Dios es nuestro pastor y, como pastor, él nos entrena, así como lo hizo con Moisés. Habla con la persona a tu lado y comparte una ocasión en la cual opinas que Dios tal vez te entrenó, aun a través de dificultades".
- Después de unos 5 minutos de diálogo en parejas, facilite una discusión en el grupo sobre las situaciones que ellos compartieron en parejas. Invite a un par de participantes a compartir sus experiencias, si desean.





- Luego haga la siguiente pregunta a los participantes: “¿Piensas que Dios puede ayudarte a superar cualquier evento del pasado?”
- Después de escuchar las respuestas, recuérdales que Dios quiere lo mejor para ellos, no importa de dónde venga, ni lo que haya atravesado, ni cuál sea su grupo étnico, ni cualesquiera que sean sus equivocaciones pasadas. Dios hace su voluntad en nosotros cuando le entregamos nuestras vidas.



## **Actividad**

### ¿Qué tienes en tu mano?

El propósito de esta actividad es ayudar los participantes a identificar las habilidades y fortalezas que ya tienen y reflexionar sobre cómo aplicar estas a la elaboración de un negocio productivo.



**Tiempo:** 40 minutos



### **Descripción de la actividad**

- El facilitador les indica a los participantes que realicen en sus cuadernillos la actividad, “¿Que tienes en tu mano?” La actividad es un cuestionario. Los participantes pueden trabajar independientemente, o con la ayuda de un acompañante de la iglesia (especialmente en caso de que alguien necesite apoyo en leer o escribir).
- El facilitador les comenta a los participantes, “En su proceso de emprender un negocio, es importante darle un vistazo a sus habilidades, conocimientos y experiencias que lo han preparado para ciertos tipos de negocios. Con base en eso debemos buscar *dos* o *tres* ideas de microemprendimientos que encajen con sus habilidades y su experiencia. Tenga en cuenta que un ‘microemprendimiento’ o ‘microempresa’ es meramente un negocio pequeño con menos de 10 empleados. Vamos a alternar entre estos términos a lo largo de este curso”.
- “El siguiente cuestionario es una herramienta para ayudarle a realizar un inventario de las cosas que usted sabe y puede hacer, que le ayudarán a crear un negocio”.



- “Para realizar la actividad, pueden trabajar con uno de los acompañantes, especialmente si quieren que alguien más les ayude a escribir. Tenga en cuenta que esto no es un examen, sino una herramienta para apoyar tu proceso de planeación”.

1. ¿En qué cree usted que es bueno?

---

---

2. ¿Qué habilidades ha adquirido durante el transcurso de su vida?

---

---

3. ¿Qué cosas ha estudiado que pudieran serle útiles en el negocio?

---

---

4. ¿Ha sido entrenado para usar algún tipo de equipo o maquinaria?

Sí  No

En caso afirmativo, ¿cuál? \_\_\_\_\_

5. ¿Hay algún tipo de negocio que haya pensado emprender?

Sí  No

En caso afirmativo, ¿cuál? \_\_\_\_\_

6. ¿Tiene experiencia en los negocios?

Sí  No

En caso afirmativo, ¿en qué tipo de negocio?

---

---

7. ¿Cuál fue el mejor día en el trabajo? ¿Qué estaba haciendo?

---

---



Lección 1

8. ¿Qué tipo de trabajo hizo su padre? ¿Le enseñó a hacerlo?

---

---

9. ¿Qué tipo de trabajo hizo su madre? ¿Le enseñó a hacerlo?

---

---

10. ¿Tiene algún vecino o amigo con alguna habilidad especial?

Sí  No

En caso afirmativo, ¿cuál? \_\_\_\_\_

¿Le han enseñado esa habilidad? Sí  No

En caso afirmativo, ¿cuál es esa habilidad?

---

11. ¿Conoce a alguien que fabrique o cultive algo que a usted le gustaría vender?

Sí  No

En caso afirmativo, ¿qué es?

---

12. ¿Es su región conocida por algún producto en especial?

Sí  No

En caso afirmativo, ¿cuál producto?

---

13. ¿Existe algo que su barrio realmente necesite?

Sí  No

En caso afirmativo, ¿podría esto convertirse en un negocio para usted? \_\_\_\_\_

14. ¿Ha tomado curso(s) de capacitación?

Sí  No

En caso afirmativo ¿qué curso(s)?

---

15. ¿Existe algo que usted cree que nació para hacer?

Sí  No





En caso afirmativo, ¿qué?

---

16. ¿Alguna vez ha sentido que Dios se complace con su trabajo?

Sí  No

¿Qué estaba haciendo?

---



---

17. ¿Existe algo que usted disfruta hacer y considera que puede convertirse en un negocio exitoso?

Sí  No

En caso afirmativo, ¿qué?

---

18. ¿Sabe de alguna oportunidad de negocio?

Sí  No

En caso afirmativo, ¿cuál?

---

19. ¿Cuáles son algunas cosas que usted sabe que no hace bien?

---



---



---

20. ¿Qué fortalezas tiene usted que aporta o aportaría a su negocio?

---



---

21. Responda verdadero o falso

- Disfruto hacer trabajo físico.

V  F

- Puedo verme trabajando en una oficina.

V  F

- Disfruto trabajar con otros.

V  F

- No me molesta si alguien no desea comprar mi producto. Yo sé que alguien más lo comprará.

V  F



Lección 1

- Deseo trabajar para alguien más.  
V  F
- No deseo tener la responsabilidad de manejar un negocio.  
V  F

25. ¿A qué tipo de productos tiene usted acceso proveniente del fabricante o productor?

---

---

26. ¿Qué tipo de servicios podría usted proveer a la comunidad?

---

---

27. ¿Qué tipo de negocio estaría dispuesto a emprender?

---

28. ¿Qué anhela hacer cuando se despierta en la mañana?

---

29. ¿Disfruta tratando con el público?

---

30. ¿Cómo maneja los problemas?

---

31. Marque la(s) respuesta(s) que usted considere.

Cuando está luchando con algo, usted:

- a) trabaja en ello hasta que lo resuelve.
- b) le pide a alguien que le ayude.
- c) busca información, de un libro o en internet
- d) huye.

32. ¿Hay alguien que se enojaría si usted emprende el negocio que está pensando?

Sí  No

En caso afirmativo, ¿por qué razón?

---

33. ¿Qué obstáculos ve usted que necesitan ser solucionados para emprender su negocio?

---

---



34. ¿Qué tipos de negocios está considerando después de orar y completar esta encuesta?

---



---

## **Actividad**

### **Compartir ideas de negocios**

El propósito de esta actividad es socializar las ideas iniciales que los participantes tienen con respecto a las microempresas que ellos quisieran elaborar.

 **Tiempo:** 30 minutos

### **Descripción de la actividad**

El facilitador invita a cada participante a escribir y luego compartir los hallazgos más interesantes del cuestionario.



- En primer lugar, en caso de haber algún participante nuevo que no participó en el currículo *La esperanza económica después del desplazamiento forzoso*, invite a todos a compartir sus nombres antes de compartir lo que aprendieron en el cuestionario.
- Además, invite a cada participante a resaltar las habilidades más pertinentes que tiene para los negocios, y a indicar cuáles son sus 2-3 ideas favoritas para un nuevo negocio.
  - La razón por la que se deben sugerir dos o tres ideas, en vez de una sola, es para que cada participante esté consciente de ideas alternativas que tal vez serán más factibles que su primera idea, y además para estimular la imaginación de los otros participantes.
- Mientras hablan, tome notas de sus nombres, las habilidades que tienen que son relevantes a los negocios y las ideas que más les llaman la atención.
- Coménteles a los participantes que el propósito de estos días es evaluar ideas diferentes para ver a cuál vale la pena dar seguimiento como negocio.
  - “Vamos a pasar mucho tiempo juntos en los siguientes días. Para aprovechar el tiempo al máximo, debemos escucharnos unos a otros y ayudarnos mutuamente en la búsqueda de la visión de Dios para nuestras vidas. Esta capacitación no es una competencia; todos



somos parte del mismo equipo. Ayúdense mutuamente cuando hagan sus tareas o socialicen sus ideas de negocio”.

 **Cierre**

 **Tiempo:** 10 minutos



Recibe las preguntas o comentarios de los participantes. Recuérdeles que pasen más tiempo en los siguientes días pensando en los talentos y habilidades que Dios les ha dado y cuáles les ayudarían a iniciar un negocio.

Para terminar, el facilitador invita a un participante a orar, pidiéndole a Dios que les permita seguir identificando todas las cosas que ellos tienen (habilidades, conocimientos y experiencias) y que son útiles para emprender nuevos negocios.



## Retroalimentación

Estimado/a facilitador/a, seguiremos mejorando este currículo. Por tanto, agradecemos su apoyo en saber cómo fortalecer esta lección. Siga las siguientes instrucciones para responder a un breve cuestionario sobre su experiencia de facilitar esta lección.

### Si usted tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Descargue la aplicación *Rayo del escáner QR* o *Lector códigos QR* a su celular inteligente.
2. Usando la aplicación, escanee el siguiente código:



3. Responda a las preguntas del cuestionario.

### Si usted no tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Ingrese a la página [www.feydesplazamiento.org/materiales/economia](http://www.feydesplazamiento.org/materiales/economia) y seleccione la sección de “Retroalimentación”.
2. Baje a la sección del currículo *Desarrollo de la microempresa*, identifique la lección que acaba de concluir y seleccione el enlace indicado.
3. Responda las preguntas del cuestionario.

Si tiene alguna dificultad para responder a este cuestionario, por favor contacte a la administradora del proyecto de *Fe y Desplazamiento* en el correo electrónico [admin.tyd@unisbc.edu.co](mailto:admin.tyd@unisbc.edu.co), o al número 300 533 8115 (celular y WhatsApp).





# ¿Qué estudios debo realizar?

Lección 2







## La Palabra

*El Señor le dijo a Moisés:*

*“Quiero que envíes a algunos de tus hombres a explorar la tierra que estoy por entregar a los israelitas. De cada tribu enviarás a un líder que la represente...” Cuando Moisés los envió a explorar la tierra de Canaán, les dijo: “Suban por el Négev, hasta llegar a la montaña. Exploren el país, y fíjense cómo son sus habitantes, si son fuertes o débiles, muchos o pocos. Averigüen si la tierra en que viven es buena o mala, y si sus ciudades son abiertas o amuralladas. Examinen el terreno, y vean si es fértil o estéril, y si tiene árboles o no. ¡Adelante! Traigan algunos frutos del país”.*  
(Números 13:1-2, 17-20 NVI)



## Principio 2

Voy a realizar un estudio antes de empezar un negocio nuevo para asegurarme de que puedo satisfacer una necesidad verdadera en la comunidad.

## Objetivos

Al terminar esta lección, el participante estará en capacidad de:

- Comprender la importancia de ofrecer un producto o servicio rentable por su negocio.
- Estudiar y evaluar su mercado.
- Sentirse seguro que su negocio satisfaga una necesidad vital en la región.

## Resumen de la lección

Esta lección anima a los participantes a estudiar su contexto para establecer si su idea de negocio será rentable. Comienza con la anécdota “María vende saris” para advertirles a los participantes que no deben emprender una microempresa que probablemente no sería rentable en su propio contexto. Luego, se invita a los participantes a reflexionar sobre la factibilidad de su negocio propuesto por medio de las actividades “Explorar mi idea de negocio” y “Planificar mi negocio”. La lección cierra con una oración.

## Reloj

**La Palabra** – 10 minutos

**Anécdota: María vende saris** – 15 minutos

**Actividad: explorar mi idea de negocio** – 5 minutos

**Actividad: planificar mi negocio** – 60 minutos

**Cierre:** 10 minutos



## M a t e r i a l e s



### Actividad

#### Planificar mi negocio

- Tablero acrílico o de tiza, o pliegos de papel periódico.
- Marcadores o tiza.
- Papeles para votar.
- Premios—tal vez dos barras pequeñas de caramelo—para los ganadores.
- Lapiceros.

## P r e p a r a t i v o s



### Anécdota

#### María vende *saris*

- Ensayar la lectura de la anécdota para que se entienda fácilmente.



### Actividad

#### Planificar mi negocio

- Organizar donde escribir, ya sea en un tablero o colgar las hojas de papel periódico.
- Tener cortados los papeles para votar.



# Desarrollo de la lección

## La Palabra

El propósito de esta reflexión bíblica es comunicarles a los participantes que tienen que hacer estudios cuidadosos antes de lanzar cualquier nuevo microemprendimiento.

 **Tiempo:** 10 minutos

### Instrucciones para el facilitador

El facilitador inicia la clase leyendo el siguiente texto bíblico en voz alta:



*El Señor le dijo a Moisés: “Quiero que envíes a algunos de tus hombres a explorar la tierra que estoy por entregar a los israelitas. De cada tribu enviarás a un líder que la represente...” Cuando Moisés los envió a explorar la tierra de Canaán, les dijo: “Suban por el Néguev, hasta llegar a la montaña. Exploren el país, y fíjense cómo son sus habitantes, si son fuertes o débiles, muchos o pocos. Averigüen si la tierra en que viven es buena o mala, y si sus ciudades son abiertas o amuralladas. Examinen el terreno, y vean si es fértil o estéril, y si tiene árboles o no. ¡Adelante! Traigan algunos frutos del país”.*  
(Números 13:1-2, 17-20 NVI)

El facilitador comenta primero que este texto describe una instrucción que Moisés dio a los Israelitas cuando llegaron a la frontera de la Tierra Prometida, después de salir de Egipto. Invita a los participantes a hacerse en parejas y dialogar sobre la siguiente pregunta:



- ¿Qué podemos aprender de este texto sobre la planeación para emprendimientos futuros?

Después de darles a los participantes tres minutos para dialogar, el facilitador puede invitar a uno o dos de los participantes a compartir lo que ellos concluyeron.



Después, el facilitador hace la siguiente observación:

- En este texto, es interesante notar que Dios ya les había dicho previamente a los israelitas que él les entregaría la Tierra Prometida. Sin embargo, Moisés no concluye que puedan entrar en la tierra y vencer a los habitantes del país sin primero hacer un estudio del sitio y sus habitantes y planificar bien lo que luego emprenderían.



- De manera similar, creer que Dios nos ha llamado a armar una nueva microempresa y que Dios nos va a bendecir no nos exime de la responsabilidad de hacer un buen estudio de antemano y planificar con cuidado antes de lanzar nuestro microemprendimiento.

### **Anécdota**

El propósito de esta anécdota es ayudarles a los participantes a apreciar la importancia de evaluar la rentabilidad de un negocio en su contexto actual.



**Tiempo:** 15 minutos

El facilitador les lee la siguiente anécdota a los participantes.

#### **María vende saris**

Cuando María, visitó la India por primera vez, se enamoró de los saris que muchas mujeres llevaban. Ella compró un sari para ponérselo mientras estaba allí. Una nueva amiga le ayudó a envolver, doblar y acomodar la pieza larga de tela bordada alrededor de su cuerpo para que le tallara de una forma segura y bella.

De repente, María tuvo la idea de empezar una nueva microempresa en Colombia. Ella decidió comprar 100 saris y traerlos a Colombia para venderlos a las mujeres aquí. Puesto que ella planeaba vender los saris a un precio razonable, y dado que los saris son cómodos, únicos y muy bellos, ella estaba segura de que este negocio sería exitoso y que le generaría ganancias.



#### **Preguntas para dialogar**

El facilitador invita a los participantes a responder las siguientes preguntas:

- ¿Considera que María tiene una buena idea de negocio? Sí, no y ¿por qué?
- Si existiera alguna posibilidad de que el negocio de María llegara a ser rentable, ¿qué necesitaría hacer ella para que lo fuera?
- ¿Qué tipo de preguntas debió haber hecho María antes de empezar su negocio?



Después de escuchar las respuestas de los participantes, el facilitador comenta lo siguiente:



- El negocio de María probablemente no sería rentable. Los saris no son la vestimenta normal de las mujeres en Colombia. Las mujeres colombianas ni siquiera sabrían cómo ponerse un sari, lavarlo y plancharlo. Por consiguiente, la mayoría de las mujeres colombianas no tendrían necesidad de este tipo de vestimenta.
- María necesitaría hacer una de dos cosas para tener éxito:
  - 1) Ir donde ya existe una demanda para su producto (saris).
  - 2) Crear interés (es decir, una demanda) por ellos.
    - En este caso, ella tendría que educar a sus clientes sobre los beneficios de su producto y enseñarles cómo ponerse el sari y cómo cuidarlo.

## Actividad

### Explorar mi idea de negocio

Con base en la anécdota anterior, esta actividad les brinda a los participantes un espacio para evaluar de manera preliminar la rentabilidad de su negocio.



**Tiempo:** 5 minutos

### Instrucción para el facilitador

Diga lo siguiente a los participantes:



- Puede ser que tenga varias ideas de negocio actualmente. *¿Cómo va a escoger la mejor para usted?*
- La mayoría de nosotros necesitamos tener más información de la que tenemos antes de tomar una decisión sabia. Por lo tanto, es necesario realizar estudios. María tuvo una idea creativa pero no había estudiado el mercado. El problema con la idea es que implicaría hacer varios viajes a la India para comprar saris y también tratar de venderlos a mujeres colombianas que no tendrían ninguna razón para comprarlos. Y si las mujeres colombianas lo compraran, sería una venta de una sola vez.



### Preguntas para dialogar

El facilitador invita a los participantes a responder las siguientes preguntas:

- ¿Qué tipo de preguntas debo hacer yo antes de empezar mi negocio?
- ¿Necesitará o deseará mi cliente mi producto lo suficiente como para sacar el dinero de su bolsillo?
- Imagínese que usted es un científico o un investigador policial. Necesita encontrar tanta información como sea posible acerca de su sujeto (su idea de negocio) antes de llegar a cualquier conclusión.



### Actividad

#### Planificar mi negocio

El propósito de esta actividad es dividir a los participantes según la clase de negocio que esperan emprender (sector minorista, sector agrícola, sector de fabricación, sector de servicio) e indagar más detalladamente respecto a qué implicaría emprender un negocio de este sector.



**Tiempo:** 60 minutos

#### Instrucciones para el facilitador



Para comenzar, toca dividir a los participantes según el sector de negocio que cada uno espera emprender.

Comente lo siguiente a los participantes:

- Vamos a dividirnos en grupos pequeños según el tipo de negocio que cada uno de nosotros espera emprender.
  - Levante su mano si está planificando tener algún tipo de tienda. Todos ustedes serán parte del grupo de *minoristas*.
  - Levante su mano si usted va a cultivar o criar animales. Usted es parte del grupo *agrícola*.
  - Levante su mano si usted está fabricando algo para vender. Usted es parte del grupo de *fabricantes*.
  - Levante su mano si usted proveerá un servicio. Usted es parte del grupo de *servicios*.





- Pídeles a los participantes que se junten con el grupo de su mismo sector.

### Instrucciones para los participantes

El facilitador les da las siguientes instrucciones a los participantes:



- 1) Busque un compañero con una idea de negocio en su mismo sector. Tomen turnos para hacerse las preguntas que corresponden a su sector de negocio.
- 2) Después, con los demás miembros del grupo de su mismo sector, comparta con el grupo lo que aprendió sobre el negocio de su compañero. Después de escuchar las descripciones de cada negocio, ¿en cuál invertiría su dinero? Luego el grupo debe ponerse de acuerdo y escoger un negocio en el cual invertirían. Para ello cada participante debe escribir en el papel que el facilitador le entregue para votar por la idea de negocio en el cual invertiría y luego entregarla al facilitador.
- 3) Luego, todos los participantes se vuelven a reunir con los miembros de los otros grupos, y un representante de cada sector comparte el negocio que ellos escogieron. La persona que comparte sobre el negocio no debe ser aquella que propuso la idea originalmente, sino su compañero. El compañero debe explicar a toda la clase con mucho entusiasmo por qué el grupo escogió este negocio. Mientras tanto, el instructor debe escribir cada idea en el tablero o una hoja de papel periódico.
- 4) Todos los participantes dialogan sobre estas cuatro ideas. ¿Existe información adicional que sería importante investigar antes de empezar este negocio?
- 5) Discuta como grupo, ¿por qué es importante realizar este tipo de estudio antes de empezar un negocio?
- 6) Para finalizar discuta la manera en que este negocio puede ser usado para construir relaciones, compartir a Jesús, empezar reuniones fraternas y bendecir a la comunidad. También discuta como será recibido su negocio.

### Instrucciones para el facilitador



Mientras los participantes llevan a cabo la actividad, el facilitador debe tener en cuenta lo siguiente:

- Mientras los participantes de cada sector comparten lo que aprendieron sobre el negocio propuesto por sus compañeros, el facilitador debe repartir a cada participante un pedazo de papel que ellos pueden usar para “votar” sobre cuál les parece la mejor idea de negocio sugerida por uno de los participantes de su mismo sector.
- Cuando los representantes de cada sector comparten la idea que cada sector escogió, el facilitador debe escribir en el tablero las ideas de negocios mencionadas.
- Aplauda a cada negocio escogido y quizás dé un pequeño premio a aquellos que fueron escogidos para compartir con su grupo – un caramelo para celebrar su arduo trabajo.



### Preguntas para planificar ideas de negocio

#### *Negocio minorista*

- 1) Describa la región donde planea abrir su tienda.  
¿Estará su tienda ubicada cerca de sus posibles clientes?
- 2) ¿Tienen las personas de su región el perfil del cliente a quien usted desea servir?
- 3) ¿Cuánto tiempo permanecerá usted en la tienda a diario cada semana y quién le estará ayudando en su tienda?
- 4) ¿Cómo bendecirán su tienda y los productos que vendan a la comunidad?
- 5) ¿Va a alquilar, comprar o construir su tienda?  
¿Planea vivir en su tienda?
- 6) ¿Cuántos competidores tendrá en su región inmediata? ¿Y en la zona circundante?
- 7) ¿Dónde están ubicados sus competidores? ¿Qué sabe acerca de ellos?
- 8) ¿Qué ventaja tendrá usted sobre su competencia?
- 9) ¿Dónde está su proveedor? ¿Qué tan a menudo necesitará comprar productos?
- 10) ¿Cuál es el costo de viajar donde su proveedor y transportar sus productos a su tienda?





“

### Negocio de servicio

- 1) ¿Cuántas personas hay en su región que usarían su servicio?
  - a. ¿Cuál es el rango de edad de sus clientes?
  - b. ¿Son hombres o mujeres?
  - c. ¿Cuál es su estatus económico?

Total de clientes objetivo: \_\_\_\_\_ usan mi servicio \_\_\_\_\_ veces por semana \_\_\_\_\_

- 2) ¿Qué tan a menudo usarán su servicio?
- 3) ¿Cuántos competidores hay?
- 4) ¿Cuánto cobra su competencia por el servicio?
- 5) ¿Cuánto va a cobrar por el servicio?
- 6) ¿Cuáles son sus costos para ofrecer el servicio?
- 7) ¿Cuánto planea recibir de ganancia al mes?
- 8) ¿Existen meses buenos para el servicio que ofrece?
- 9) ¿Existen meses malos para el servicio que ofrece?

”

“

### Negocio agrícola

1. ¿Por qué es viable un negocio agrícola en su región?

Responda ambas preguntas:

- ¿Qué va a producir?
- ¿Cómo le ayudará este negocio a conectarse con las personas?

2. ¿Cuántos competidores tiene?
3. ¿A quién conoce que esté dirigiendo un negocio similar? ¿En qué será diferente su producción o será igual?
4. ¿Dónde puede conseguir información o personas que estén produciendo con excelencia un producto similar? (Por ejemplo: veterinarios, expertos en cultivos, proveedores múltiples, distribuidores de fertilizantes, expertos genéticos, etc.)
5. ¿Ha pensado en formas de salir adelante ante los problemas de la naturaleza (demasiado calor, frío, sequía, plagas, etc.)?
6. ¿Cómo le permitirá este negocio construir relaciones con personas en vez de enfocarse exclusivamente en animales o cultivos?



7. ¿Será una bendición para la comunidad producir este producto o causará problemas? (Por ejemplo: olor del estiércol, interrupción del tráfico, un alto consumo del agua de la comunidad, o al contrario proveer comida necesaria, productos que no están disponibles en ningún otro lugar y generar empleo)
8. ¿Conoce agricultores que tengan suficiente dinero para satisfacer sus necesidades entre cosechas?  
Sí  No   
En caso afirmativo, ¿cómo es esto posible?
9. ¿Cuáles son las cosas buenas y malas de esta ubicación?
10. ¿Le gusta producir este producto lo suficiente como para continuar produciéndolo en tiempos difíciles?



#### *Negocio de fabricación*

1. ¿Existe suficiente demanda local para consumir toda mi producción?
2. Si no existe suficiente demanda local, ¿existe un medio de transporte eficiente para trasladar el producto a otros mercados?
3. ¿Está la materia prima necesaria fácilmente disponible?
4. ¿Se vende localmente la maquinaria para el negocio?
5. ¿Se fabrica la maquinaria en su país?
6. ¿Hay buena disponibilidad de los repuestos necesarios para la maquinaria?
7. ¿Puede reparar la maquinaria cuando esta se descomponga?
8. ¿Existe un técnico local que se encargaría de realizar las reparaciones a un precio razonable?
9. ¿Hay trabajadores calificados disponibles para ser contratados?
10. ¿Le permitirán los costos salariales locales ser competitivo?





Para concluir, dé las siguientes recomendaciones a los participantes:



- Asegúrese que su idea de negocio tenga un potencial a largo plazo, que permitirá un crecimiento en el futuro.
- Asegúrese que la idea de negocio encaje con usted. Tiene que ser algo en lo que tenga alguna experiencia y va a disfrutar hacer. Si no tiene experiencia, necesita probar sus habilidades y conocimientos trabajando para alguien que tenga el mismo negocio u otro similar.

### Cierre



**Tiempo:** 10 minutos

Reciba las preguntas y comentarios de los participantes. Recuérdeles a los participantes que durante la semana deben continuar trabajando en su idea de negocio.



Para terminar, haga una oración pidiéndole a Dios que dé sabiduría y discernimiento a los participantes para que exploren, estudien y evalúen su mercado, para que se aseguren de que su iniciativa de negocio sí responda a una necesidad puntual en el área dónde lo va a establecer.





## Retroalimentación

Estimado/a facilitador/a, seguiremos mejorando este currículo. Por tanto, agradecemos su apoyo en saber cómo fortalecer esta lección. Siga las siguientes instrucciones para responder a un breve cuestionario sobre su experiencia de facilitar esta lección.

### Si usted tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Descargue la aplicación *Rayo del escáner QR* o *Lector códigos QR* a su celular inteligente.
2. Usando la aplicación, escanee el siguiente código:



3. Responda a las preguntas del cuestionario.

### Si usted no tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Ingrese a la página [www.feydesplazamiento.org/materiales/economia](http://www.feydesplazamiento.org/materiales/economia) y seleccione la sección de "Retroalimentación".
2. Baje a la sección del currículo *Desarrollo de la microempresa*, identifique la lección que acaba de concluir y seleccione el enlace indicado.
3. Responda las preguntas del cuestionario.

Si tiene alguna dificultad para responder a este cuestionario, por favor contacte a la administradora del proyecto de *Fe y Desplazamiento* en el correo electrónico [admin.tyd@unisbc.edu.co](mailto:admin.tyd@unisbc.edu.co), o al número 300 533 8115 (celular y WhatsApp).



# ¿Cuál es mi **FODA?**

Lección 3







## La Palabra

*Yo tenía cuarenta años cuando Moisés, siervo del Señor, me envió desde Cades Barnea para explorar el país, y con toda franqueza le informé de lo que vi. Mis compañeros de viaje, por el contrario, desanimaron a la gente y le infundieron temor. Pero yo me mantuve fiel al Señor mi Dios. Ese mismo día Moisés me hizo este juramento: "La tierra que toquen tus pies será herencia tuya y de tus descendientes para siempre, porque fuiste fiel al Señor mi Dios".*

*Ya han pasado cuarenta y cinco años desde que el Señor hizo la promesa por medio de Moisés, mientras Israel peregrinaba por el desierto; aquí estoy este día con mis ochenta y cinco años; ¡el Señor me ha mantenido con vida! Y todavía mantengo la misma fortaleza que tenía el día en que Moisés me envió. Para la batalla tengo las mismas energías que tenía entonces. Dame, pues, la región montañosa que el Señor me prometió en esa ocasión. Desde ese día, tú bien sabes que los anaquitas habitan allí, y que sus ciudades son enormes y fortificadas. Sin embargo, con la ayuda del Señor los expulsaré de ese territorio, tal como él ha prometido.*  
(Josué 14:7-12 NVI)

## Principio 3

Voy a evaluarme a mí mismo y la oportunidad de negocio que tengo de manera realista.

## Objetivos

Al terminar esta lección, el participante estará en capacidad de:

- entender y apreciar la importancia de analizar bien sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA)
- usar el análisis FODA para evaluarse a sí mismo y una oportunidad de negocio;
- sentirse seguros de cómo pueden maximizar sus fortalezas y oportunidades y minimizar sus debilidades y las amenazas a su alrededor.



## Resumen de la lección

Esta lección introduce el concepto del análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) en aras de ayudar a los participantes a evaluar su idea de negocios de manera realista. En la actividad *Concretar mi iniciativa de negocio*, se invita a los participantes a dialogar, con base en las reflexiones de las lecciones anteriores, sobre el tipo de negocios que esperan emprender. Luego, por medio de las actividades *Explicar el análisis FODA* y *Hacer mi análisis FODA*, los participantes identifican sus fortalezas y debilidades como empresarios y las oportunidades y amenazas en su contexto. Adicionalmente, reflexionan sobre cómo pueden maximizar sus fortalezas y oportunidades y minimizar sus debilidades y amenazas en su alrededor. La lección cierra con una oración.

### Reloj

- **La Palabra** – 10 minutos
- **Actividad: concretar mi iniciativa de negocio** – 10 minutos
- **Enseñanza: explicar el análisis FODA** – 45 minutos
- **Actividad: hacer mi propio análisis FODA** – 30 minutos
- **Enseñanza: explicar el “Plan de acción”** – 15 minutos
- **Antes de la próxima lección** – 5 minutos
- **Cierre** – 10 minutos

## Materiales

### Enseñanza

#### Explicar el análisis FODA

- Tablero acrílico o de tiza, o pliegos de papel periódico y marcadores.

## Preparativos

### Enseñanza

#### Explicar el análisis FODA

- Organizar donde escribir, ya sea en un tablero o colgar las hojas de papel periódico.
- Familiarizarse con el contenido de la enseñanza para que lo pueda explicar de manera natural e interesante.



## Enseñanza

### Explicar el “Plan de acción”

- Familiarizarse con el contenido de la enseñanza para que lo pueda explicar de manera natural e interesante.

## Desarrollo de la lección

### La Palabra

El propósito de esta reflexión bíblica es preparar a los participantes para realizar el análisis FODA explicando que debemos ser realistas en cuanto a las amenazas que enfrentamos, pero que podemos confiar en Dios y tomar en cuenta nuestras fortalezas para superar esas amenazas.

 **Tiempo:** 10 minutos

### Instrucciones para el facilitador

El facilitador inicia la clase leyendo el siguiente texto bíblico en voz alta:



*Yo tenía cuarenta años cuando Moisés, siervo del Señor, me envió desde Cades Barnea para explorar el país, y con toda franqueza le informé de lo que vi. Mis compañeros de viaje, por el contrario, desanimaron a la gente y le infundieron temor. Pero yo me mantuve fiel al Señor mi Dios. Ese mismo día Moisés me hizo este juramento: “La tierra que toquen tus pies será herencia tuya y de tus descendientes para siempre, porque fuiste fiel al Señor mi Dios”.*

*Ya han pasado cuarenta y cinco años desde que el Señor hizo la promesa por medio de Moisés, mientras Israel peregrinaba por el desierto; aquí estoy este día con mis ochenta y cinco años: ¡el Señor me ha mantenido con vida! Y todavía mantengo la misma fortaleza que tenía el día en que Moisés me envió. Para la batalla tengo las mismas energías que tenía entonces. Dame, pues, la región montañosa que el Señor me prometió en esa ocasión. Desde ese día, tú bien sabes que los anaquitas habitan allí, y que sus ciudades son enormes y fortificadas. Sin embargo, con la ayuda del Señor los expulsaré de ese territorio, tal como él ha prometido.*

(Josué 14:7-12 NVI)



El facilitador comenta lo siguiente:

- Josué, el hablante, fue una de las personas que Moisés mandó a estudiar la Tierra Prometida en el libro de Números (como se dialogó al comienzo de la lección anterior).
- En este relato, Josué ha entrado en la tierra y está al punto de recibir lo que Dios le había prometido.

El facilitador invita a los participantes a hacerse en parejas y dialogar sobre las siguientes preguntas:

- ¿Cuándo Josué exploró la Tierra Prometida, pintó lo que observó de color rosa o identificó de manera directa los peligros que existían en el país? Consulta Números 13:28-29 para más información.
- ¿Por qué crees que Josué no se desanimó al ver a los habitantes gigantes del país?



Después de dar a los participantes tres minutos para dialogar, el facilitador puede invitar a uno o dos de los participantes a compartir lo que ellos concluyeron. Después, el facilitador hace la siguiente observación:

- Por un lado, Josué reconoció que existían amenazas en la Tierra Prometida. Números 13 dice que los habitantes eran enormes y fuertes. Pero Josué no permitió que estas amenazas lo desalentaran.
- Por otro lado, Josué también reconoció que tenía fortalezas, y con base en estas fortalezas y la ayuda de Dios él logró superar las amenazas reales que existían en la Tierra Prometida.
- En la lección del día de hoy, vamos a analizar nuestras fortalezas y debilidades, además de las oportunidades y amenazas que existen en nuestro contexto, no para desalentarnos en cuanto a las dificultades, pero para saber bien cómo maximizar las ventajas de nuestras fortalezas y oportunidades y minimizar las dificultades representadas por nuestras debilidades y las amenazas en nuestro alrededor.



## Actividad

### Concretar mi iniciativa de negocio

El propósito de esta primera actividad es identificar la iniciativa de negocio que el participante va a desarrollar durante el resto del curso.



**Tiempo:** 5 minutos

### Preguntas para reflexionar

El facilitador hace las siguientes preguntas a los participantes:



- Después de pensar en la última lección sobre los diferentes tipos de negocios, ¿está pensando en el mismo microemprendimiento que planteó inicialmente o en otro tipo de negocio?
- Si ha pensado en otro tipo de negocio diferente al que pensó inicialmente, ¿qué lo hizo cambiar de opinión?



### Enseñanza

#### Explicar el análisis FODA

El propósito de esta enseñanza es explicar la importancia del análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)



**Tiempo:** 45 minutos

### ¿Cuál es mi FODA?

El facilitador comenta lo siguiente a los participantes:



- Es muy útil ver los diferentes pros (aspectos positivos) y contras (aspectos negativos) para evaluar su idea de negocio y el estado del mercado. Una manera de hacer esto es usando la herramienta de análisis FODA. Tener una vista realista de sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas le da la oportunidad de desarrollar sus fortalezas y oportunidades y al mismo tiempo crear un plan para lidiar con los desafíos de sus debilidades y amenazas.
- Entonces, usted tendrá una vista realista de su nuevo microemprendimiento. Después de evaluar el entorno empresarial del negocio, puede desarrollar sus fortalezas y oportunidades y al mismo tiempo idear un plan para enfrentar las debilidades y amenazas. ¡Solamente considere todas las influencias económicas, sociales, políticas y tecnológicas que pueden afectar un negocio!
- El análisis FODA es una herramienta utilizada para evaluar una idea de negocio de una forma sencilla.
  - El análisis FODA le permitirá tomar una decisión sabia acerca de qué negocio debería emprender.



- El análisis FODA le permitirá ver los desafíos que puede encontrar adelante y cómo prepararse para ellos.
- Después de comentar lo anterior, explique las definiciones de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas por medio del siguiente cuadro dando ejemplos.
- Los participantes harán su propio FODA como tarea en esta lección. Asegúrese que ellos comprendan el concepto y sepan qué hacer antes de finalizar la sesión de capacitación.
  - Mientras usted les va dando ilustraciones, pídale ejemplos propios.

### GUÍA AL ANÁLISIS FODA

		FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
<b>FACTORES POSITIVOS</b>	FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué ventajas tiene usted?</li> <li>• ¿Qué puede hacer con mayor excelencia que los demás?</li> <li>• ¿A qué recursos únicos o de más bajo costo tiene usted acceso?</li> <li>• ¿Qué provee usted que la gente en su zona de mercado valora y ven como sus fortalezas?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué ventajas tiene usted?</li> <li>• ¿Qué puede hacer con mayor excelencia que los demás?</li> <li>• ¿A qué recursos únicos o de más bajo costo tiene usted acceso?</li> <li>• ¿Qué provee usted que la gente en su zona de mercado valora y ven como sus fortalezas?</li> </ul>
	DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué debería mejorar?</li> <li>• ¿Qué debería evitar?</li> <li>• ¿Qué factores causarían una pérdida en las ventas?</li> <li>• ¿Qué no le gusta a la gente en su zona de mercado que usted podría cambiar?</li> <li>• ¿Qué cosas ve usted como sus debilidades?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuáles obstáculos enfrenta?</li> <li>• ¿Qué está haciendo la competencia que le preocupa?</li> <li>• ¿Es una amenaza la tecnología cambiante?</li> <li>• ¿Existe una oposición religiosa, social o política para su negocio?</li> <li>• ¿Qué está sucediendo alrededor del mundo que pudiera ser una amenaza?</li> </ul>
<b>FACTORES NEGATIVOS</b>			



- El facilitador les presenta a los participantes el siguiente ejemplo de un análisis *FODA*.
  - Les explica la diferencia entre factores internos y factores externos.
    - Factores internos: factores personales y del negocio que usted puede controlar.
    - Factores externos: factores personales y del negocio que usted no puede controlar.







## UN EJEMPLO DE UN ANÁLISIS FODA

	FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
FACTORES POSITIVOS	<b>FORTALEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Tengo 3 años de experiencia.</li><li>• Mi hermano me va a ayudar.</li><li>• Tengo tierra/empezaré en mi casa.</li><li>• Ya cuento con algún equipo.</li></ul>	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Alta demanda para mi producto.</li><li>• Poca o ninguna competencia.</li><li>• Incentivos/concesiones gubernamentales disponibles.</li><li>• Desarrollo/crecimiento económico en mi región.</li></ul>
FACTORES NEGATIVOS	<b>DEBILIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Debo viajar una distancia grande para llegar adonde mi proveedor.</li><li>• Mi casa/tierra no tiene una buena ubicación para mis clientes.</li><li>• Soy nuevo en la comunidad y tengo pocas relaciones.</li><li>• Existe la posibilidad de no poder conseguir un permiso/licencia.</li></ul>	<b>AMENAZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Escasez de mercancía/materia prima/productos.</li><li>• Debo pagar dinero para “protección”.</li><li>• Inflación creciente.</li><li>• Mis amigos/parientes me piden que les dé productos gratis.</li></ul>



## Actividad

### Hacer mi propio análisis FODA

Con base en la enseñanza anterior, esta actividad invita a los participantes a realizar un análisis FODA con relación a su iniciativa de negocio.

 **Tiempo:** 30 minutos

### Instrucciones para los participantes

El facilitador les comenta lo siguiente a los participantes:

- Ustedes deben hacer un análisis FODA del negocio que están considerando empezar.
- Este ejercicio, como se dijo antes, les ayudará a discernir las habilidades y personalidades que encajan en su negocio.
- Piense en las siguientes preguntas:
  - ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de este tipo de negocio?
  - ¿Cuáles son las oportunidades y amenazas de emprender el negocio de la manera que han planeado hacerlo?
- Pídeles a los participantes que diligencien en el siguiente cuadro su análisis FODA





# MI PROPIO ANÁLISIS FODA

Mi idea de negocio: \_\_\_\_\_

	FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
FACTORES POSITIVOS	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
FACTORES NEGATIVOS	DEBILIDADES	AMENAZAS



## Enseñanza

### Explicar el “Plan de acción”

El propósito de esta enseñanza es explicarles a los participantes cómo transformar su análisis *FODA* en un plan de acción para optimizar el potencial de su negocio.



**Tiempo:** 15 minutos

El facilitador comenta lo siguiente a los participantes:

- Debes crear un “Plan de acción” para maximizar cada fortaleza y oportunidad y para minimizar sus debilidades y amenazas.
- ¿Cómo vas a aprovechar al máximo cada una de tus fortalezas y oportunidades?
- ¿Cómo vas a manejar cada una de tus debilidades y amenazas?



El facilitador usa el siguiente ejemplo para ilustrar qué tipo de ideas se pueden incluir en un “Plan de acción” para maximizar sus fortalezas y oportunidades y minimizar sus debilidades y amenazas. Las viñetas en cursiva son estrategias para responder óptimamente a cada factor enumerado en el análisis *FODA*.





## EJEMPLO DE UN PLAN DE ACCIÓN

### Fortalezas – maximizar

- Tengo una experiencia de tres años
  - Haga una lista de las cinco cosas que ha aprendido de experiencia; enséñesela a sus empleados.
- Mi hermano me va a ayudar.
  - Aprenda de las experiencias previas de su hermano, y piense en lo que él hace mejor que usted.
- Tengo tierra/empezaré en mi casa.
  - Si no tiene que pagar arriendo, reinvierta sus ganancias en mejoramiento y ahorre para un lugar futuro.
- Ya cuento con algún equipo.
  - Use los ahorros para comprar lo que más se necesita para la productividad y ganancia.

### Oportunidades – maximizar

- Alta demanda para mi producto.
  - Busque otros negocios y tiendas que podrían vender su producto.
- Poca o ninguna competencia.
  - Averigüe si alguien en otro pueblo o municipio quisiera vender su producto.
- Incentivos/concesiones gubernamentales disponibles
  - Investigar con la alcaldía, el gobierno del departamento, ProColombia etc. para poder aprovechar de los incentivos gubernamentales.
- Desarrollo/crecimiento económico en mi región.
  - Formalice su negocio (registrándolo en la Cámara de comercio) para poder vender su producto a empresas más grandes.

### Debilidades - minimizar

- Debo viajar una distancia grande para llegar adonde mi proveedor.
  - Investigue sobre otros proveedores de la materia prima que usas.
- Mi casa/tierra no tiene una buena ubicación para mis clientes.
  - Busque opciones de entrega a domicilio.
- Soy nuevo en la comunidad y tengo pocas relaciones.
  - Haga rótulos para promocionar su producto.
  - Salga a la comunidad, regale muestras o material de promoción.
- Existe la posibilidad de no poder conseguir un permiso/licencia.
  - Capacítese para conseguir las licencias o los permisos necesarios para su negocio.

### Amenazas – minimizar

- Escasez de mercancía/materia prima/productos.
  - Busque nuevos proveedores y nuevos productos.
  - Asegúrese que la mercancía en existencia no se dañe.
  - Ahorre dinero para incrementar la variedad de productos.
- Debo pagar dinero por "protección".
  - Pídale a Dios que le dé una solución.
- Inflación creciente.
  - Controle los gastos, ahorre dinero.
- Mis amigos/parientes me piden que les dé productos gratis.
  - Maneje una política clara y aplíquela a todos de manera consistente.



El facilitador les comenta lo siguiente a los participantes:

- Note que las Fortalezas y Debilidades son factores internos o algo sobre lo cual tengo algún tipo de control.
- Las Oportunidades y Amenazas son factores externos o algo del negocio/comunidad/mundo que no puedo controlar y muy probablemente no puedo cambiar. Pero ¡sí puedo controlar como planifico y respondo a ellos!



### **Antes de la próxima lección**

El propósito de estas instrucciones finales es asegurar que los participantes terminen su análisis *FODA* en casa y con base en lo anterior armen su “Plan de acción”.



**Tiempo:** 5 minutos

El facilitador les comenta lo siguiente a los participantes:

- Siga elaborando su análisis *FODA* sobre su negocio.
- De acuerdo con su análisis *FODA* realice un plan de acción que le permita maximizar cada una de sus fortalezas y oportunidades y minimizar cada una de sus debilidades y amenazas. Para ello llene el siguiente cuadro, incluyendo cada factor enumerado en su propio análisis *FODA* y por lo menos una idea para responder óptimamente ante cada factor.
- Tenga en cuenta que, al comienzo de la próxima clase, vamos a socializar nuestros “Planes de acción” juntos.





## EJEMPLO DE UN PLAN DE ACCIÓN

**Fortalezas – maximizar**

**Oportunidades – maximizar**

--	--

**Debilidades - minimizar**

**Amenazas – minimizar**

--	--



## Cierre

 **Tiempo:** 10 minutos

Reciba las preguntas y comentarios de los participantes y recuérdelos que es muy importante que dediquen suficiente tiempo para terminar su análisis *FODA* y para realizar el plan de acción.

Para terminar, el facilitador ora al Señor pidiéndole que ayude a los participantes a terminar de elaborar un buen análisis *FODA* que les ayude a evaluarse a sí mismos y su oportunidad de negocio para luego elaborar un plan de acción que les ayude a potencializar sus fortalezas y oportunidades y minimizar sus debilidades y amenazas.







## Retroalimentación

Estimado/a facilitador/a, seguiremos mejorando este currículo. Por tanto, agradecemos su apoyo en saber cómo fortalecer esta lección. Siga las siguientes instrucciones para responder a un breve cuestionario sobre su experiencia de facilitar esta lección.

### Si usted tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Descargue la aplicación *Rayo del escáner QR* o *Lector códigos QR* a su celular inteligente.
2. Usando la aplicación, escanee el siguiente código:



3. Responda a las preguntas del cuestionario.

### Si usted no tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Ingrese a la página [www.feydesplazamiento.org/materiales/economia](http://www.feydesplazamiento.org/materiales/economia) y seleccione la sección de “Retroalimentación”.
2. Baje a la sección del currículo *Desarrollo de la microempresa*, identifique la lección que acaba de concluir y seleccione el enlace indicado.
3. Responda las preguntas del cuestionario.

Si tiene alguna dificultad para responder a este cuestionario, por favor contacte a la administradora del proyecto de *Fe y Desplazamiento* en el correo electrónico [admin.tyd@unisbc.edu.co](mailto:admin.tyd@unisbc.edu.co), o al número 300 533 8115 (celular y WhatsApp).



**¿Quiénes son  
mis clientes  
y quién me los  
puede quitar?**

Lección 4





## La Palabra

Traten a los demás tal y como quieren  
que ellos los traten a ustedes.  
(Lucas 6:31 NVI)



## Principio 4

Voy a tratar a los demás así como yo deseo ser tratado.

## Objetivos

Al terminar esta lección, el participante estará en capacidad de:

- Appreciar y entender la importancia de definir claramente quiénes son sus clientes objetivos y cuáles son las diferentes formas de competir por esos clientes.
- Identificar y estudiar a sus clientes objetivos y su competencia.
- Armar un plan para satisfacer a sus clientes objetivos y responder a los retos de su competencia.

## Resumen de la lección

Para facilitar la identificación y el estudio de los clientes objetivos de los participantes, la lección comienza con la anécdota “El barbero y el fútbol”, y en las siguientes actividades invitan a los participantes a definir quiénes son sus clientes objetivos y a reflexionar sobre cómo los pueden satisfacer. Después, por medio de un par de anécdotas y actividades, la lección pasa a explicar los conceptos de *competencia directa*, *competencia indirecta* y *competencia de presupuesto*, y prepara a los participantes para realizar un plan de estudio de su competencia. La lección cierra con una oración.

## Reloj

**La Palabra** – 10 minutos

**Comparto mis avances** – 10 minutos

**Apertura** – 5 minutos

**Anécdota: el barbero y el fútbol** – 10 minutos

**Actividad: definir quién es mi cliente objetivo** – 20 minutos

**Actividad: satisfacer a mi cliente objetivo** – 20 minutos

**Actividad: ¿quién es mi competencia?** – 15 minutos

**Actividad: plan de estudio de mi competencia** – 10 minutos



**Anécdotas: no abra otra cafetería** – 15 minutos

**Trabajando con su competencia** – 15 minutos

**Antes de la próxima lección** – 5 minutos

**Cierre** – 10 minutos

## M a t e r i a l e s



### Actividad

#### Definir quién es mi cliente objetivo

- Fotos de objetos impresas en hojas de papel. Una hoja de papel con un computador, otra con un labial, otra con juguetes, otra con un libro, otra con un jabón.



### Actividad

#### Satisfacer a mi cliente objetivo

- Tablero acrílico o de tiza, o pliego de papel periódico, marcadores o tizas.



### Actividad

#### ¿Quién es mi competencia?

- Envases vacíos de dos marcas de agua, Coca-Cola, Pepsi, té y café.
- Empaques vacíos de dos marcas de jabón en barra, jabón líquido, jabón en polvo para ropa.



### Actividad

#### Plan de estudio de mi competencia

- Tablero acrílico o de tiza, o pliego de papel periódico, marcadores o tizas.

## P r e p a r a t i v o s



### Anécdota

#### El barbero y el fútbol

- Ensayar la lectura de la anécdota para que se entienda fácilmente.



### Actividad

#### Definir quién es mi cliente objetivo

- Tener impresas las fotos de los objetos. Una de un computador, otra con un labial, otra con juguetes, otra con un libro, otra con un jabón.



### Actividad

#### Satisfacer a mi cliente objetivo

- Organizar dónde escribir, ya sea en un tablero o colgar las hojas de papel periódico.



## Actividad

### ¿Quién es mi competencia?

- Familiarizarse con el contenido de la enseñanza para que lo pueda explicar de manera natural e interesante.
- Seleccionar y tener listos un grupo de cuatro productos que ilustren la competencia directa e indirecta. Puede usar artículos como agua, Coca-Cola, Pepsi, té y café. O, puede escoger dos marcas de jabón en barra, jabón líquido, jabón en polvo para ropa.

## Actividad

### Plan de estudio de mi competencia

- Organizar dónde escribir, ya sea en un tablero o colgar las hojas de papel periódico.

## Anécdota

### No abra otra cafetería – trabajando con su competencia

- Ensayar la lectura de las anécdotas para que se entiendan fácilmente.

# Desarrollo de la lección

## La Palabra

El propósito de esta reflexión bíblica es comunicar a los participantes que tratar a los demás como uno quiere ser tratado es a la vez la voluntad de Dios y bueno para los negocios al largo plazo.



**Tiempo:** 10 minutos

### Instrucciones para el facilitador

El facilitador inicia la clase leyendo el siguiente texto bíblico en voz alta:

*Traten a los demás tal y como quieren que ellos los traten a ustedes.*  
(Lucas 6:31 NVI)



El facilitador invita a los participantes a hacerse en parejas y dialogar sobre las siguientes preguntas:

- ¿Qué tiene este texto que ver con el tema de manejar un negocio?





- Menciona una ocasión en la cual un trabajador de algún negocio no te trató de la manera que quisieras que te hubiera tratado. ¿Qué harías tú de manera diferente si fueras el jefe de aquél negocio?

Después de darles a los participantes tres minutos para dialogar, el facilitador puede invitar a uno o dos de los participantes a compartir lo que ellos dialogaron.



Después, el facilitador hace la siguiente observación:

- No nos cuesta pensar en ocasiones cuando nos hemos sentido maltratados por razón de una experiencia negativa en un negocio. Pero es demasiado común, a la hora de estar en la posición de poder, que las personas se aprovechen de los demás, olvidando que les molestaría ser tratadas así.
- En contraste, Jesús nos enseña la importancia de tratar a los demás como quisiéramos ser tratados. Sucede que este consejo no simplemente refleja lo que es correcto, sino también lo que es bueno para los negocios a largo plazo, puesto que cultiva a clientes regulares y fieles que van a confiar en tu negocio y recurrir con regularidad a tus servicios.



### Comparto mis avances

El propósito de este diálogo es asegurar que la gente haya terminado su trabajo después de la lección anterior y que reciba algo de retroalimentación antes de sacar sus conclusiones.



**Tiempo:** 10 minutos



### Instrucciones para el facilitador

El facilitador:

- Invita a los participantes a dialogar con un miembro del equipo del currículo o con un compañero sobre las conclusiones de su análisis *FODA* de la lección anterior y el plan de acción que armaron.
- Después de que todos hayan dialogado en parejas, les comenta a los participantes que es importante que tengan planes para maximizar las fortalezas y oportunidades y para minimizar las debilidades y amenazas.
- Anima a todos a terminar su análisis *FODA* y plan de acción si no lograron terminarlos antes de la clase.



## Apertura

El propósito de estos comentarios preliminares es presentar el tema del “cliente objetivo” a los participantes.



**Tiempo:** 5 minutos

El facilitador les comenta lo siguiente a los participantes:

- No tenemos un negocio si no tenemos clientes... y debemos mantenerlos contentos para que regresen una y otra vez.
- Es importante identificar quiénes son nuestros clientes objetivos y aprender tanto como nos sea posible acerca de ellos, para que nuestro negocio continúe satisfaciendo sus necesidades y así convertirlos en clientes habituales. Haciendo esto, tenemos la oportunidad de tener una relación natural con ellos.



## Anécdota

El propósito de esta anécdota es ilustrar qué tan importante puede ser ajustar una faceta del negocio para optimizar la satisfacción del cliente objetivo.



**Tiempo:** 10 minutos

El facilitador lee la siguiente anécdota a los participantes:



### El barbero y el fútbol

Un barbero decidió que pondría fotos de los equipos de fútbol locales en las paredes para atraer a los muchachos y a los hombres y hacerlos entrar a su barbería. Él sabía que este era un deporte que le interesaba a la mayoría de la población masculina de la región. Él sabía que esto les gustaría y hasta atraería a sus clientes objetivos. ¡Además, a todos les gustaba ver fotos de los equipos en la pared! También hacía tremendos cortes de cabello. La decoración creativa le ayudó a su negocio a crecer tanto que tuvo que contratar a otro barbero para trabajar con él. Es una cosa pequeña, pero a sus clientes les gustó, y él sobresalió por encima de la competencia..

### Preguntas para dialogar

- ¿Cómo es que algo tan sencillo como la decoración de mi negocio tiene un impacto en mi cliente?
- ¿Qué otras cosas puedo hacer para que mis clientes estén felices?
- ¿Quiénes son mis clientes?





## **Actividad**

### **Definir quién es mi cliente objetivo**

El propósito de esta actividad es ayudarles a los participantes a identificar su cliente objetivo.



**Tiempo:** 20 minutos



### **Instrucciones para el facilitador**

- El facilitador les comenta lo siguiente a los participantes: “Ya sabemos cuán importante es investigar y estudiar nuestro mercado. Debemos hacer lo mismo con nuestro cliente. Si tuviera que poner la foto del cliente ideal en un marco, ¿cómo sería esa persona? ¿Qué valora, le gusta y necesita? ¿Por qué querría esa persona hacer negocios con usted? Esta es la persona que ustedes deben tener en sus mentes a diario”.
- Entregue las imágenes impresas a cinco participantes, una imagen a cada participante.
- Pídale a cada persona que ha recibido la imagen que pase al frente y haga las siguientes preguntas al resto de los participantes:
  - ¿Qué es el artículo y para qué se usa?
  - ¿Quién lo usa?
  - ¿Quién lo compra?
  - ¿Qué tan a menudo alguien compra uno de estos?
- Comente lo siguiente a los participantes: “esto es para que se den cuenta que no todos los productos son aptos para toda persona, y uno debe tener idea de quién es su cliente objetivo. pudieron notar que, por ejemplo, un labial solamente lo pueden comprar mujeres de cierta edad”.
- Comente lo siguiente a los participantes: “teniendo en cuenta el ejemplo anterior, ahora piense en su propia iniciativa de negocio. Si tuviera que escribir las características que describen a su cliente objetivo, ¿cuánta información tendría? En su cuadernillo hay unas preguntas que usted debe responder. Estas preguntas le ayudarán a pensar e identificar quien es su cliente objetivo”.



*¿Quién es mi cliente objetivo?*

- ¿Es un individuo u otro negocio?
- ¿Edad?
- ¿Hombre o mujer?
- ¿Joven o viejo?
- ¿Rico o pobre?
- ¿Local, visitante o turista?
- ¿Cuál es su religión?
- ¿Cuál es mi relación con él?

*¿Qué necesita y espera mi cliente objetivo de mí?*

- ¿Qué productos o servicio me compraría?
- ¿Qué tipos de cosas le gustan y qué es lo más importante para él o ella?

*¿Cuándo compra mi cliente objetivo?*

- ¿Necesita él o ella mi producto diariamente o por temporada o tal vez una vez en la vida?
- ¿Cuándo necesito estar disponible para mi cliente objetivo y cómo afectará esta frecuencia mi negocio?

*¿Dónde vive y compra mi cliente objetivo?*

- ¿Dónde pensaría mi cliente objetivo que sería la ubicación ideal para mi negocio?
- ¿Preferiría mi cliente objetivo un servicio de entrega a domicilio?

*¿Por qué escoge comprar en mi negocio?*

- ¿Por qué escoge mi producto/servicio?
- ¿Mi producto soluciona un problema o satisface una necesidad?
- ¿Espera de mí el producto/estilo/tecnología de más alta calidad, precio más bajo, mejor servicio, más reciente o nombre de marca popular?
- ¿Estoy ubicado en un lugar deseable/conveniente para él?
- ¿Cumplo con sus expectativas?
- ¿Tengo una relación sólida con él? ¿Conozco su nombre?

*¿Cómo voy a atraer a mi cliente objetivo?*

- ¿Voy a hacer promociones?
- ¿Voy a ofrecer productos de buena calidad y que no tengan un alto costo?
- ¿Cómo me va a pagar, en efectivo, tarjeta de crédito, intercambio, factura, al contado o a crédito?



## Actividad

### Satisfacer a mi cliente objetivo

Después de identificar el cliente objetivo en la actividad anterior, esta actividad ayuda a los participantes a imaginar qué pueden hacer para satisfacer ese cliente.



**Tiempo:** 20 minutos



### Instrucciones para el facilitador

- Coménteles lo siguiente a los participantes: “si yo trato a mi cliente objetivo de la misma manera que me gustaría que me trataran (Lucas 6:31), ¿qué necesito hacer?”
- Pídale a cada participante que haga una lista de todas las cosas que se les vengan a la mente para responder a esta pregunta. (Por ejemplo: ofrecer un buen servicio o buenos productos, ser honesto, amable, aseado, ofrecer precios razonables, tener una buena ubicación y un horario adecuado).
- Pídales a tres participantes que mencionen dos cosas de su lista y escríbalas en el tablero.
- Después de escuchar a los participantes y escribir sus respuestas en el tablero o pliego de papel periódico, pregúnteles lo siguiente:
  - ¿Por qué creen que las cosas que mencionaron son importantes para mantener a un cliente satisfecho?
  - ¿Sí es posible hacer negocios con esas cualidades?
- Después de escuchar las respuestas de los participantes comente lo siguiente: “una vez que conozca verdaderamente quién es su cliente objetivo, tendrá una mejor idea de cómo competir para mantener feliz a ese cliente ¡y para que este regrese y no vaya a la competencia!”



## Actividad

### ¿Quién es mi competencia?

El propósito de esta actividad es presentarles a los participantes los conceptos de competencia directa, competencia indirecta y competencia de presupuesto.



**Tiempo:** 15 minutos



## Instrucciones para el facilitador

En facilitador les comenta lo siguiente a los participantes:



- ¡Cualquier persona o cualquier cosa que me quita mis clientes es mi competencia! Todo negocio tiene competencia, aunque no siempre parezca ser obvia. Una comprensión clara de la competencia es clave para el éxito de cualquier negocio. De la misma manera que enmarcamos una foto de nuestros clientes objetivos en nuestras mentes, debemos tomar una foto de nuestra competencia. No solamente debemos identificar quién es nuestra competencia, sino que también debemos aprender tanto como podamos acerca de ellos, ¡para mantener nuestra clientela!
- Existen varios tipos de competencia.
  1. *Competencia directa* – Un negocio que vende los mismos productos o presta los mismos servicios.

Un buen ejemplo de esto es la Coca-Cola y la Pepsi. Ellas son casi idénticas y se ofrecen al mismo cliente objetivo.

2. *Competencia indirecta* – Un negocio que vende productos levemente diferentes al mismo cliente objetivo. Estos productos son sustitutos parecidos que satisfacen la misma necesidad del cliente.

Un buen ejemplo de esto es el agua y la Coca-Cola (la mermelada y la miel, las cabras y las gallinas, carros privados y transporte público, restaurante tradicional y restaurante de comida rápida). Estos productos le ofrecen una opción al cliente que satisface sus necesidades básicas.

3. *Competencia de presupuesto (o recursos limitados)* – Cualquier cosa en la que el consumidor puede gastar su dinero que no sea su producto se le llama competencia de presupuesto. Todos sabemos que cuando el dinero se acaba – ¡el dinero se acaba! Estamos compitiendo para que un cliente potencial compre en nuestro negocio en lugar de otro.

Muchas veces la gente solamente toma en consideración a su competencia directa y se olvidan de la competencia indirecta y la de presupuesto.



- Explique que van a explorar estos conceptos con productos ya conocidos.
  - Exhiba los envases de los cuatro productos que se seleccionaron para ilustrar la competencia directa e indirecta.<sup>2</sup>
  - Pídales a cuatro voluntarios que pasen al frente, y que cada uno escoja un producto para vender (cada producto estará representado en un empaque o envase vacío).
  - Dígales que tomarán turnos para “vender” sus productos a los demás participantes haciendo una corta presentación de ventas.
  - Deles un minuto para que organicen sus pensamientos y pídale al que esté listo primero que empiece.
  - Motíveles a que sean creativos y se diviertan.
- Una vez que todos se hayan presentado su producto, solicite a los participantes que voten, alzando sus manos sobre cuál producto escogerían para comprar y discutan por qué.
- Al escuchar las reacciones de los participantes, explíqueles que acaban de explorar las dinámicas de competencia directa e indirecta, de modo que ahora pueden aplicar estas consideraciones a su propio negocio.

## **Actividad**

### **Plan de estudio de mi competencia**

El propósito de esta actividad es enseñarles a los participantes cómo realizar un plan de estudio de su competencia.



**Tiempo:** 10 minutos



### **Instrucciones para el facilitador**

- Coménteles lo siguiente a los participantes: “los clientes toman en consideración una variedad

<sup>2</sup> Puede usar artículos como agua, Coca-Cola, Pepsi, té y café. O puede escoger dos marcas de jabón en barra, jabón líquido, jabón en polvo para ropa.



de cosas antes de hacer una compra. Piensan en el precio, las características del producto, la ubicación o conveniencia, el servicio prestado, cuánto durarán los productos y la atención personal, etc. Usted creará una ventaja fuerte para su microempresa en la medida que considere todas las formas posibles en que las necesidades de su cliente sean satisfechas y en la medida que desarrolle una estrategia para manejar a la competencia".

- Pídeles a los participantes que hagan un "Plan de estudio de mi competencia", que es una lista sobre qué tipos de cosas deben investigar acerca de su competencia. Para ello pida que cada participante mencione un elemento a investigar y escríbalos en el tablero o papel periódico.
- Después de escuchar y escribir las respuestas de los participantes en el tablero compare esa lista con la siguiente y complémtela.

1. Ubicación

2. ¿Cuánto tiempo han estado en el negocio?

3. Precio

4. Reputación

5. Calidad

6. Honestidad o confiabilidad

7. Aseo

8. ¿Cuántos clientes tiene cada día?

9. Amabilidad

10. ¿Proveedores?

11. ¿Quién es su cliente objetivo?

12. Servicios ofrecidos

13. Horas

14. Debilidades

15. ¿Puede mi negocio competir con el de ellos y tener alguna ventaja?



- Después pídale a los participantes que escriban en sus cuadernillos la lista completa.

### **Anécdota**

El propósito de estas dos anécdotas es ilustrar la importancia de responder de manera sabia ante los resultados de su estudio de competencia.



**Tiempo:** 15 minutos.



El facilitador lee la siguiente anécdota a los participantes.

#### **No abra otra cafetería**

Hace varios años se nos solicitó ayudar a un equipo fundador de iglesias de la frontera en el diseño de negocios para su entorno en un país musulmán. El líder del equipo tenía una pasión por el café y quería abrir una cafetería. Conseguimos a un grupo de hombres de negocios para que nos ayudaran a diseñar negocios que dieran acceso a la comunidad de una forma natural. El grupo de hombres de negocios empezaron a hacer un estudio de mercado. Salieron y contaron los tipos de negocios ya existentes. Ellos regresaron y le dijeron al líder fundador de iglesias: “¡No debes abrir otra cafetería! En un área de cuatro cuadras, hemos contado 18 cafeterías y la mayoría tenía solamente algunos clientes”.

Una cafetería de un extranjero no tendría muchas posibilidades de éxito. El equipo empezó a considerar otras ideas de negocio que satisfacerían las necesidades locales y tendrían una probabilidad alta de éxito. Pronto, el equipo fundador de iglesias empezó un centro de acopio de leche. Ayudarles a los productores locales a vender su leche satisfizo una necesidad. Recientemente, la pequeña compañía recibió un reconocimiento de la nación por su éxito.

Esta anécdota muestra que es muy importante ver el mercado y encontrar las necesidades que usted puede satisfacer.



El facilitador lee la siguiente anécdota a los participantes.

#### **Trabajando con su competencia**

Había un pueblo pequeño con tres fábricas de muebles que era la capital de la fabricación de muebles del estado. Se abrieron cuatro tiendas de muebles en este





pueblo. La gente conducía muchas millas para comprar en ese lugar porque ofrecía una amplia selección en un solo pueblo. Conforme pasaban los años, se abrieron grandes cadenas de tiendas en todo el país y había mucha más competencia. Las tiendas de este pueblo pequeño decidieron cooperar y sobrevivir. Era mejor que competir y morir. Así que acordaron encargar muebles de diferentes proveedores y evitar competir con las mismas marcas. También empezaron a hacer publicidad juntos, animando a la gente a venir a su pueblo y gozar de la amplia selección de marcas y estilos. Hasta el día de hoy, todas las cuatro tiendas siguen en el negocio.

### Preguntas para dialogar

- ¿Es siempre malo tener competencia? ¿Por qué sí o por qué no?
- ¿Es posible trabajar juntos de alguna manera con su competencia o tener relaciones con ellos?
- Después de dialogar sobre las preguntas anteriores, coménteles lo siguiente a los participantes: “Si usted no identifica su cliente objetivo y su competencia, estará haciendo negocios con sus ojos cerrados. Mantenga sus ojos abiertos, haga los estudios necesarios para desarrollar una estrategia que le brinde una ventaja”.

## Antes de la próxima lección

 **Tiempo:** 5 minutos

El facilitador les comenta lo siguiente a los participantes:

- Cuando regrese a su casa identifique a todos sus competidores, saque el *Plan de estudio de mi competencia* y analice sus competidores a la luz de la lista.
- Al comienzo de la próxima lección, vamos a socializar sus hallazgos juntos.



## Cierre

 **Tiempo:** 10 minutos

Reciba las preguntas o comentarios de los participantes y recuérdelos que es importante que ellos identifiquen y analicen a sus competidores.





Para terminar, el facilitador les pide a dos o tres participantes que oren pidiéndole a Dios que de acuerdo con la iniciativa de negocio de cada uno él les ayude a identificar y estudiar sus clientes objetivos y su competencia para así desarrollar una estrategia que le brinde una ventaja frente a su competencia.



## Retroalimentación

Estimado/a facilitador/a, seguiremos mejorando este currículo. Por tanto, agradecemos su apoyo en saber cómo fortalecer esta lección. Siga las siguientes instrucciones para responder a un breve cuestionario sobre su experiencia de facilitar esta lección.

### Si usted tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Descargue la aplicación *Rayo del escáner QR* o *Lector códigos QR* a su celular inteligente.
2. Usando la aplicación, escanee el siguiente código:



3. Responda a las preguntas del cuestionario.

### Si usted no tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Ingrese a la página [www.feydesplazamiento.org/materiales/economia](http://www.feydesplazamiento.org/materiales/economia) y seleccione la sección de "Retroalimentación".
2. Baje a la sección del currículo *Desarrollo de la microempresa*, identifique la lección que acaba de concluir y seleccione el enlace indicado.
3. Responda las preguntas del cuestionario.

Si tiene alguna dificultad para responder a este cuestionario, por favor contacte a la administradora del proyecto de *Fe y Desplazamiento* en el correo electrónico [admin.tyd@unisbc.edu.co](mailto:admin.tyd@unisbc.edu.co), o al número 300 533 8115 (celular y WhatsApp).





# ¿Cuáles son mis necesidades y deseos?

Lección 5





## La Palabra

Así que mi Dios les proveerá de todo lo que necesiten, conforme a las gloriosas riquezas que tiene en Cristo Jesús. (Filipenses 4:19 NVI)

## Principio 5

Voy a priorizar las *necesidades* de mi familia por encima de nuestros *deseos*.

## Objetivos

Al terminar esta lección, el participante estará en capacidad de:

- apreciar la diferencia entre necesidades y deseos, y priorizar las necesidades;
- construir un presupuesto familiar;
- identificar si un negocio tiene el potencial para satisfacer las necesidades de su familia.

## Resumen de la lección

Para ayudarles a los participantes a elaborar un presupuesto familiar y determinar si su negocio propuesto puede satisfacer ese presupuesto, esta lección comienza con la actividad “Diferenciar mis necesidades de mis deseos”, la cual invita a los participantes a reflexionar sobre lo que en verdad requieren en sus vidas y cuáles son las cosas que quisieran tener, aunque no sean esenciales. Luego, la actividad “Planificar para satisfacer las necesidades semanales de mi familia” les brinda a los participantes una plantilla para un presupuesto semanal. Después de completar esta plantilla de manera preliminar, la anécdota *¿Dónde estás financieramente?* anima a los participantes a reflexionar con más cuidado en su presupuesto semanal, y entonces les asigna a los participantes la tarea de apuntar sus gastos en los siguientes días para tener una idea más exacta de cuánto gastan cada semana. La lección cierra con una oración.

## Reloj

**La Palabra** – 10 minutos

**Comparto mis avances** – 10 minutos

**Actividad: diferenciar mis necesidades de mis deseos** – 20 minutos



**Actividad: planificar para satisfacer las necesidades**

**semanales de mi familia** – 30 minutos

**Anécdota: ¿dónde estás financieramente?** – 15 minutos

**Antes de la próxima lección** – 5 minutos

**Cierre** – 10 minutos

## M a t e r i a l e s



### Actividad

**Diferenciar mis necesidades de mis deseos**

- Un tablero u hojas de papel periódico.
- Marcadores o tiza.

## P r e p a r a t i v o s



### Actividad

**Diferenciar mis necesidades de mis deseos**

- Organizar dónde escribir, ya sea en un tablero o colgar las hojas de papel periódico.



### Anécdota

**¿Dónde estás financieramente?**

- Ensayar la lectura de la anécdota para que se entienda fácilmente.

## Desarrollo de la lección



### La Palabra

El propósito de esta reflexión bíblica es ayudarles a los participantes a diferenciar entre sus deseos y sus necesidades, y a ver que la promesa de Dios es suplir nuestras necesidades y sostenernos aun en los tiempos difíciles.



**Tiempo:** 10 minutos



### Instrucciones para el facilitador

El facilitador inicia la clase leyendo el siguiente texto bíblico en voz alta:

*He aprendido a estar satisfecho en cualquier situación en que me encuentre. Sé lo que es vivir en la pobreza, y lo que es vivir en la abundancia. He aprendido a vivir en*



*todas y cada una de las circunstancias, tanto a quedar saciado como a pasar hambre, a tener de sobra como a sufrir escasez. Todo lo puedo en Cristo que me fortalece.... Así que mi Dios les proveerá de todo lo que necesiten, conforme a las gloriosas riquezas que tiene en Cristo Jesús.*  
(Filipenses 4:11-13, 19 NVI)

El facilitador invita a los participantes a hacerse en parejas y dialogar sobre las siguientes preguntas:



- ¿Dice este texto que la vida con Cristo siempre será fácil y caracterizada por abundancia?
- ¿Promete el texto que Dios nos va a dar todo lo que anhelamos?

Después de darles a los participantes tres minutos para dialogar, el facilitador puede invitar a uno o dos de los participantes a compartir lo que ellos dialogaron. Después, el facilitador hace la siguiente observación:



- Con frecuencia la gente piensa que, con Dios, todo debe ser fácil. Pero en este texto el apóstol manifiesta que él pasó muchas épocas de necesidad, además de los tiempos fáciles. Sin embargo, aprendió a perseverar con la ayuda de Cristo que le fortalece.
- Con base en esta experiencia, Pablo dice que Dios proveerá para todo lo que su pueblo necesita, aunque la provisión de nuestras necesidades a veces no implicará que Dios nos dará cada cosa que anhelamos.
- Es importante que entendamos la diferencia entre algo que en verdad necesitamos y algo que solamente queremos, especialmente porque, en el momento de lanzar una nueva microempresa, de pronto vamos a tener recursos muy escasos y entonces tendremos que tomar decisiones importantes en cuanto a cuáles gastos debemos priorizar, y cuáles deseos debemos aplazar para después.

### Comparto mis avances

El propósito de este diálogo es asegurar que la gente haya terminado su trabajo después de la lección anterior y que reciba algo de retroalimentación antes de sacar sus conclusiones.





**Tiempo:** 10 minutos



### Instrucciones para el facilitador

El facilitador:

- Invita a los participantes a dialogar con un miembro del equipo del currículo o con un compañero sobre las conclusiones de su *Estudio de mi competencia* de la lección anterior.
- Después de que todos dialogan en parejas, les comenta a los participantes que es importante que estudien su competencia e identifiquen maneras de sobresalir en relación a ellos.
- Anima a todos a terminar sus *Estudios de competencia* si no lograron terminarlos antes de la clase.



### Actividad

#### Diferenciar mis necesidades de mis deseos

El propósito de esta actividad es ayudarles a los participantes a reconocer la diferencia entre una necesidad y un deseo para que puedan priorizar sus necesidades.



**Tiempo:** 20 minutos



### Instrucciones para el facilitador

- El facilitador les pide a los participantes que ordenen las imágenes de los artículos que están en sus cuadernillos de 1-16 en el orden de importancia para su vida.
- Luego le pide a cada participante que marque **N** de “necesidad” en la imagen que considere que es una necesidad o **D** de “deseo” en la imagen que considere que es un deseo.
- Cuando cada participante haya terminado, pídale que comparta sus prioridades con otro participante y responda a las siguientes preguntas:
  - ¿Está de acuerdo con la opinión de su compañero?
  - ¿Qué cosas de las que ustedes mencionaron no son una necesidad absoluta sino un deseo?



- En caso de que usted tenga que hacer ajustes a sus prioridades, ¿está dispuesto a hacerlo?
- ¿Cuál es la diferencia entre una necesidad y un deseo?
- Después de lo anterior sugiéralas a los participantes el siguiente orden de prioridades de las imágenes de los artículos que ellos tienen y pídale que las escriban en sus cuadernillos.<sup>3</sup>



1. Agua (agua limpia para beber, para los animales y el jardín).
2. Comida (nutritiva, vegetales, frutas, granos, carne, pescado).
3. Ropa (protección del sol, lluvia, frío).
4. Vivienda (refugio del sol, lluvia, frío).
5. Atención médica (la oportunidad de obtener tratamiento médico para problemas físicos).
6. Empleo (la habilidad de ganar dinero para poder comprar lo que necesitan, que ellos no producen o lo necesitan para producir).
7. Tierra (para cultivar y criar animales).
8. Educación (la oportunidad de adquirir conocimiento que les va a permitir satisfacer necesidades y carencias de una forma más eficiente).
9. Energía (combustibles y electricidad para impulsar las comodidades: transporte, comunicación y entretenimiento).
10. Transporte (la habilidad de traslado de un lugar a otro).
11. Reparaciones.
12. Ahorros.
13. Comunicación (la habilidad de comunicarse con la gente que no está presente: Internet, teléfono, etc.).
14. Entretenimiento/recreación (actividades que entretengan y refresquen nuestros espíritus y cuerpos).
15. Regalos.

<sup>3</sup> Hay que reconocer que el orden de prioridades es en cierta manera relativo pues esto depende de las personas y sus contextos.



## **Actividad**

### **Planeación para satisfacer las necesidades semanales de mi familia**

Con base en la priorización realizada en la actividad anterior, esta actividad ayuda a los participantes a elaborar un presupuesto semanal para poder satisfacer sus necesidades familiares.



**Tiempo:** 30 minutos



### **Instrucciones para el facilitador**

- El facilitador comenta lo siguiente a los participantes:
  - Esta hoja de trabajo les proporciona una oportunidad para elaborar un presupuesto basado en sus prioridades. Ustedes introducen la cantidad que gastan en el ítem cada semana.
  - El cuadro gris les guiará a convertir los costos diarios a semanales, mensuales a semanales y anuales a semanales.

**Ingreso semanal:** Si su pago es mensual divídalo en cuatro o si es quincenal divídalo en dos para que así le dé el ingreso semanal.

$$\underline{\hspace{2cm}} / \underline{\hspace{2cm}} = \underline{\hspace{2cm}}$$

#### **Si es un gasto diario:**

¿Cuántos días a la semana paga esto?

Cantidad pagada x N. de días por semana = costo semanal

$$\underline{\hspace{2cm}} \times \underline{\hspace{2cm}} = \underline{\hspace{2cm}}$$

Si es un costo semanal introduzca la cantidad.

#### **Si es un gasto mensual:**

Divida la cantidad mensual / 4 = costo semanal

#### **Si es un gasto anual:**

Costo anual / 52 = costo semanal

Este presupuesto está hecho con información semanal, si quiere hacer un presupuesto mensual lo puede hacer. Depende normalmente de los periodos de pago que la pareja recibe.



## Presupuesto semanal

Ingreso semanal: \_\_\_\_\_

Necesidad y/o deseo	Costo
1. Agua	
2. Comida	
3. Ropa	
4. Vivienda	
5. Atención médica	
6. Empleo	
7. Tierra	
8. Educación	
9. Energía	
10. Transporte	
11. Reparaciones	
12. Ahorro	
13. Comunicación	
14. Entretenimiento	
15. Regalos	
<b>Subtotal</b>	
16. Imprevistos 5%	
<b>Presupuesto Familiar Mensual</b>	
17. Desarrollo Comunitario (diezmo) 10%	
18. Fondo para crecimiento de su negocio 10%	
<b>Objetivo Ganancia neta</b>	



### Preguntas para dialogar



- El facilitador les comenta lo siguiente a los participantes:
  - Hay un gran peligro en usar el dinero de la microempresa para las necesidades familiares. Es importante mantener las dos operaciones separadas. Si se toman fondos del negocio para el presupuesto familiar, pronto no habrá dinero para materiales y operaciones del negocio.
  - Un presupuesto es una herramienta para ayudar, por lo tanto, no se debe ver un presupuesto como algo negativo. Es una herramienta que nosotros usamos para controlar nuestros gastos.
- Después, el facilitador les pregunta lo siguiente a los participantes:
  - ¿Cómo ha sido su experiencia usando un presupuesto?
  - ¿Entienden el beneficio que le puede dar a cada uno?
- Después de escuchar las respuestas de los participantes, el facilitador comenta lo siguiente: “preparar un presupuesto les ayuda a conocer exactamente cuál es su estado financiero”.
- Finalmente habla con los participantes sobre cómo elaborar un presupuesto si los ingresos no son fijos cada semana, quincena o mes. Les comenta lo siguiente: “en caso de que los ingresos no sean fijos cada semana, quincena o mes, ustedes tienen que tomar un promedio de ingresos, para estimar cuáles serían los ingresos a lo largo de un año. Si en los meses buenos entran más ingresos hay que ahorrar una parte para cubrir el faltante en los meses cuando ingresa menos”.

### Anécdota

El propósito de esta anécdota es ilustrar la importancia de reconocer su situación financiera actual para poder planear bien para el futuro.



**Tiempo:** 15 minutos



El facilitador lee la siguiente anécdota a los participantes.



## ¿Dónde estás financieramente?

Una vez unos papás iban a visitar a su hijo. Estaban perdidos afuera del pequeño pueblo donde este vivía. Los papás llamaron a la hermana a pedir la dirección de la casa. Cuando la hermana habló con ellos, ellos le dijeron que estaban entrando al pueblo. La hermana supuso que estaban entrando por la entrada del norte de la ciudad y les dio la dirección con base en esa suposición. Pero la verdad es que ellos estaban entrando por el oeste. Así que la dirección que les dio la hermana los llevó a un lugar incorrecto.

Después de leer la anécdota, hágales la siguiente pregunta a los participantes: ¿Cuál considera usted que fue el error de la hermana?



Después de escuchar las respuestas, el facilitador les comenta lo siguiente a los participantes:

- “El error fue que la hermana no les preguntó exactamente dónde estaban en ese momento y en qué dirección iban. Es así para nosotros con las finanzas, si no sabemos exactamente dónde estamos (es decir, cómo estamos gastando nuestro dinero) es imposible saber para dónde vamos (tomar decisiones sabias para mejorar nuestra situación financiera)”.

## Antes de la próxima lección

El propósito de estos comentarios finales es instruir a los participantes para que registren sus gastos semanales reales durante la próxima semana.

 **Tiempo:** 5 minutos

- El facilitador les comenta lo siguiente a los participantes: “es difícil preparar un presupuesto sin los recibos e información financiera que ustedes tienen en sus casas. Es crucial cuidar donde se está gastando cada peso durante la semana. Lo que más cuesta es saber adónde se desaparece el efectivo. Un poco aquí un poco allí, y de repente el total nos asusta”. Pídales a los participantes que esta semana apunten cada gasto que hacen en una hoja o cuaderno para saber cuánto están gastando por semana. A estos gastos de efectivo se suman los gastos semanales o los que son mensuales como alquiler y gastos de servicios





públicos. Cuando ya tengan una mejor idea de los gastos pueden usar el formulario incluido para preparar un presupuesto semanal o mensual".



- El facilitador les pide a los participantes que para la próxima reunión traigan una idea de qué es lo que se están gastando por semana, y explica que van a dialogar sobre sus cálculos con un compañero o miembro del Equipo de currículo al comienzo de la próxima clase.



### Cierre



**Tiempo:** 10 minutos

Reciba las preguntas o comentarios de los participantes y recuérdelos traer para la próxima reunión la información sobre qué están gastando por semana.



Para terminar, el facilitador pide a uno de los participantes que ore pidiéndole a Dios que les ayude a ser organizados con su dinero y a elaborar bien un presupuesto semanal o mensual. Además, que dé gracias a Dios porque tienen para sus gastos mensuales.



## Retroalimentación

Estimado/a facilitador/a, seguiremos mejorando este currículo. Por tanto, agradecemos su apoyo en saber cómo fortalecer esta lección. Siga las siguientes instrucciones para responder a un breve cuestionario sobre su experiencia de facilitar esta lección.

### Si usted tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Descargue la aplicación *Rayo del escáner QR* o *Lector códigos QR* a su celular inteligente.
2. Usando la aplicación, escanee el siguiente código:



3. Responda a las preguntas del cuestionario.

### Si usted no tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Ingrese a la página [www.feydesplazamiento.org/materiales/economia](http://www.feydesplazamiento.org/materiales/economia) y seleccione la sección de "Retroalimentación".
2. Baje a la sección del currículo *Desarrollo de la microempresa*, identifique la lección que acaba de concluir y seleccione el enlace indicado.
3. Responda las preguntas del cuestionario.

Si tiene alguna dificultad para responder a este cuestionario, por favor contacte a la administradora del proyecto de *Fe y Desplazamiento* en el correo electrónico [admin.tyd@unisbc.edu.co](mailto:admin.tyd@unisbc.edu.co), o al número 300 533 8115 (celular y WhatsApp).







# ¿Cómo fijo precios?

Lección 6





## La Palabra

*Si a alguno de ustedes le falta sabiduría, pídasela a Dios, y él se la dará, pues Dios da a todos generosamente sin menospreciar a nadie. (Santiago 1:5 NVI)*

## Principio 6

Voy a tener precios competitivos y justos.

## Objetivos

Al terminar esta lección, el participante estará en capacidad de:

- apreciar la importancia de identificar cuáles son los costos básicos que forman parte de cualquier negocio;
- entender los principios básicos de cómo fijar precios (costo unitario + gastos + imagen + pérdidas + margen de ganancia = precio);
- hacer un estudio de sus costos básicos y su competencia para fijar precios adecuados y competitivos.

## Resumen de la lección

Para ayudarles a los participantes a entender la complejidad y la importancia de fijar precios, la lección comienza con la dramatización *¿Son ladrones los vendedores del mercado?*. A continuación, se les enseña a los participantes cuáles son los *Ocho gastos básicos de un negocio* y, en la actividad *Factores para considerar a la hora de fijar precios*, se les ayuda a los participantes a pensar en esos ocho gastos básicos para calcular correctamente cuáles deben ser los precios que les asignan a sus productos. La lección cierra con una oración.

## Reloj

**La Palabra** – 10 minutos

**Comparto mis avances** – 10 minutos

**Actividad: dramatización acerca de fijar precios: ¿son ladrones los vendedores del mercado?** – 25 minutos

**Enseñanza: ocho gastos básicos de un negocio** – 15 minutos

**Actividad: factores para considerar a la hora de fijar precios** – 30 minutos

**Antes de la próxima lección** – 5 minutos

**Cierre** – 10 minutos



## Materiales



### Enseñanza

#### Ocho gastos básicos de un negocio

- Un tablero u hojas de papel periódico.
- Marcadores o tiza.

## Preparativos



### Enseñanza

#### Ocho gastos básicos de un negocio

- Organizar dónde escribir, ya sea en un tablero o colgar las hojas de papel periódico.
- Familiarizarse con el contenido de la enseñanza para que lo pueda explicar de manera natural e interesante.

## Desarrollo de la lección



### La Palabra

El propósito de esta reflexión bíblica es preparar a los participantes para ver que el proceso de fijar precios en un negocio requiere de reflexión cuidadosa y sabiduría.



**Tiempo:** 10 minutos



### Instrucciones para el facilitador

El facilitador inicia la clase leyendo el siguiente texto bíblico en voz alta:

*Si a alguno de ustedes le falta sabiduría, pídasela a Dios, y él se la dará, pues Dios da a todos generosamente sin menospreciar a nadie. (Santiago 1:5 NVI)*

El facilitador invita a los participantes a hacerse en parejas y dialogar sobre las siguientes preguntas:

- ¿Pueden pensar en un aspecto de lanzar un nuevo negocio que requiere mucha sabiduría?
- ¿Pueden imaginar que se requiere sabiduría para fijar precios en un negocio? ¿por qué?



Después de darles a los participantes tres minutos para dialogar, el facilitador puede invitar a uno o dos de los participantes a compartir lo que ellos dialogaron. Después, el facilitador hace la siguiente observación:



- En el colegio, cuando contestamos preguntas, habitualmente hay una respuesta correcta y una respuesta incorrecta. Pero en el mundo de los negocios, las cosas no siempre son tan sencillas. Aunque uno puede errar gravemente, no siempre es obvia cual es la manera correcta en que uno debe avanzar. Para tales circunstancias más complejas, necesitamos mucha sabiduría.
- El manejo de la sabiduría combina, por un lado, el estudio cuidadoso, y, por otro lado, el apoyo de Dios. En esta clase, vamos a hablar del tema de cómo fijar precios en nuestro negocio, un tema complicado que requiere de sabiduría. Vamos a tener que estudiar varios factores para fijar los precios de manera justa, adecuada y competitiva, y para esto también debemos pedir la sabiduría de Dios.

### Comparto mis avances

El propósito de este diálogo es asegurar que la gente haya terminado su trabajo después de la lección anterior y que reciba algo de retroalimentación antes de sacar sus conclusiones.



**Tiempo:** 10 minutos

### Instrucciones para el facilitador

El facilitador:

- Invita a los participantes a dialogar con un miembro del equipo del currículo o con un compañero sobre los gastos semanales que registraron en los días después de la lección anterior. Sugiere que cada persona reflexione sobre si se gasta de manera indebida en algo que es un deseo, pero no una necesidad.
- Después de que todos dialogan en parejas, les comenta a los participantes que es importante tener claro cuánto gasta uno en cada una de sus necesidades y deseos, y que uno debe reducir sus gastos en deseos en caso de no tener suficiente para cubrir las necesidades.
- Anima a todos a terminar sus registros de gastos semanales si no lograron terminarlos antes de la clase.





## **Actividad**

### **Dramatización acerca de fijar precios: ¿son ladrones los vendedores del mercado?**

El propósito de esta dramatización es ilustrarles a los participantes cuántos factores deben tener en cuenta para fijar precios.



**Tiempo:** 25 minutos



### **Instrucciones para el facilitador**

- Busque 7 voluntarios entre hombres y mujeres.
- Pídales a los 7 voluntarios que representen una de las personas en el drama y que lo lean en voz alta en frente de la clase, dramatizando la situación que presenta.



## Libreto de “¿Son ladrones los vendedores del mercado?”

**Justino:** ¡¡Acabo de hacer una gran compra!! ¡Le compré a un campesino de la finca 200 kilos de arroz por 200.000 pesos! ¡Qué barato!

**Bartolo:** ¡Eso es asombroso! Son solo 1.000 pesos el kilo. ¡Puedes venderlo a 3.000 pesos y salir bien! ¡Apenas ayer miré los precios en el mercado y estaba a 5.000 pesos el kilo! ¡Esos hombres son ladrones!

**Justino:** Tienes toda la razón, podría vender el arroz a 3.000 pesos el kilo y ganar un buen dinero en este negocio. ¡Ese precio sería mejor que el del mercado!

**Bartolo:** ¡Tu arroz se va a vender muy rápido! ¡Te vas a ganar 400.000 pesos en solo unos días!

**Justino:** ¡Hombre, esos tipos del mercado sí que se aprovechan de la gente!

*[Justino y Bartolo salen.]*



**Justino:** (Justino lleva su arroz al local que ha alquilado en el mercado y en donde tiene un trabajador llamado Luis, quien no tenía ninguna experiencia de ventas. Después de unos días regresa contando su dinero orgullosamente): 100, 200, 300, 400 mil pesos. Eso fue tan fácil...

**Cande:** (Golpea a la puerta de Justino.) Buenos días, señor. Vengo por el dinero del local que le alquilé en el mercado. El acuerdo fue 200.000 pesos al mes.

**Justino:** Pero solamente lo usé seis días...

**Cande:** El acuerdo fue...

**Justino:** Está bien, aquí está.

**Dionisio:** Buenos días, señor. ¡Ah, veo que tiene dinero! Me alegró mucho llegar a un acuerdo sobre el alquiler de las balanzas y el costo de las bolsas plásticas que necesitaba. Veo que las balanzas le sirvieron mucho. Entonces, serían 100.000 pesos por favor.

**Justino:** (cara de asombro) ¡en realidad no gané tanto como pensaba!

**Eusebio:** (Un taxista con lentes oscuros que parece mafioso) ¡Hola, me alegra mucho





encontrarlo en casa! ¡Aún me debe 200.000 pesos por llevar la carga de arroz de la finca al pueblo! Necesito ese dinero hoy, ¡así que págume!

**Justino:** Pero solamente tengo 100.000 pesos aquí...

**Eusebio:** ¡PÁGUEME!

**Justino:** ¿Cómo le puedo pagar?

**Fanny:** (La esposa del hombre entra mientras Justino habla con Eusebio) Hola, cariño, ¿Qué es todo este ruido? Oh, a propósito... ¿tienes la ganancia de la venta del arroz que me dijiste que ibas a tener? El vecino me prestó 300.000 pesos para comprar zapatos nuevos para todos los niños... necesito pagarle y comprar aceite, carnes y verduras...

**Justino:** Pero solamente tengo 100.000 pesos aquí...

**Eusebio:** ¡PÁGUEME! Ese no es mi problema.

**Luis** (el trabajador de Justino): Don Justino vengo para que me de mi parte por la venta del arroz, son 50.000 pesos.

**Justino:** Luis, que pena contigo, pero ahora no puedo pagarte porque me quedé sin dinero.

**Fanny:** ¿Cómo vamos a pagarle al vecino el dinero que ya nos gastamos? ¿Cómo vamos a comprar nuestro mercado?



## Preguntas para dialogar



- Después de la dramatización, el facilitador les pregunta lo siguiente a los participantes: ¿por qué creen ustedes que a Justino la venta de arroz le generó pérdidas en vez de ganancias?
- Después de escuchar las respuestas el facilitador comenta lo siguiente a los participantes:
  - Justino tal vez tuvo una buena intención al vender el kilo de arroz más económico (\$3.000), en comparación con el precio del mercado (\$5.000). Sin embargo, Justino no tuvo en cuenta los gastos que le generó la compra del arroz (inversión, transporte, alquiler del local, etc.)
  - Si Justino hubiera tenido en cuenta estos gastos se hubiese percatado de que el precio que fijó para el kilo de arroz no le generaría utilidad alguna y que las personas que fijaron el precio del kilo de arroz en el mercado no eran unos ladrones, sino que tuvieron en cuenta los gastos generados.
  - Además, si Justino hubiera puesto un precio de aproximadamente \$4.700 el kilo de arroz hubiera sido un precio justo y competitivo ya que este no excedía el precio del mercado e iba de acuerdo con los gastos generados.

## Enseñanza

### Ocho gastos básicos de un negocio

El propósito de esta enseñanza es enumerar los ocho gastos fundamentales que cualquier negocio debe tener en cuenta.



**Tiempo:** 15 minutos

### Instrucciones para el facilitador



- El facilitador les pide a los participantes que respondan la siguiente pregunta: ¿Cuáles creen ustedes que son los ocho gastos básicos que tiene cada negocio?
- Pídales a los participantes que piensen en el drama para responder a la pregunta.
- Mientras los participantes mencionan los diferentes gastos que hay, escriba sus respuestas en el tablero.
- Después de que todos hayan mencionado sus



ideas, menciónelas las ocho categorías de gastos básicos de un negocio que están abajo y pídeles que las escriban en sus cuadernillos.

*Los gastos básicos de un negocio se clasifican en ocho categorías.*

**1. Materia prima o mercancía**

Los materiales para fabricar su producto.

La mercancía que comprará para vender.

(Escoja algunos ejemplos de sus microempresas)



**2. Transporte**

El costo de mover los materiales o la mercancía desde el lugar de origen hasta la tienda.



**3. Instalación (local)**

El costo del sitio, ya sea este un espacio al lado de la calle, un kiosco o una tienda. También pueden existir pagos de luz, gas natural y agua.



**4. Trabajadores**

El costo de tener a alguien más que le otorga el uso de su tiempo y su fuerza.



**5. Capacitación**

El costo de preparar a los trabajadores para que realicen sus labores de la mejor manera posible.



**6. Empaque**

El costo del papel, las bolsas, las cajas que el cliente usa para transportar el artículo.



**7. Publicidad**

El costo de dar a conocer sus servicios, productos o mercancía a los consumidores.





## 8. Dinero

El costo de interés sobre préstamos (en caso de ser necesario) e impuestos.



### Actividad

#### Factores para considerar a la hora de fijar precios

Con base en la enseñanza anterior sobre las ocho categorías de gastos, esta actividad les ayuda a los participantes a dialogar en mayor detalle sobre los costos que el protagonista de la dramatización debía haber tenido en cuenta para fijar los precios.

 **Tiempo:** 30 minutos

#### Instrucciones para el facilitador

- Use el drama como referencia para ilustrarles a los participantes los factores que deben considerar a la hora de fijar precios.
- Para comenzar, invite a los participantes a socializar la pregunta redactada en letra cursiva. Después de escuchar sus reacciones, comparta con ellos los comentarios que siguen en cada pregunta.



#### 1. **Materia prima o mercancía**

*¿Cómo se puede calcular el precio unitario de la materia prima (en este caso, el arroz)?*

Sabemos que el costo de la materia prima (arroz) en la dramatización fue 200.000 pesos con los cuales se compraron 200 kg o 200 unidades.

Costo / #unidades = precio unitario.

El costo fue 200.000/200 unidades = el costo unitario es 1.000 pesos.





## 2. Transporte

¿Justino cargó los 200 kg desde la finca hasta el pueblo?

¡No!

Él pagó por el transporte. Ese es otro costo.

## 3. Instalación

¿Justino vendió el arroz frente a su casa?

¡No!

Así que él pagó un espacio en el mercado. Costo del local.

## 4. Trabajadores

¿Justino vendió el arroz solo?

¡No!

Tuvo que pagarle a alguien para que le ayudara con la venta en el local del mercado.

## 5. Capacitación

¿El trabajador que contrató Justino tenía experiencia para vender?

¡No!

Justino tuvo que instruirlo. Hay un costo por el tiempo invertido en la capacitación.

## 6. Empaque

Una clienta vino a comprar arroz dónde Justino. ¿Es razonable que le pida a un cliente que extienda sus manos para echarle el arroz?

¡No!

Justino tuvo que comprar empaques.

## 7. Publicidad

¿Es probable que Justino haya mandado a hacer un aviso para promover su precio especial de arroz?

¡Sí!

Entonces Justino tuvo que pagar por el aviso.

## 8. Dinero

¿Justino pidió dinero prestado para comprar el arroz?

¡No! Pero muchas veces los negociantes trabajan con plata prestada por la cual deben pagar intereses.



Después de lo anterior, el facilitador les comenta lo siguiente a los participantes:

- El siguiente factor en el precio es *la imagen*. Usted puede comprar huevos y harina en la plaza de mercado o en el supermercado.



- ¿Dónde es normalmente más barato?
  - En la plaza de mercado.
- ¿Por qué a menudo cuesta más en el supermercado?
  - Porque es más grande, más reluciente, limpio, bonito, tiene más variedad de productos, hay música de ambiente y la gente piensa que les otorga estatus. Tener este tipo de tienda tiene un mayor costo.
- En Indonesia existe un concepto llamado "gengsi". Gengsi significa, "Eso está por debajo de mí; yo soy demasiado bueno para eso".
- Algunas personas creen que lo que se dice de ellos depende del lugar donde hacen sus compras, por lo tanto, están dispuestos a pagar más por el estatus.
- La imagen se crea esforzándose por proveer una calidad superior. Si su tienda está mejor iluminada, tiene variedad de productos de calidad, está limpia, con una instalación más bonita, música de ambiente y trabajadores uniformados bien entrenados, necesitará cobrar más. Esto es debido a que todas las mejoras implican costos que usted necesita recuperar.
- Entonces, ¿cómo se determina el precio de venta?
  - Hasta aquí lo que sabemos es: precio = costo unitario + gastos + imagen. Pero además de lo anterior también hay que tener en cuenta otros elementos como pérdidas (robo, desperdicios, basura) y margen de ganancia (el cual incluye dinero para incrementar el negocio, dar, y pagar al dueño).
  - Toca asegurar que los participantes rellenen el formulario en sus cuadernillos.

$$\text{Precio} = \text{costo unitario} + \text{gastos} + \text{imagen} + \text{pérdidas} + \text{margen de ganancia}$$



- Cuando usted provee un servicio, goza de poder para fijar precios porque las personas están dispuestas a pagar un precio justo por un buen servicio. Pero cuando usted vende productos (gas, aceite, huevos, arroz) es más difícil tener precios más altos que su competencia porque existe poca o ninguna diferencia entre las cosas que ambos venden.
- Los clientes escogerán pagar un precio más alto solamente cuando la calidad, el servicio, la conveniencia o la imagen sean significativamente mejores.



### Preguntas para dialogar

El facilitador invita a los participantes a responder las siguientes preguntas:

- ¿Cómo ha afectado esta lección su percepción respecto al precio que piensa poner en un producto o servicio que va a prestar?
- ¿Cómo nos podemos asegurar de que los precios que fijemos sean buenos para nosotros y para el cliente?



### Antes de la próxima lección

El propósito de estos comentarios finales es darles a los participantes las instrucciones necesarias para realizar un estudio de los precios de su competencia antes de la próxima reunión.



**Tiempo:** 5 minutos



El facilitador les comenta lo siguiente a los participantes:

- De acuerdo con su iniciativa de negocio, averigüe los precios de la competencia y responda las siguientes preguntas:
  - ¿Tienen ellos los mismos proveedores?
  - ¿Cómo se comparan sus costos a los de ellos: materiales o mercancía, transporte, instalación, utilidades, mano de obra, capacitación, empaque, mercadeo?
  - Dependiendo de lo que usted pueda aprender de esto, ¿deberían sus precios ser más bajos, iguales o más altos?





- Comuníqueles a los participantes que, al comienzo de la próxima lección, van a dialogar juntos sobre los estudios de precios de su competencia realizados durante la semana.

## Cierre

 **Tiempo:** 10 minutos

Reciba las preguntas o comentarios de los participantes e ínsteles a tener en cuenta todos los elementos mencionados durante la lección a la hora de fijar los precios de sus productos o servicios.

Para terminar, el facilitador ora al Señor pidiendo que les dé sabiduría a los participantes para hacer un buen estudio de mercado para que así puedan tener una base para fijar precios justos y competitivos.



- **Nota para el facilitador:** tenga en cuenta que, para la lección entrante, toca nombrar un “instructor” del equipo del currículo para compartir la enseñanza *La formalización empresarial*. Si no has nombrado un miembro del equipo de currículo para ser el instructor, toca hacerlo enseguida para que él/ella tenga suficiente tiempo para familiarizarse con la lección.







## Retroalimentación

Estimado/a facilitador/a, seguiremos mejorando este currículo. Por tanto, agradecemos su apoyo en saber cómo fortalecer esta lección. Siga las siguientes instrucciones para responder a un breve cuestionario sobre su experiencia de facilitar esta lección.

### Si usted tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Descargue la aplicación *Rayo del escáner QR* o *Lector códigos QR* a su celular inteligente.
2. Usando la aplicación, escanee el siguiente código:



3. Responda a las preguntas del cuestionario.

### Si usted no tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Ingrese a la página [www.feydesplazamiento.org/materiales/economia](http://www.feydesplazamiento.org/materiales/economia) y seleccione la sección de "Retroalimentación".
2. Baje a la sección del currículo *Desarrollo de la microempresa*, identifique la lección que acaba de concluir y seleccione el enlace indicado.
3. Responda las preguntas del cuestionario.

Si tiene alguna dificultad para responder a este cuestionario, por favor contacte a la administradora del proyecto de *Fe y Desplazamiento* en el correo electrónico [admin.tyd@unisbc.edu.co](mailto:admin.tyd@unisbc.edu.co), o al número 300 533 81 15 (celular y WhatsApp).



# ¿Cómo voy a manejar mi negocio?

Lección 7





## **La Palabra**

Supongamos que alguno de ustedes quiere construir una torre. ¿Acaso no se sienta primero a calcular el costo, para ver si tiene suficiente dinero para terminarla? Si echa los cimientos y no puede terminarla, todos los que la vean comenzarán a burlarse de él, y dirán: “Este hombre ya no pudo terminar lo que comenzó a construir”. (Lucas 14:28-30 NVI)

### **Principio 7**

- Voy a planear cuidadosamente para poder llevar a cabo lo que emprendo.

### **Objetivos**

Al terminar esta lección, el participante estará en capacidad de:

- desarrollar un diseño físico del negocio;
- imaginar cómo sería un día normal en el negocio;
- identificar cuáles son los artículos y equipos realmente necesarios para iniciar su negocio;
- calcular los costos básicos para iniciar su negocio.

## **Resumen de la lección**

Para continuar el proceso de diseñar el negocio, esta lección comienza con la actividad “Imaginar su negocio”, e insta a los participantes a planear el tipo y ubicación del negocio, el número de empleados y la división de responsabilidades, etc. Luego, en la actividad “Definir costos”, los participantes identifican los fondos iniciales que necesitarán para lanzar su microempresa. La lección cierra con una oración.

### **Reloj**

**La Palabra** – 10 minutos

**Comparto mis avances** – 10 minutos

**Actividad: imaginar su negocio** – 45 minutos

**Actividad: definir costos** – 20 minutos

**Enseñanza: la formalización empresarial** – 25 minutos

**Antes de la próxima lección** – 5 minutos

**Cierre** – 10 minutos



## M a t e r i a l e s



### Actividad

#### Imaginar su negocio

- Pliegos u hojas de papel periódico.
- Cinta adhesiva
- Marcadores.



### Enseñanza

#### La formalización empresarial

- Pliegos de papel periódico.
- Cinta adhesiva
- Marcadores.

## P r e p a r a t i v o s



### Actividad

#### Imaginar su negocio

- Organizar mesas para que los participantes puedan poner las hojas de papel periódico para dibujar.



### Enseñanza

#### La formalización empresarial

- Con por lo menos una semana de antelación, se le debe pedir a un miembro del equipo del currículo que sirva como el "instructor" de esta sección. La persona debe ser alguien que entiende la tramitología gubernamental y que ha realizado el proceso de registrar o renovar la matrícula mercantil de una empresa.
  - Saque una copia de la enseñanza *La formalización empresarial* para el Instructor, y explique que él o ella debe familiarizarse bien con el contenido, para entonces presentarlo de manera natural y sin leerlo todo. La persona también se debe familiarizar con los detalles pertinentes de la formalización en su ciudad, municipio o pueblo.
- Organizar donde colgar el papel periódico para que el instructor pueda escribir los puntos más importantes de la enseñanza.



## Desarrollo de la lección

### La Palabra

El propósito de esta reflexión bíblica es recalcarles a los participantes la importancia de planear bien antes de emprender un proyecto productivo.

 **Tiempo:** 10 minutos

### Instrucciones para el facilitador

El facilitador inicia la clase leyendo el siguiente texto bíblico en voz alta:



*Supongamos que alguno de ustedes quiere construir una torre. ¿Acaso no se sienta primero a calcular el costo, para ver si tiene suficiente dinero para terminarla? Si echa los cimientos y no puede terminarla, todos los que la vean comenzarán a burlarse de él, y dirán: “Este hombre ya no pudo terminar lo que comenzó a construir”. (Lucas 14:28-30 NVI)*

El facilitador invita a los participantes a hacerse en parejas y dialogar sobre las siguientes preguntas:



- ¿Pueden pensar en alguien que emprendió un negocio sin planear lo suficiente, con el resultado de que no logró mantenerlo a largo plazo?
- ¿Cuáles son algunos aspectos de un negocio que la gente no siempre tiene en cuenta a la hora de planear?

Después de darles a los participantes tres minutos para dialogar, el facilitador puede invitar a uno o dos de los participantes a compartir lo que ellos dialogaron.



Después, el facilitador hace la siguiente observación:

- Muchas personas se emocionan a la hora de imaginar un nuevo proyecto o emprendimiento, y a veces comienzan a lanzar ese proyecto sin evaluar con cuidado si en verdad tienen los recursos necesarios para sacar la empresa adelante. Aun en el caso de tener suficientes recursos, si no se organizan bien y no planifican bien, pueden perder el negocio.



- Este texto bíblico es una advertencia a los discípulos, recordándoles que ellos representan a Dios con todo lo que hacen y que no quieren avergonzarse a sí mismos ni representar mal a Dios por razón de no haberse preparado bien cuando emprendan el proyecto al cual Dios los ha llamado.
- En esta clase, vamos a dedicarnos a planear varios detalles de cómo esperamos que sea nuestra microempresa, para asegurarnos que podamos llevar a cabo lo que emprendemos.



### Comparto mis avances

El propósito de este diálogo es asegurar que la gente haya terminado su trabajo después de la lección anterior y que reciba algo de retroalimentación antes de sacar sus conclusiones.



**Tiempo:** 10 minutos

### Instrucciones para el facilitador



El facilitador:

- Invita a los participantes a dialogar con un miembro del equipo del currículo o con un compañero sobre los estudios de los precios de su competencia que realizaron después de la lección anterior. Sugiere que cada persona reflexione sobre lo que aprendieron sobre cómo deben fijar sus propios precios.
- Después de que todos hayan dialogado en parejas, les comenta a los participantes que es importante aprender de los precios fijados por su competencia y procurar fijar un precio justo, rentable y competitivo.
- Anima a todos a terminar sus estudios de los precios de su competencia si no lograron terminarlos antes de la clase.



### Actividad

#### Imaginar su negocio

El propósito de esta actividad es ayudarles a los participantes a diseñar el lugar de su negocio y las responsabilidades de los distintos empleados en ello.



**Tiempo:** 45 minutos



### Instrucciones para el facilitador

- El facilitador les pide a los participantes que piensen en las preguntas que siguen y que respondan en su hoja sobre cómo ellos piensan manejar estos detalles cuando inicien su microempresa.
  1. ¿Qué tipo de instalaciones y equipo necesitará para el negocio?
  2. ¿Cuál será la fecha de la gran apertura?
  3. ¿A qué hora abre y cierra el negocio? ¿Qué días de la semana?
  4. ¿Cuántas personas estarán involucradas en el negocio (número de empleados)?
  5. ¿Cómo se dividirán los deberes? (Si la pareja participa en el negocio, reflexione sobre lo que esto implica en cuanto al equilibrio de responsabilidades en casa y en el negocio).
  6. ¿Qué tipo de ubicación tendrá? ¿Es portátil, en un mercado central, un kiosko o una tienda?
- Después de que los participantes hayan respondido, el facilitador les pide a los participantes que empiecen a dibujar su negocio en un pliego de papel periódico y que agreguen detalles que lo vayan describiendo.
- Dígales que no es necesario ser artista, que simplemente hagan dibujos básicos de lo que necesita la fábrica, tienda, puesto en el mercado etc.
- Dígales que pongan dentro del cuadro todas las cosas que van a necesitar para manejar su negocio. Por ejemplo: luces, panel publicitario, estanterías, balanza, silla, caja para el dinero, bolsas plásticas, mercancía, etc.
- Dígales que se guíen por el dibujo que está en sus cuadernillos.





A large empty rectangular box with a thin red border, intended for a drawing or activity related to the vegetable stand illustration above.



- Después de que los participantes hayan hecho los dibujos, escoja uno, el que tenga un modelo de negocio sencillo con el cual los demás puedan identificarse fácilmente y péguelo en el tablero o la pared.
- Después pídale al grupo que diga en voz alta, si la lista de cosas necesarias que se dibujó, de acuerdo a la iniciativa de negocio planteado, incluye todo lo necesario, si hace falta algo o hay artículos que sobran.
- Luego de que los participantes hayan completado la lista de los artículos dibujados pídales que coloquen precio a cada uno de ellos tratando de ser lo más realista posible.


## **Actividad**

### **Definir costos**

Con base en el diseño realizado en la actividad anterior, esta actividad ayuda a los participantes a calcular los costos iniciales de su negocio.

 **Tiempo:** 20 minutos

### **Instrucciones para el facilitador**

- Pídales a los participantes que llenen la hoja de “Costos iniciales”. Varios gastos comunes ya están enumerados y hay espacios para agregar otros. Deben tratar de incluir todo lo que se necesita para iniciar el negocio y estipular un costo para cada artículo. 
- Recuérdeles a los participantes que hay una diferencia entre los costos iniciales y los gastos regulares de operaciones. Pues, algunos costos de inicio solo son una vez, como muebles, candados, maquinas, etc. Otros son semanales y son parte del presupuesto de cada semana. Sin embargo, hay que pensar en estos costos iniciales de todos modos para poder saber el monto mínimo de dinero que se necesita para iniciar.



- Coménteles a los participantes que muy probablemente van a tener que buscar algunos de los costos después de clase, pero por lo menos pueden completar la mayoría de la hoja de costos iniciales, y pueden terminar el ejercicio fuera de clase.
- El facilitador les comenta a los participantes que el formato que sigue se encuentra en la página 63 del cuadernillo de los participantes.



**Costos iniciales**

¿Qué se necesita para empezar su negocio? ¿Qué cosas necesita para comprar o alquilar? Trate de que sea sencillo y realista con los límites de sus fondos iniciales.

Gastos comunes	¿Se requiere? (Sí/No)	¿Costo?
Renta		
Panel publicitario		
Candados		
Iluminación		
Enseres fijos – estantería & repisas		
Muebles		
Almacén/Vitrina		
Caja para el dinero		
Herramientas		
Máquinas		
Materiales y mercadería		
Utensilios de limpieza		
Otros		
Otros		
Otros		
Otros		
Dinero para manejar el negocio por 1-3 meses		
<b>Presupuesto inicial total</b>		



1. ¿Cuánto dinero necesita para empezar el negocio?

2. ¿Cómo ajustará sus sueños para enfrentar las limitaciones de dinero al empezar su negocio?



### Pregunta para reflexionar

El facilitador les pregunta a los participantes si pensar en estos costos iniciales les ha ayudado a entender mejor cuáles serían los costos para iniciar el negocio y qué cosas tendrán que obtener para comenzar exitosamente.



### Enseñanza

#### La formalización empresarial

El propósito de esta enseñanza es sensibilizar a los participantes a los beneficios de formalizar su microempresa y darles orientaciones preliminares sobre cómo comenzar el proceso.



**Tiempo:** 25 minutos

#### Instrucciones para el facilitador

- Por lo menos una semana antes de esta lección, el facilitador debe identificar un miembro del equipo del currículo que enseñe esta porción de la lección. Se recomienda que la persona que realice la enseñanza ("el instructor") no sea el facilitador del currículo (al menos que no haya ningún otro miembro del equipo que tiene el perfil apropiado), porque requiere algo de preparación adicional y se quiere asegurar que la gente se sienta animada a hacer preguntas (lo cual es a veces más fácil si uno está invitando un "experto" externo).
  - Se debe sacar una copia de la enseñanza *La formalización empresarial* para que el instructor lo pueda estudiar en preparación para su presentación.
- La persona que enseñe esta porción de la lección debe ser alguien que esté familiarizado con los trámites y procesos involucrados en la formalización



de una microempresa en su región. Idealmente, sería alguien que ha participado el proceso de registrar o renovar la matrícula mercantil de una empresa.

- Posiblemente sería una buena idea invitar a alguien de la Cámara de Comercio o de la alcaldía a dar esta presentación, pero para eso de pronto se requerirá mayor aviso previo.
- Se sugiere que el instructor comparta sobre los siguientes cuatro temas, y que se familiarice bien con el contenido para asegurarse de poderlo presentar de manera natural, en vez de meramente leer la información (lo cual disminuye el interés de los participantes).
  1. *¿Qué es la formalización empresarial?*
  2. *¿Por qué muchas personas no han formalizado sus negocios?*
  3. *¿Cuáles son los beneficios de la formalización empresarial?*
    - A. Acceso a clientes y mercados
    - B. Acceso a créditos
    - C. Acceso a beneficios no reembolsables
    - D. Exención progresiva de ciertos costos e impuestos
    - E. Bienestar social de la comunidad y los empleados
  4. *¿Cómo comenzar el proceso?*
- Después de terminar la enseñanza, invite a las personas a manifestar sus preguntas, o a hablar con otro miembro del equipo del currículo sobre sus dudas específicas.



## La formalización empresarial

### 1. ¿Qué es la formalización empresarial?

“La formalización empresarial” es el proceso de registrar un nuevo negocio ante la Cámara de Comercio o la alcaldía para asegurar que el negocio cumple con las normas legales relevantes y aprovechar los beneficios que fomentan el éxito del negocio. Es un mecanismo diseñado para incorporar nuevas empresas en los mercados (asegurando que cumplan con todas sus responsabilidades hacia el cliente y la sociedad), de modo que las empresas puedan beneficiarse de las oportunidades que tienen los mercados. Así, la formalización empresarial representa un paso clave para facilitar el crecimiento y desarrollo del negocio a largo plazo

### 2. ¿Por qué muchas personas no han formalizado sus negocios?

Actualmente, la mayoría de los microemprendimientos en Colombia son informales, es decir, no se han registrado ante el gobierno y no cumplen con la normatividad vigente.

- Para muchas personas, sencillamente no es parte de la cultura formalizar un negocio; no saben cómo hacerlo y desconocen los beneficios de hacerlo.
- Adicionalmente, el proceso implica varios trámites, los cuales pueden ser intimidantes para la persona que no está familiarizada con ellos.
- Finalmente, hay ciertos costos involucrados en la formalización de un negocio, incluso la obligación de pagar impuestos (una obligación legal que muchas personas esquivan, aunque aplica también a los negocios informales).

Cabe aclarar que no todas las personas desean lanzar un negocio que genera ingresos más allá de los límites de su comunidad local, y no todos planean hacer crecer su negocio. Aunque habitualmente esto limitará los ingresos que se generan, no hay problema con enfocarse en armar un microemprendimiento sin proyecciones más ambiciosas. Para tales personas, quizás no tiene sentido formalizarse, porque puede ser que los beneficios de la formalización no sopesen los inconvenientes.

Sin embargo, si alguien tiene una buena idea para un nuevo negocio y espera que crezca y se multiplique para generar mayores ingresos, lo más sabio es formalizar el negocio para maximizar su crecimiento desde el comienzo.

### 3. ¿Cuáles son los beneficios de la formalización empresarial?

La formalización del negocio tiene varios beneficios; lastimosamente, muchos microemprendedores nunca acceden a estos beneficios por razón de sentirse intimidados por el proceso de formalización. Lo que estas personas no reconocen es que están perdiendo muchas oportunidades, tanto de clientes como de recursos. Aquí brevemente se esbozarán algunos de los beneficios



principales de la formalización. (Se deben escribir las siguientes viñetas principales en una hoja de papel periódico).

#### A. Acceso a clientes y mercados

- Muchas personas no reconocen que, por falta de formalización de su negocio, ellos no tienen acceso a una gran porción de la población de clientes potenciales. ¡Las empresas grandes, las entidades gubernamentales y otras instituciones formales tienen prohibido hacer negocios con proveedores informales!
  - Si uno es agricultor, la formalización empresarial es clave para tener acceso a los grandes mercados. Las grandes empresas y supermercados (como Éxito y Jumbo) y los programas de alimentación del Estado, no compran de agricultores y distribuidores que no han formalizado sus negocios y que no cuentan, por ejemplo, con permisos sanitarios que solo se otorgan a empresas formalizadas. Así, por razón de no haberse formalizado, muchos agricultores pierden la oportunidad de vender sus productos a mejores precios y en mayores cantidades.
  - Lo mismo aplica para las personas que fabrican productos. Si alguien produce ropa o zapatos o cualquier artesanía, a pesar de la excelencia de la calidad del producto, no pueden vender sus productos a otras empresas más grandes que podrían distribuir el producto a un público más amplio y así incrementar los ingresos de manera exponencial.
  - En caso de trabajar en el área de servicio (restaurantes, transporte, construcción, etc.), también es vital formalizar la empresa si uno espera tener acceso a todo el mercado de clientes potenciales. Una institución formal no puede contratar los servicios de un transportador o un restaurante o un contratista si la persona no se ha registrado formalmente ni cuenta con las licencias y/o certificaciones necesarias.
  - Es más, la formalización de una empresa comunica que una empresa es seria, que el negocio hace las cosas con profesionalismo. Cuando un emprendimiento se formaliza, los clientes potenciales sentirán más confianza en el negocio.
  - Así las cosas, sin la formalización un microemprendedor se autoexcluye de los mercados más grandes y los clientes que pueden ser más rentables a largo plazo.





- Encadenamientos productivos y *clusters*
  - Adicionalmente, existen ciertos programas gubernamentales para conectar proactivamente a un micro emprendedor con clientes y/o entidades de los diferentes eslabones de una “cadena productiva.”
    - La frase “cadena productiva” hace referencia a todos los actores involucrados en el proceso de elaborar y llevar un producto al mercado. Por ejemplo, en la producción del café, la cadena productiva incluye el agricultor que cultiva el café, los compradores que adquieren el café de diferentes agricultores, el tostador que procesa el café, la fábrica que empaca el café, y los vendedores que distribuyen el café en los mercados nacionales e internacionales.
    - El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo tiene programas de “encadenamientos productivos formales” que existen para incorporar a microemprendimientos en cadenas productivas y así ampliar su mercado y fortalecer su productividad.
  - Varias ciudades también procuran organizar *clusters*, incluyendo grupos de microemprendedores que trabajan en el mismo sector, para facilitar su cooperación y así mejorar su competitividad y productividad.
  - Para incorporarse en estos programas de encadenamientos productivos y *clusters*, un microemprendimiento tiene que haberse formalizado.

B. Acceso a créditos

- Otro beneficio clave de formalizar la empresa es tener acceso a créditos para lanzar y/o crecer el negocio. Tal vez, al elaborar el listado de costos iniciales en esta lección, se sintieron abrumados por la inversión inicial que requiere el negocio. Existen créditos para ayudar al micro emprendedor a realizar la inversión necesaria en lanzar el negocio, y es vital que uno consiga tales créditos de una entidad financiera oficial para asegurar que las tasas de interés sean legales y razonables.<sup>4</sup>
- Tales créditos son a menudo oportunidades importantes tanto para lanzar el negocio como para adquirir los equipos o espacios necesarios para subir el nivel de productividad. Pero una entidad financiera no puede ofrecer un crédito a un microemprendimiento informal.



### C. Acceso a recursos no reembolsables

- Adicionalmente, el gobierno tiene ciertos programas que ofrecen recursos no reembolsables a micro emprendedores: *Bancoldex*, el *Fondo INNpulsa* y el *Fondo Emprender*. Estos fondos han invertido miles de millones de pesos en miles de nuevos emprendedores alrededor del país. Sin embargo, la formalización es un prerrequisito para acceder a estos programas.

### D. Exención progresiva de ciertos costos e impuestos

- Como se mencionó, la formalización de un negocio implica ciertos costos, por ejemplo, la matrícula mercantil del negocio y los impuestos sobre la renta del negocio. A veces, los microemprendedores se sienten abrumados ante estos costos.
- Lo que a menudo no saben es que hay una ley (la Ley 1429 de 2010) que existe precisamente para incentivar la formalización de pequeños negocios por medio de reducir la proporción del impuesto de renta que una nueva microempresa tiene que pagar durante los primeros años después de la formalización del negocio.
- Así, el microemprendedor puede formalizar su negocio de manera inmediata y gozar de los beneficios de formalizarse desde el arranque, pero puede tener una transición gradual a asumir las responsabilidades financieras que implica el negocio.
- **Nota:** Obviamente, hay mucho más que decir sobre este tema, y las leyes tributarias se actualizan con frecuencia, de modo que, en el futuro, sería bueno invitar un profesional de la iglesia en contaduría pública a aclarar los asuntos técnicos de esta ley.

### E. Bienestar social de empleados y comunidades

- Finalmente, la formalización del negocio procura asegurar que la empresa cumpla con las normas de salud y seguridad y el buen trato de los empleados. Aunque a veces las personas perciben estas consideraciones como inconvenientes, para el microempren- dedor que quiere honrar a Dios, ser un buen jefe y bendecir a su comunidad por medio de su negocio, el cumplimiento con estas normas es un paso importante. Asegura que la persona representa bien al Señor y ama a su prójimo, sea su empleado, su cliente o su comunidad.

<sup>4</sup> Para un listado de entidades que ofrecen crédito en tu departamento en Colombia, se puede consultar en la página <https://encolombia.com/economia/economicolombiana/emprendimiento/portafoliodeofertasdecredito/>.



#### 4. ¿Cómo comenzar el proceso?

A la luz de los muchos beneficios enumerados, debe quedar claro que la formalización del negocio es un paso muy importante en el proceso de apoyar el lanzamiento y crecimiento de la empresa. Implica ciertos trámites y retos, pero no son insuperables.

- En primer lugar, el gobierno de Colombia y las oportunidades de mercado promueven la formalización empresarial, de modo que las oficinas gubernamentales están para asesorarles sobre los detalles particulares de formalizar su empresa.
  - En caso de vivir en una ciudad grande, se debe acercarse a la Cámara de Comercio para recibir una asesoría sobre cómo avanzar.
  - En caso de vivir en un municipio más pequeño, la alcaldía local tiene la obligación de ofrecer el procedimiento para legalizar una empresa, de modo que se debe acercarse a la alcaldía para conocer el procedimiento local.
- En segundo lugar, puede ser altamente beneficioso pedir el apoyo de una persona experimentada en la tramitología y/o en la formalización de un nuevo emprendimiento. Las personas que entienden cómo se llenan los formularios y cómo navegar las oficinas gubernamentales pueden ser de mucha ayuda, de modo que les animamos a buscar a alguien que les pueda acompañar en este proceso de formalización.<sup>5</sup>
  - En la siguiente lección, para terminar la parte formal de este currículo, se incluirá un espacio para identificar un miembro del equipo del currículo que potencialmente podría servir de mentor profesional a largo plazo. Posiblemente en el transcurso de este currículo (y los anteriores) ustedes han desarrollado una relación de respeto mutuo y confianza con algún miembro del equipo del currículo. Vale la pena pensar si quisieran pedirle a esta persona que sirva como su mentor profesional a largo plazo. En tal caso, este mentor podría apoyarles en realizar los trámites necesarios para la formalización de la empresa.

---

<sup>5</sup> En caso de tener una impresora, escáner y/o copiadora, una ayuda sencilla pero importante que una iglesia puede ofrecer a participantes en el currículo podría ser un servicio (económico o sin ánimo de lucro) de imprimir documentos o sacar copias.



## Antes de la próxima lección

El propósito de estos comentarios finales es pedirles a los participantes que terminen su análisis de los costos iniciales de su negocio.



**Tiempo:** 5 minutos

El facilitador les pide a los participantes que durante la semana continúen trabajando en el ejercicio de los costos básicos para iniciar su negocio y que definan qué equipos son realmente necesarios. Explica que van a socializar sus conclusiones al comienzo de la próxima lección.



## Cierre



**Tiempo:** 10 minutos

Reciba las preguntas o comentarios de los participantes y recuérdelos la importancia de definir muy bien cuáles son los gastos iniciales para que así tengan una idea clara de cuáles son los costos para iniciar su negocio.

Para terminar, el facilitador les pide a dos participantes que hagan la oración final.

- El primero orará pidiéndole a Dios que les ayude a llevar a cabo su iniciativa de negocio de acuerdo al diseño que han planeado en clase.
- El segundo orará pidiendo que Dios les ayude a cumplir sus sueños de una manera realista, determinando todos los artículos, equipos, etc. y los costos básicos iniciales para iniciar su negocio.





## Retroalimentación

Estimado/a facilitador/a, seguiremos mejorando este currículo. Por tanto, agradecemos su apoyo en saber cómo fortalecer esta lección. Siga las siguientes instrucciones para responder a un breve cuestionario sobre su experiencia de facilitar esta lección.

### Si usted tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Descargue la aplicación *Rayo del escáner QR* o *Lector códigos QR* a su celular inteligente.
2. Usando la aplicación, escanee el siguiente código:



3. Responda a las preguntas del cuestionario.

### Si usted no tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Ingrese a la página [www.feydesplazamiento.org/materiales/economia](http://www.feydesplazamiento.org/materiales/economia) y seleccione la sección de “Retroalimentación”.
2. Baje a la sección del currículo *Desarrollo de la microempresa*, identifique la lección que acaba de concluir y seleccione el enlace indicado.
3. Responda las preguntas del cuestionario.

Si tiene alguna dificultad para responder a este cuestionario, por favor contacte a la administradora del proyecto de *Fe y Desplazamiento* en el correo electrónico [admin.tyd@unisbc.edu.co](mailto:admin.tyd@unisbc.edu.co), o al número 300 533 8115 (celular y WhatsApp).



**¿Por qué escribo  
un plan  
de negocios?**

Lección 8





## La Palabra

*El hombre propone y Dios dispone.... Pon en manos del Señor todas tus obras y tus proyectos se cumplirán.... El corazón del hombre traza su rumbo, pero sus pasos los dirige el Señor. Al sabio de corazón se le llama inteligente; los labios convincentes promueven el saber. Fuente de vida es la prudencia para quien la posee; el castigo de los necios es su propia necesidad.*  
(Proverbios 16:1, 3, 9, 21-22 NVI)

## Principio 8

Voy a planificar sin perder de vista que existen factores que están más allá de mi control que beneficiarán y afectarán al negocio.

## Objetivos

Al terminar esta lección, el participante estará en capacidad de:

- comprender cuán útil resulta tener un plan de negocios;
- sentirse animado a juntar toda la información para poder escribir su plan de negocios;
- armar un plan de negocios y un resumen ejecutivo.

## Resumen de la lección

Esta última lección les ayudará a los participantes a juntar todo lo que aprendieron y planificaron en las lecciones anteriores. Para iniciar, se explica la importancia de tener un plan de negocios y un resumen ejecutivo del negocio que uno pretende lanzar. Después, la lección incluye numerosas preguntas para ayudar a los participantes a cristalizar su plan para su microempresa. Con base en las respuestas a estas preguntas, los participantes elaboran un resumen ejecutivo que destila los elementos más importantes de su plan de acción, para que el participante esté bien organizado para poner en acción todo lo aprendido y lanzar su nuevo negocio. La lección cierra con una oración.





## **Reloj**

**La Palabra** – 10 minutos

**Comparto mis avances** – 10 minutos

**Enseñanza: la importancia de un plan de negocios** – 15 minutos

**Enseñanza: ¿qué es un resumen ejecutivo?** – 10 minutos

**Actividad: armar un plan de negocios y un resumen ejecutivo** – 60 minutos

**Actividad: seleccionar un mentor profesional potencial**

**Cierre** – 10 minutos

## **M a t e r i a l e s**

### **Actividad**

**Armar un plan de negocios y un resumen ejecutivo**

- Revistas para recortar.
- Tijeras.
- Colbón o pega-stic.

## **P r e p a r a t i v o s**

### **Enseñanza**

**La importancia de un plan de negocios**

- Familiarizarse con el contenido de la enseñanza para que lo pueda explicar de manera natural e interesante.
- Tener listos los ejemplos sobre un plan de negocios escrito.

### **Enseñanza**

**¿Qué es un resumen ejecutivo?**

- Familiarizarse con el contenido de la enseñanza para que lo pueda explicar de manera natural e interesante.

### **Actividad**

**Seleccionar un mentor profesional potencial**

- Comunicarse con todos los miembros del equipo del currículo antes de la lección y explicarles que, al final de la lección, los participantes van a tener la oportunidad de seleccionar si quisieran tener un mentor profesional para acompañarlos en el proceso de lanzar su microempresa.
- Preguntarles a los miembros del equipo del currículo si ellos quisieran servir de mentor para alguno de los participantes. Explicarles que no deben sentirse



obligados a hacerlo, pero que podría ser una gran manera de discipular a largo plazo a uno de los participantes.

- En caso de querer servir de mentor, explicarles que deben prepararse para compartir con el grupo en un minuto la información básica sobre su trasfondo profesional y sus experiencias de emprendimiento, para que los participantes puedan decidir quién sería un mentor apto para ellos.

## Desarrollo de la lección

### La Palabra

El propósito de esta reflexión bíblica es presentarles a los participantes la importancia de tener un equilibrio entre la buena preparación y la prudencia en lo que emprendemos y simultáneamente reconocer que nuestro éxito depende de la bendición del Señor.

 **Tiempo:** 10 minutos

#### Instrucciones para el facilitador

El facilitador inicia la clase leyendo el siguiente texto bíblico en voz alta:



*El hombre propone y Dios dispone.... Pon en manos del Señor todas tus obras y tus proyectos se cumplirán.... El corazón del hombre traza su rumbo, pero sus pasos los dirige el Señor. Al sabio de corazón se le llama inteligente; los labios convincentes promueven el saber. Fuente de vida es la prudencia para quien la posee; el castigo de los necios es su propia necedad. (Proverbios 16:1, 3, 9, 21-22 NVI)*

El facilitador invita a los participantes a hacerse en parejas y dialogar sobre las siguientes preguntas:

- ¿Enfatiza este texto la iniciativa del ser humano, la soberanía de Dios, o una combinación de las dos cosas? ¿Por qué?
- ¿Qué es la prudencia y cómo se aplica al tema de lanzar una nueva microempresa?



Después de darles a los participantes tres minutos para dialogar, el facilitador puede invitar a uno o dos de los participantes a compartir lo que dialogaron. Después, el facilitador hace la siguiente observación:

- Es importante que la persona cristiana reconozca, por un lado, que Dios es soberano sobre nuestras vidas y planes, y que el éxito de nuestros proyectos depende de la bendición del Señor. Por otro lado, no debemos descuidar el hecho de que los seres humanos tienen que poner de su parte, aplicando la sabiduría, la inteligencia y la prudencia.
- En esta lección, vamos a hacer todo lo posible para hacer nuestra parte, armando un plan de acción prudente para organizar nuestros esfuerzos. Pero no debemos perder de vista que al fin y al cabo el Señor tiene que dirigir nuestros pasos.



### **Comparto mis avances**

El propósito de este diálogo es asegurar que la gente haya terminado su trabajo después de la lección anterior y que reciba algo de retroalimentación preliminar antes de sacar sus conclusiones.



**Tiempo:** 10 minutos



### **Instrucciones para el facilitador**

El facilitador:

- Invita a los participantes a dialogar con un miembro del equipo del currículo o con un compañero sobre los gastos iniciales y los equipos necesarios para lanzar su microempresa. Sugiere que cada persona reflexione sobre si algo falta de su listado de gastos iniciales y equipos necesarios, o si se incluyó algo en ese listado que no sea necesario.
- Después de que todos hayan dialogado en parejas, les comenta a los participantes que es importante tener claro cuánto van a tener que gastar uno para lanzar su negocio, para no quedar corto a la hora de tratar de abrir las puertas.
- Anima a todos a terminar sus cálculos de gastos iniciales y equipos necesarios si no lograron terminarlos antes de la clase.



## Enseñanza


### La importancia de un plan de negocios

El propósito de esta enseñanza es explicar qué es un plan de negocios y por qué es importante.



**Tiempo:** 15 minutos

### Preguntas para dialogar

- El facilitador invita a los participantes a responder a las siguientes preguntas: 
  - Si usted fuera banquero, ¿haría un préstamo de construcción para un edificio sin un plan de negocios?
  - Si fuera soldado, ¿qué haría si no hubiera un plan de batalla para enfrentar probabilidades aplastantes?
  - ¿Por qué es necesario un plan de negocios escrito?
- Después de escuchar las respuestas de los participantes, el facilitador les comenta lo siguiente: un plan de negocios escrito es muy importante y necesario porque:
  1. Le permite considerar cuidadosamente todos los aspectos del negocio.
  2. Le permite percatarse de omisiones y debilidades en sus consideraciones.
  3. Le permitirá conseguir fondos; los prestamistas pueden ver que usted conoce el negocio.
  4. Le permitirá usar el plan de negocios para buscar asesoría de un asesor de confianza.
- El facilitador puede agregar ejemplos de su experiencia, si los tiene, sobre la importancia de un plan de negocios escrito.
- Finalmente, el facilitador les comenta que el plan de negocios se va a ir creando conforme ustedes respondan a las *Preguntas para armar un plan de negocios*, en la página 15 de su cuadernillo. Por medio de responder a estas preguntas de manera sistemática, elaborarán un plan de negocios completo y detallado.



- Pero ojo: un plan de negocios puede ser largo. Y entonces es una buena idea agregar al plan de negocios un “resumen ejecutivo”.

## Enseñanza

### ¿Qué es un resumen ejecutivo?

El propósito de esta enseñanza es explicar qué es un resumen ejecutivo y porque es importante.



**Tiempo:** 10 minutos



### Instrucciones para el facilitador

- El facilitador les lee a los participantes la siguiente historia:
  - “Una vez un banquero le mostró a un amigo un documento de tres páginas con el concepto de un negocio. El banquero le explicó a su amigo, ‘Te voy a compartir un secreto. Coloca un resumen de una página encima de tu plan de negocios. Las personas de negocios están demasiado ocupadas para leer tres páginas, pero pueden ojear una sola página con facilidad y así decidir si quieren analizar la propuesta en más detalle.’”
- Después el facilitador les comenta lo siguiente a los participantes:
  - “El resumen ejecutivo es un resumen de todas las áreas del plan de negocios en una sola página. Esta es la página que se leerá primero porque da un panorama general del negocio. El resto del plan de negocios respalda el resumen ejecutivo, contestando cualquier pregunta que surja en el proceso de leer el resumen ejecutivo. Las partes interesadas leerán el resumen ejecutivo primero y usarán la información en el plan de negocio como una referencia o para profundizar más.”
  - “Así, para ayudarles a armar un resumen ejecutivo después de elaborar el plan de negocios, su cuadernillo incluye una *Guía para armar un resumen ejecutivo*, la cual tiene las nueve preguntas claves que debe contestar un resumen ejecutivo. Después de cada una de las siguientes nueve preguntas,



entre paréntesis y en negrita se incluye el número del ítem (o de los ítems) en el “Plan de negocios” que corresponde a la pregunta. Así, con base en su plan de negocios, esta guía le permite armar un resumen ejecutivo completo y conciso.”

## **Actividad**


### **Armar un plan de negocios y un resumen ejecutivo**

El propósito de esta actividad es enumerar de manera sistemática la información necesaria para elaborar un plan de negocios y un resumen ejecutivo.



**Tiempo:** 60 minutos

### **Instrucciones para el facilitador**

- El facilitador invita a los participantes a comenzar a armar un plan de negocios y un resumen ejecutivo. 
- El primer paso clave es responder a cada una de las *Preguntas para armar un plan de negocios* en su cuadernillo. Pueden trabajar con un miembro del equipo del currículo, si quieren apoyo.
- Es importante responder a todas las preguntas para tener una buena idea de los detalles de su plan de negocios.
  - En caso de no poder contestar una pregunta ahora, será importante hacerlo en casa, para que ningún dato importante falte del plan de negocios.
- Después, con base en la información recopilada en el plan de negocios, los participantes estarán en capacidad de armar su resumen ejecutivo, siguiendo la *Guía para armar un resumen ejecutivo*.
- Nota: en caso de no terminar el ejercicio en clase, los participantes deben terminar su plan y resumen en casa.



## PREGUNTAS PARA ARMAR UN PLAN DE NEGOCIOS

### I. Declaración de propósito – Antecedente

1. ¿Cuál es el nombre del negocio?

---

2. ¿Cuáles fueron sus razones para escoger este nombre?

---

---

3. ¿Qué le hizo escoger este negocio?

---

---

4. ¿Cuándo planea abrir el negocio y dónde?

---

### II. General

5. ¿Qué planea hacer o vender?

---

6. ¿Qué razones tiene para creer que este negocio encaja en la comunidad y que será rentable?

---

---

### III. Productos o servicios

7. Por favor describa su mercancía, producto o servicio en detalle.

---

---

8. ¿Cuáles son los principales beneficios de su mercancía, producto o servicio?

---

---



9. Por favor haga un dibujo o ponga una foto de su mercancía, producto o servicio.



**IV. Cliente, competencia, y precios**

*Cliente objetivo*

10. ¿Quién es su cliente objetivo – género, rango de edad, grupo económico?

---

---

*Competencia*

11. ¿Quiénes son sus competidores? ¿Cuántos hay?

---

---

12. ¿Cuál es su ventaja sobre sus competidores?

---

---

13. ¿Qué ventajas tienen ellos? ¿Cómo va a mejorar en esta área?

---

---

*Relaciones con los proveedores*

14. ¿Quiénes serán sus principales proveedores?

---

---







15. ¿Qué hará usted para conseguir el mejor precio y garantizar la calidad?

---

---

*Estrategia de precios*

16. ¿Cómo serán sus precios en comparación con las de sus competidores: más bajos, similares o más altos?

---

17. ¿Cuáles son sus razones para escoger esta estrategia de precios?

---

---

**V. Planes operacionales**

*Local*

18. ¿Cuál es el beneficio estratégico del local que escogió para el negocio?

---

---

19. ¿Va a alquilar un local o será propio?

---

20. ¿Cuánto serán sus pagos mensuales para arriendo o hipoteca?

---

---

21. ¿De cuántos metros cuadrados es el local/edificio?

---

22. ¿Cuánto estima usted que será el costo por hacer mejoras al local/edificio antes de abrir?

---

---





23. Dibuje cómo le gustaría el diseño de los espacios del local, los servicios básicos y muebles.

*Métodos de producción o provisión de servicios*

24. Describa cómo fabricará su producto u ofrecerá su servicio.

---

---

25. ¿Cuáles serán sus días y horario de operación?

---

---

*Análisis de tareas y plan de trabajo*

26. En preparación para abrir el negocio cada día, ¿cuáles preparativos diarios hará usted el día anterior, para asegurar que todo quede organizado para abrir en la mañana?

---

---

27. ¿Qué preparativos diarios hará usted al mediodía en preparación para el resto del día?

---

---





28. ¿Qué cosas será necesario hacer cuando vaya a cerrar?

---

---

29. Diseñe cómo será el proceso y entrega de su producto o servicio.

*Finanzas*

30. ¿Quién manejará el dinero y los registros financieros?

---

31. ¿Qué hará usted para proteger el dinero?

---

---

*Equipo* (Para responder a esta pregunta, recurra a la hoja de costos iniciales que llenaron en la clase anterior)

32. ¿A cuánto ascienden los costos iniciales de materiales, equipo y suministros?

---



33. ¿Están fácilmente disponibles los materiales y suministros necesarios?

---

*Capacidad – Límites de tiempo, personal y espacio físico.*

34. ¿Cuántos empleados planea tener?

---

35. ¿Cuál es la cantidad máxima de productos, prestación de servicio o ventas que este grupo puede producir?

---

*Control de calidad*

36. ¿Qué hará usted para cuidar su calidad en la fabricación o servicios?

---

---

*Costo unitario*

37. ¿Cuál es el costo unitario de fabricar su principal producto?

---

38. ¿Cuál es el costo básico de proveer sus servicios a cada cliente?

---

## **VI. Organización**

*Registro*

39. ¿Necesita registrar el negocio con el gobierno?

---

*Plan de gestión*

40. ¿Quién se involucrará en el inicio del negocio?

---

---

41. ¿Cuánta experiencia de negocios tiene usted? (Antecedentes de negocio, experiencia en gestión, educación, habilidades especiales, datos personales).

---

---



*Plan de personal*

42. ¿Planea emplear trabajadores inmediatamente?

---

43. ¿Cuáles habilidades son las más necesarias?

---

---

44. ¿Cuál es el salario promedio para un trabajador?

---

45. ¿Cuál es su estrategia para seleccionar empleados? (familia, creyentes, no-creyentes).

---

---

**VII. Plan financiero**

46. ¿Cuáles son sus metas financieras para el primer año?

---

---

47. ¿Cuáles son sus ingresos y egresos proyectados?

---

48. ¿Cuál es su presupuesto inicial? (Para responder a esta pregunta, recurra a la hoja de costos iniciales que llenó en la clase anterior).

---

49. ¿Cuáles son sus necesidades totales de fondos?

---

50. ¿Cómo planea conseguir los fondos necesarios?

---

---

51. ¿Cuánto invertirá en el negocio personalmente? (Efectivo, equipo, instalaciones, inventario).

---



- Cuando note que algunas personas están al punto de contestar todas las *Preguntas para armar un plan de negocios*, el facilitador les comenta lo siguiente a los participantes: “Cuando hayan contestado las *Preguntas para armar un plan de negocios*, pueden pasar a completar la *Guía para armar un resumen ejecutivo*. Use la información de las *Preguntas para armar un plan de negocios*, para contestar las preguntas en la guía, para entonces realizar un resumen ejecutivo con el que usted puede compartir su visión con otras personas de manera concisa.”



### GUÍA PARA ARMAR UN RESUMEN EJECUTIVO

(Dentro del paréntesis aparece el número de la pregunta del cuestionario anterior que le dará la información para responder lo siguiente).

1. ¿Cuál es el nombre que escogió para el negocio? (1)
2. ¿Qué le motivó a emprender este negocio? (3)
3. ¿Dónde planea abrir el negocio? (4)
4. ¿Quién es su cliente objetivo – género, rango de edad, grupo económico? (10)
5. ¿Quién se involucrará en el inicio del negocio? ¿Cuánta experiencia de negocio tiene? (40-41)
6. ¿Cuál es su ingreso proyectado para el primer año? ¿Cuántos gastos estima que tendrá? (46-47)
7. ¿Qué tan rentable debería ser en el primer año? (47)
8. ¿Cuáles son los costos iniciales totales? ¿Cuánto dinero/recursos personales está consignando para el negocio? ¿Cuál es su necesidad actual? (49-51)



### Actividad

#### Seleccionar un mentor profesional potencial

El propósito de esta actividad es brindarles a los participantes una oportunidad para seleccionar, de entre los miembros del equipo del currículo, un mentor profesional que les pueda acompañar a lo largo del proceso de lanzar su microempresa.



**Tiempo:** 10 minutos



### Instrucciones para el facilitador

- El facilitador comenta lo siguiente:
  - Hemos llegado al final de este currículo. En el transcurso de estas ocho lecciones, hemos aprendido los principios más fundamentales para lanzar una microempresa. Ahora, toca poner en práctica todo lo aprendido.
  - Ninguna empresa tendrá éxito si no cuenta con la iniciativa personal del emprendedor. Implica mucho tiempo, esfuerzo, imaginación y riesgo, pero el resultado final puede volverse un sustento para la familia y además para otros miembros de la comunidad.
  - Sin negar la importancia de la iniciativa propia, puede ser sumamente útil tener un compañero de viaje, alguien que ya ha recorrido el camino de emprender un negocio propio y puede brindar consejos y palabras de ánimo a la persona que está comenzando su propia iniciativa de negocio.
  - A lo largo de ese currículo, ustedes han ido conociendo a los miembros del equipo del currículo. Algunos de ellos han expresado que estarían dispuestos a servir de mentores profesionales a uno o dos de ustedes en el transcurso de los siguientes meses. Como un mentor profesional, ellos no brindarían apoyo financiero, sino sabiduría, consejos, sugerencias y otros tipos de acompañamiento para que ustedes no sientan que andan solos en este nuevo emprendimiento.
  - Voy a pedir que los miembros del equipo del currículo que quisieran ofrecer sus servicios como mentores profesionales levanten las manos, para que ustedes puedan identificar quiénes son. De pronto ustedes ya han conocido algo del trasfondo profesional de algunos de ellos, pero para refrescar sus memorias, cada uno de ellos va a compartir en un minuto cuál es su trasfondo profesional y/o las experiencias de emprendimiento que han tenido.
  - Mientras ellos se presentan, reflexionen si, con base en sus interacciones con estas personas, alguien le podría ser un mentor de confianza



con el cual se sentirían cómodos compartiendo los detalles de su nuevo emprendimiento y del cual estarían dispuestos a escuchar consejos y críticas.

- El facilitador le da a cada miembro del equipo del currículo un minuto para compartir su trasfondo profesional y experiencias de emprendimiento.
- Después, les comenta lo siguiente a los participantes
  - No deben sentirse obligados a escoger un mentor, pero en caso de que sí quisieran tener un mentor, vamos a tomar cinco minutos ahora para que ustedes puedan dialogar con uno de estos miembros del equipo del currículo, para intercambiar datos y tal vez definir un tiempo para sentarse juntos y explorar en más detalle qué tipo de relación de mentoreo podrían elaborar juntos.
  - Pueden anotar sus datos de contacto en su cuadernillo y agendar una primera reunión para explorar el acompañamiento en más detalle.
- Concédales a los participantes cinco minutos para dialogar, intercambiar datos y agendar un tiempo para reunirse con un mentor potencial, y después convoque a la gente una vez más para cerrar el currículo.

## Cierre

 **Tiempo:** 10 minutos

Reciba las preguntas o comentarios de los participantes y de los siguientes comentarios de ánimo a los participantes:



- Anímelos a completar su plan de negocios (tal vez con al apoyo del mentor) para poder compartir su visión con otros.
- Anímelos a completar su resumen ejecutivo (tal vez con al apoyo del mentor) donde compartan su visión claramente.
- Se recomienda que ellos digiten el plan de negocios y resumen ejecutivo, para que la información sea presentada de manera profesional.





- Agradézcales por su atención y anímelos a usar lo que han aprendido para iniciar su negocio.
- Dígales que ha sido una bendición compartir estas semanas con ellos.



Para terminar, el facilitador ora dando gracias a Dios por lo que los participantes han aprendido hasta el momento y que Dios les ayude a poner en práctica todo lo que han aprendido para así desarrollar un buen plan de negocios.



## Retroalimentación

Estimado/a facilitador/a, seguiremos mejorando este currículo. Por tanto, agradecemos su apoyo en saber cómo fortalecer esta lección. Siga las siguientes instrucciones para responder a un breve cuestionario sobre su experiencia de facilitar esta lección.

### Si usted tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Descargue la aplicación *Rayo del escáner QR* o *Lector códigos QR* a su celular inteligente.
2. Usando la aplicación, escanee el siguiente código:



3. Responda a las preguntas del cuestionario.

### Si usted no tiene un celular inteligente (*smartphone*)

1. Ingrese a la página [www.feydesplazamiento.org/materiales/economia](http://www.feydesplazamiento.org/materiales/economia) y seleccione la sección de “Retroalimentación”.
2. Baje a la sección del currículo *Desarrollo de la microempresa*, identifique la lección que acaba de concluir y seleccione el enlace indicado.
3. Responda las preguntas del cuestionario.

Si tiene alguna dificultad para responder a este cuestionario, por favor contacte a la administradora del proyecto de *Fe y Desplazamiento* en el correo electrónico [admin.tyd@unisbc.edu.co](mailto:admin.tyd@unisbc.edu.co), o al número 300 533 8115 (celular y WhatsApp).

## **Información sobre el proyecto de *Fe y Desplazamiento***

*Fe y Desplazamiento* es parte del proyecto de investigación institucional de la Fundación Universitaria Seminario Bíblico de Colombia (FUSBC), registrada ante el Ministerio de Educación de Colombia bajo el título "Respuesta al Desplazamiento Interno en Colombia". La investigación se realizó con un equipo internacional de más de 25 investigadores en los campos de psicología, sociología, política, economía, pedagogía y teología. Además, colaboraron 12 coinvestigadores que son líderes de comunidades en situación de desplazamiento y pastores y líderes de organizaciones sin ánimo de lucro con largas trayectorias trabajando con personas en situación de desplazamiento. La investigación se realizó en seis comunidades alrededor de Colombia, y con base en esta investigación se ha elaborado este currículo y otros currículos y cartillas del proyecto. Así, estos currículos y estas cartillas representan, no solo las perspectivas de unos profesores de teología, sino la sabiduría y experiencia de estudiosos en diversos campos: profesionales, pastores, líderes de ONGs y las mismas víctimas del desplazamiento forzoso.

La investigación ha sido financiada por la Templeton World Charity Foundation, Inc., bajo el título "Integral missiology and the human flourishing of internally displaced persons in Colombia". Las opiniones expresadas en la publicación son las de los autores y no necesariamente reflejan las perspectivas del Templeton World Charity Foundation, Inc.

## Información sobre este currículo

Este currículo, *Desarrollo de la microempresa*, es una adaptación del Manual de entrenamiento *What's In Your Hand*, inicialmente traducido al español bajo el título *Desarrollo de la pequeña empresa: ¿qué tienes en tu mano?* El currículo *What's In Your Hand* pertenece a *Global Disciples*, una organización sin ánimo de lucro cuyo objetivo consiste en entrenar a trabajadores de misiones y líderes eclesiales y en movilizar recursos de la iglesia para multiplicar el cuerpo de Cristo entre quienes aún no han escuchado el evangelio.

*Global Disciples* otorgó una licencia de uso de *Desarrollo de la pequeña empresa* a la FUSBC, para el propósito de adaptar el material para aplicación particularmente en el contexto del desplazamiento forzoso en Colombia. La adaptación se basó en los hallazgos del equipo de Economía de la investigación "Integral missiology and the human flourishing of internally displaced persons in Colombia". La adaptación incluyó la abreviación de contenido de 16 a 8 lecciones, ampliación de instrucciones, ajustes de lenguaje y ejemplos para una audiencia colombiana, y nueva diagramación, pero no se transformó completamente el contenido y sigue fiel a los principios originales del currículo y a la misión de *Global Disciples*.

La adaptación fue realizada por el Mag. Steve Rehner, el Dr. Christopher Hays, la Teol. Isaura Espitia Zuñiga, y los seminaristas July Paola Fernández Rojas, Ever Enrique Maestre Alvarado, Steban Andrés Villadiego Ramos. La FUSBC y el proyecto de *Fe y Desplazamiento* agradecen a *Global Disciples* por disponer *What's In Your Hand* para adaptación y distribución sin ánimo de lucro dentro del marco de proyecto.

