



**Título documento**  
**Aprender a planear**

**Autor**  
**Johana Romero Mahecha**

**Tipo de documento**  
**Documento resumen**

**Fecha**  
**2013**

## Tabla de contenido

- 1. PLANEE SU VIDA PARA EL ÉXITO
  - 1.1 Ciclo Deming (PHVA). La mejora continua
  - 1.2 CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO DE VIDA
  - 1.3 ¿QUÉ ES LA PLANEACIÓN EMPRESARIAL?
    - 1.3.1 Pasos para la planeación
    - 1.3.2 La planeación en la toma de decisiones
    - 1.3.3 Ilustración de los ocho interrogantes de la planeación
  - 1.4 LA ORGANIZACIÓN Y SU PROYECTO DE EMPRESA
    - 1.4.1 Las Tareas
    - 1.4.2 El Tiempo
    - 1.4.3 El Espacio
  - 1.5 ASPECTOS PARA EL CAMINO DEL EMPRENDIMIENTO
- 2 Referencias bibliográficas

## APRENDE A PLANEAR

### 1. PLANEE SU VIDA PARA EL ÉXITO

La planeación es decidir e identificar los objetivos que se van a alcanzar en un tiempo determinado para lograr un fin específico. Posteriormente se plantea la metodología para alcanzarlos. En esencia, la palabra planeación consiste en formular un plan o un patrón de las futuras actividades; para ello se requiere la facultad de prever, de visualizar, del propósito de ver hacia delante, de prospectar.

En ese sentido, la planeación propicia el desarrollo de todos nuestros proyectos, reduce los riesgos y maximiza el aprovechamiento de los recursos y el tiempo.

Estamos en continuo desarrollo, cambio y aprendizaje de las experiencias cotidianas. Nuestra vida es bastante compleja y genera siempre un interrogante: ¿Qué sucederá? Ello nos lleva a entender que todos los ámbitos de nuestra existencia se encuentran en constante movimiento.

Lo cierto es que a pesar de los distintos cambios a los que nos enfrentamos día a día, el común de las personas no sabe planear sus vidas para el futuro, ya sea para el corto, mediano o largo plazo, pues desconoce la importancia y la gran utilidad que tiene fijarse metas y objetivos, lo cual permitirá lograrlos con seguridad en el porvenir.

Si usted tiene claro lo que desea, podrá establecer metas, objetivos y posteriormente las estrategias para lograrlos. Esto lo llevará a la realización plena en todos los ámbitos de su vida, ya que siempre estará tomando **acción**.

Planear su vida con éxito requiere definir lo que usted quiere lograr, lo que desea; luego, fijar con precisión la meta y manejarla por escrito. Esto es muy conveniente, ya que cuando se escribe se está programando la mente para entender la meta, el objetivo. Por eso, su plan debe tener un cómo y un cuándo.

#### 1.1 Ciclo Deming (PHVA). La mejora continua

Desarrollado en la década de 1920 por Walter Shewhart y popularizado por Deming, el PHVA (Planificar, Hacer, Verificar y Actuar) se conoce como Ciclo de Deming y está presente en todas las áreas de nuestra vida profesional y personal.

Cuando en un proceso se aplica el ciclo de mejora continua (PHVA), se adoptan una serie de acciones que permiten ejecutar el proceso de forma que su capacidad y su eficacia aumenten.

Cree en ti... emprende. Documento resumen. 2013.

© Bogotá Emprende. Prohibida la reproducción total o parcial bajo cualquier forma.



Con el proceso actualizado, su ejecución debe seguir un nuevo ciclo PHVA que permita la gestión del proceso.



Gráfica 1

### **Planificar**

Establecer los objetivos y procesos necesarios para conseguir resultados de acuerdo con los requisitos del cliente y las políticas de la organización.

### **Hacer**

Implementar los procesos.

### **Verificar**

Realizar el seguimiento y la medición de los procesos y los productos respecto a las políticas, los objetivos y los requisitos para el producto, e informar sobre los resultados.

### **Actuar**

Tomar acciones para mejorar continuamente el desempeño de los procesos.

## **1.2 CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO DE VIDA**

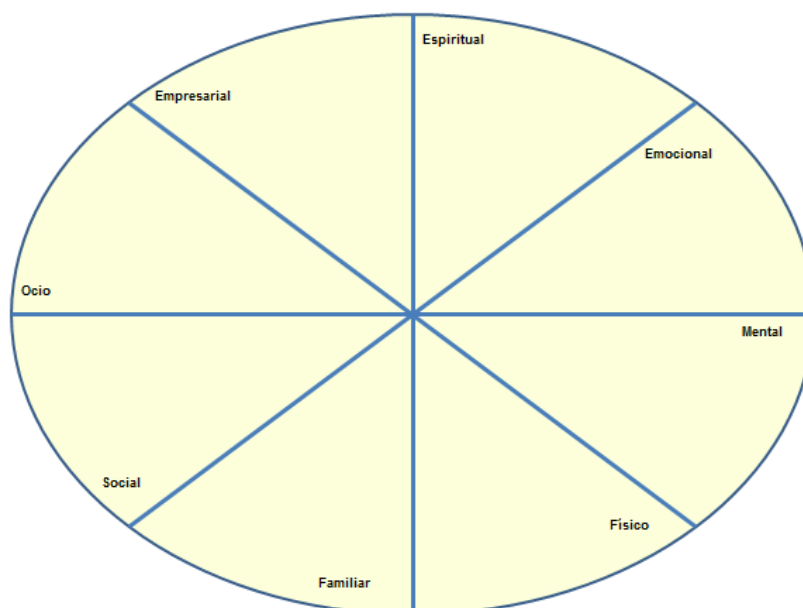
*“Toda persona tiene una vocación o misión específica en la vida. Toda persona debe llevar a cabo un designio concreto que exige su cumplimiento. Por ello es irremplazable, y su vida irreplicable. De este modo la tarea de cada persona es única, así como la oportunidad específica de realizarla”.*

Viktor E. Frankl. *El hombre en busca de sentido*.

En términos generales, un proyecto de vida le da un porqué y un para qué a la existencia humana. Es todo aquello que se puede llegar a ser y hacer. Es saber quién soy y cómo soy; además, plantea metas a corto, mediano y largo plazo en las diferentes áreas de la vida.

Identificar lo que usted considera verdaderamente importante (sus valores esenciales) proporciona una base sólida, ya que le permite señalar temas comunes o áreas específicas de su vida donde hace falta más orden.

### CONTRUYE TU PROYECTO DE VIDA



Gráfica 2

La planeación de la vida es un proceso que tiene como finalidad la creación de un proyecto de vida en cada individuo; es todo un arte, una disciplina que va encaminada al autoconocimiento. Es la detección de las habilidades y limitaciones, de la capacidad de autoaprendizaje y el conocimiento pleno de sus motivaciones y objetivos.

Planear la vida es tener una filosofía personal y un estilo propio para vivir. Las personas pueden ser felices cuando su vida está en equilibrio, esto es, cuando los diferentes aspectos de su vida están balanceados (afectivo, laboral o empresarial, social, espiritual, material, físico, financiero, ocio...).

### 1.3 ¿QUÉ ES LA PLANEACIÓN EMPRESARIAL?

La planeación es el estudio, análisis, investigación y cálculos para el diseño de un camino, el cual conduzca al logro de un objetivo, dado un tiempo y espacios establecidos, con una cuantificación total, en situaciones concretas, claras y específicas, con datos de costos y un milimétrico plan de acción (Tapias, 2000).

#### 1.3.1 Pasos para la planeación

Cree en ti... emprende. Documento resumen. 2013.

© Bogotá Emprende. Prohibida la reproducción total o parcial bajo cualquier forma.

Etapas que intervienen en el proceso de la planeación:

1. Establecer la necesidad de cambio y tener conciencia de la oportunidad	Primera Terna
2. Realizar un diagnóstico	
3. Determinar, diseñar y redactar objetivos	
4. Listar alternativas y posibilidades	Segunda Terna
5. Analizar las alternativas presentadas	
6. Seleccionar la mejor alternativa	Tercera Terna
7. Presupuestar el costo del plan y el logro de su objetivo	
8. Escoger un plan alterno con una alternativa adicional a la seleccionada en primera instancia	
9. Tomar la decisión basada en los ocho pasos citados	

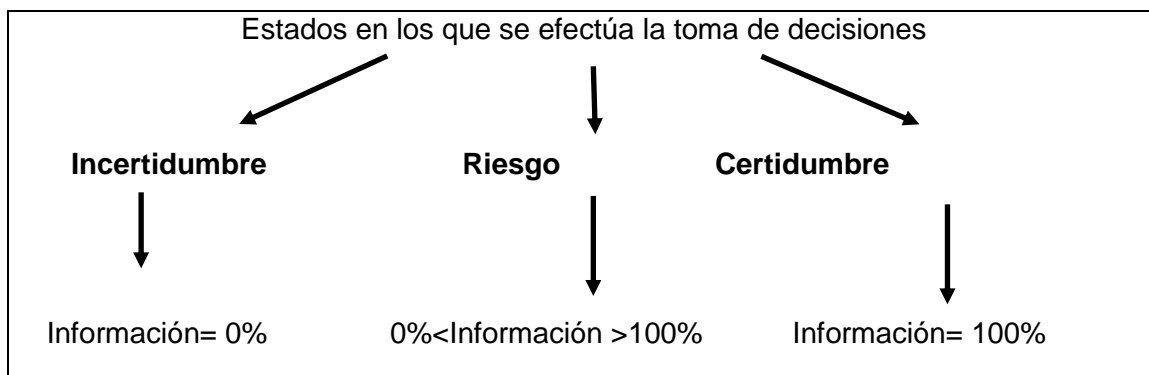
Los cuatro grandes propósitos de la planeación son:

1. Lograr objetivos y fijar la atención en ellos
2. Diseñar estrategias prácticas
3. Establecer mecanismos de control
4. Tomar decisiones acertadas

La planeación es importante porque:

- a) Mejora la **administración**
- b) Ayuda a realizar una **administración por objetivos**
- c) Elimina la **incertidumbre**
- d) Minimiza el **riesgo**
- e) Conduce a la **certidumbre**
- f) Contribuye a mejores **resultados económicos**
- g) Permite **ordenamiento y organización**
- h) Asegura el éxito al brindar **eficiencia y efectividad**
- i) Brinda **confianza** y da **seguridad**
- j) Disminuye los **errores**, casi hasta desaparecerlos
- k) Facilita llegar a **conclusiones certeras**
- l) Logra la **productividad**

### 1.3.2 La planeación en la toma de decisiones



Gráfica 3

El liderazgo y la gerencia se ejercen usualmente en el estado de riesgo, y el éxito del ejecutivo radica en su habilidad para recibirlo y administrarlo. Por ello, al líder se le denomina el manejador del riesgo y esto constituye su calidad gerencial.

Es insensato tomar decisiones en estado de incertidumbre, es decir, cuando la información es igual a cero. Sin embargo, no espere a tomar decisiones hasta que se logre la certidumbre, o sea, cuando la información sea igual a 100%, puesto que podría nunca decidir, ya que es utópico alcanzar la certidumbre o la información total.

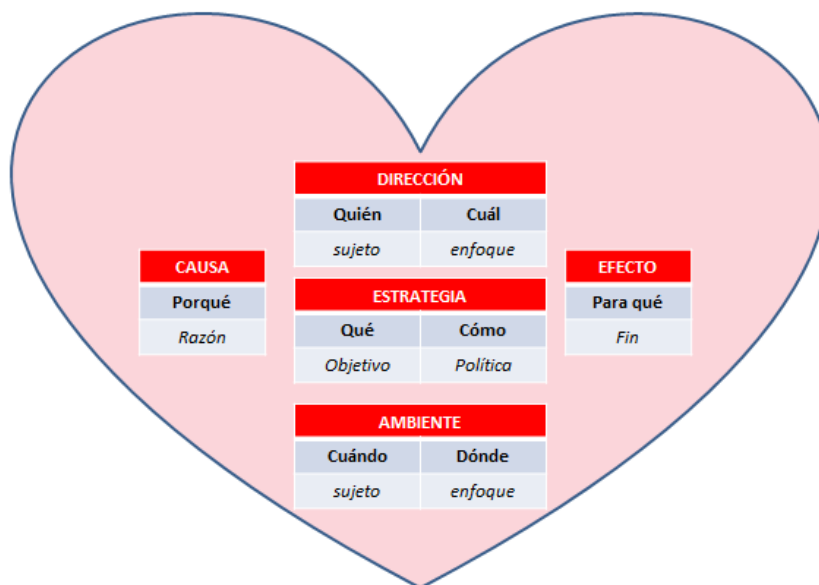
### 1.3.3 Ilustración de los ocho interrogantes de la planeación

Procedimiento memotécnico y comparativo, con base en el corazón como órgano vital.

Con el dibujo del corazón (gráfica 5) se hace alusión a lo importante y vital que es la planeación en una empresa o entidad cualquiera.

Por asociación, la planeación en una empresa es su corazón, siendo letales las fallas en él. En su interior están los ocho interrogantes básicos, cuyas respuestas conducen al montaje, armada y diseño de la planeación.

Dichos interrogantes se ubican por parejas con un título que las integra. Estos, a su vez, tienen su respectivo elemento o concepto, el cual describe e identifica individualmente los ocho aspectos.



Gráfica 4

Jairo Tapias Ospina. *Desarrollo empresarial. Guía para la creación de empresas. Fomento al espíritu empresarial*, Corporación Universitaria de Colombia.

## 1.4 LA ORGANIZACIÓN Y SU PROYECTO DE EMPRESA

Al iniciar un proyecto, los emprendedores están expuestos a múltiples frentes de acción, pues es el momento para recopilar información, depurar la idea de negocio, entender sus implicaciones legales, definir el lugar para el negocio, el nombre, el producto, los precios. En esta etapa se realiza el análisis de competencias y se tramitan permisos y certificaciones.

Dentro de la vasta información que recibe el emprendedor de diferentes fuentes, se pueden identificar tres pilares que requieren gestión: las tareas, el tiempo y el espacio.

- 1.4.1 Las Tareas** (el qué): son todos aquellos asuntos pendientes que requieren acción. Se desencadenan como resultado de las reuniones, lecturas, charlas, citas, los proyectos, las ideas y los documentos que se reciben. Un sistema confiable y práctico para administrar las tareas es definitivo a la hora de avanzar en el desarrollo del proyecto emprendedor; de lo contrario, los asuntos pendientes se diluyen, no se ejecutan o se realizan a destiempo.
- 1.4.2 El Tiempo** (el cuándo): los asuntos pendientes se ejecutan en el tiempo, así como los eventos o citas suceden en el tiempo. Un adecuado manejo de registros en el calendario ofrece la tranquilidad del cumplimiento de los asuntos, así como de los compromisos con otros y con uno mismo.
- 1.4.3 El Espacio** (el dónde): el emprendedor se moviliza con mucha frecuencia, pues extrae la información y gestiona los trámites en diferentes lugares y fuentes. No obstante, existirá un lugar físico o sede donde se centralicen las operaciones.

## 1.5 ASPECTOS PARA EL CAMINO DEL EMPRENDIMIENTO

Bogotá Emprende ha desarrollado un formato que permite visualizar las fichas que se deben tener en la mira en el proceso emprendedor, las cuales se explican a continuación:

La búsqueda de una idea para crear empresa no tiene mucho sentido si se plantea desconectada de nosotros como personas; esto conlleva trabajo, empeño y dedicación para contestar finalmente la pregunta: ¿Cómo voy a ganar dinero con lo que quiero hacer?

Un creador de empresa o empresario requiere tener una **visión global** del entorno, de lo que sucede a su alrededor. Para ello, debe desarrollar habilidades de investigación, concentración y **sentido común**. En términos de negocio, el sentido común es clave porque determina si un mercado es atractivo, está interesado o si hay gran cantidad de compradores potenciales de un producto o servicio; asimismo, el sentido común permite observar al cliente, el entorno y las empresas.

Finalmente, un emprendedor necesita tener **determinación**, debe tener fe en lo que hace y actitud para llevar a cabo su emprendimiento con el fin de hallar una idea de negocio exitosa. Tener una **idea de negocio** clara y definida es haber hecho un estudio macro del





sector al que se desea ingresar; por ejemplo, si su deseo es abrir un jardín infantil, el sector que debe investigar es el educativo, desde tres frentes: **tendencias, necesidades e innovaciones**.

Es importante observar cómo a ese sector lo afecta el entorno, es decir, el **PESTAL** (los aspectos político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal). Con ello es posible potencializar esa iniciativa empresarial, conocer la competencia, los clientes y los proveedores, los comportamientos de la actividad económica, etc. Estar monitoreando el mercado al que se quieren dirigir cambios o políticas se convierte en **una tendencia y una necesidad**.

El documento *Cómo identificar una idea de negocio. Ocho tips*, de Bogotá Emprende, aclara los elementos que se deben tener en cuenta para una idea de negocio:

*“La idea de negocio es el resultado de identificar una oportunidad en el mercado, para hacer dinero.*

- 1. **Determina el cliente que quieres atender.** Para ello, debes saber dónde se ubica y qué características demográficas tiene.*
- 2. **Identifica la necesidad que deseas satisfacer.** Esto no es lo mismo que conocer qué actividad quieres realizar. Por ejemplo, la BMW satisface la necesidad de movilizarte con estatus, y su actividad es producir automóviles.*
- 3. **Define cómo comunicarle al cliente tu oferta.** El negocio que pretendes llevar a cabo debe promocionarse permanentemente, es decir, debes apoyarte en, por lo menos, tres medios de comunicación (por ejemplo, web, tarjetas de presentación y radio).*
- 4. **Ten claro cómo será la distribución de tu producto o servicio para que llegue a tu consumidor.** La distribución es directa, si tú mismo entregas el bien o el servicio al consumidor, o indirecta, si para que esto ocurra te vales de un intermediario.*
- 5. **Diferencia tu idea de negocio.** Debes tener claro qué hace diferente tu oferta respecto a tu competencia; verdaderamente, esto te dará ventajas para ganar clientes. Puedes hacer diferencia en el producto, en el precio, en la promoción o en la distribución, o en una combinación de estos.*
- 6. **Determina el rango que tendrá la inversión que debes hacer.** Al tener conciencia de los recursos con que realmente cuentas, aterrizas tu idea; al sobreestimar tus posibilidades de acceder regularmente a recursos, te frustras. Si tus posibilidades son, por ejemplo, de \$20.000.000 de recursos propios, seguro que te pueden financiar \$60.000.000 u \$80.000.000 más, como máximo. Esto no quiere decir que tu sueño de tener una empresa grande se frustré, solo que debes ser sensato al conocer cuál es tu verdadero punto de partida.*
- 7. **Investiga cuál es el precio que tu cliente potencial está pagando por satisfacer la necesidad que tú también quieres satisfacerle.** Con trabajo de campo, puedes pasar por cliente incógnito de tu competencia o puedes hacer un pequeño sondeo con tus clientes potenciales, preguntándoles cuánto pagan por ese bien o servicio.*
- 8. **Para tener una idea definitiva y clara de tu negocio, responde esta pregunta: ¿cuál es el producto o servicio que voy a ofrecer?** Es clave conocer bien la elaboración del producto y la prestación del servicio, según sea*



*el caso. Esta información te dará mayor certeza de las exigencias tecnológicas que debes cumplir y, por supuesto, así no habrá sorpresas”.*

Teniendo clara la **idea de negocio**, entran en juego herramientas de apoyo para disminuir el riesgo, como el **plan de empresa**. Es un documento que formula de manera clara, coherente y pertinente la idea de negocio que el emprendedor pretende poner en marcha, con el objetivo de determinar si el modelo de negocio con el que busca salir al mercado es viable o no. Un plan de empresa sirve para:

- Definir el modelo de negocio
- Reflexionar sobre el proyecto empresarial
- Planificar la puesta en marcha de la empresa
- Disponer de una carta de presentación para presentar a terceros (bancos, instituciones, posibles socios...)
- Determinar y definir los recursos y fuentes de financiamiento – acceso a financiamiento
- Determinar la viabilidad de la idea de negocio

Además de comprender el entorno, se debe entender que hay unos **actores** que entran a formar parte del proceso emprendedor: unos **actores internos** como la familia, amigos que pueden influir, etc. Es pertinente estar seguros de que ellos nos apoyan o no, a fin de establecer estrategias que eviten involucrarnos de manera personal en nuestras decisiones. Otro **actor interno** soy **yo**, qué quiero yo dentro del proceso emprendedor, debo hacer conciencia si emprender es mi opción de vida, si lo que deseo desarrollar lo comprendo y me apasiona.

Por otra parte, también hay **actores externos** que nos pueden apoyar dentro del proceso: **entidades técnicas y operativas**, como los centros de desarrollo tecnológico, ministerios, agremiaciones con información actualizada sobre el entorno; **entidades de apoyo empresarial** como Bogotá Emprende que forma a los creadores y empresarios desde todas las áreas (mercadeo, producción, organización y gestión, jurídico, financiero) y pone espacios para que los emprendedores generen redes de contacto, o **entidades de apoyo financiero** que prestan recursos.

Crear empresa no es solo tener una idea, es una conexión de elementos que se deben tener claros para comprender el mundo empresarial y reconocer que el personaje principal en este proceso es el emprendedor.



Gráfica 11

Juego de habilidades “Entrénate para emprender”. Bogotá Emprende  
Cámara de Comercio de Bogotá

**“La esencia del emprendedorismo no está relacionada con hacer dinero, sino con las ganas de hacer del mundo un lugar mejor”.**

Guy Kawasaki, fundador y director ejecutivo de Garage Technology Ventures.



## Referencias bibliográficas

- Alonso, Carlos (2009). *De ejecutivo a empresario. Reflexiones prácticas de un empleado convertido en empresario*, España: Díaz de Santos.
- Cámara de Comercio de Bogotá (2007). *Creatividad, innovación y redes. Modelo Empresarial*. Diplomado de Logos-Desarrollo de Competencias Emprendedoras, Bogotá.
- Cámara de Comercio de Bogotá (2007). *Del dominio al talento, gestión gerencial*. Diplomado de Logos-Desarrollo de Competencias Emprendedoras, Bogotá.
- Frankl, Viktor E. (1991). *El hombre en busca de sentido*, Barcelona: Herder.
- González, José Alonso. *Referencias al origen del concepto emprendedor*, En : [http://www.google.com.co/#hl=es&sclient=psy-ab&q=Referencias+al+origen+del+concepto+emprendedor&oq=Referencias+al+origen+del+concepto+emprendedor&gs\\_l=serp.12...3767.3767.0.5108.1.1.0.0.0.153.153.0j1.1.0...0.0...1c.1.Z2tsBx3GGk4&pbx=1&bav=on.2.or.r\\_gc.r\\_pw.r\\_qf.&fp=2c95b0af736d0080&bpcl=35466521&biw=1600&bih=719](http://www.google.com.co/#hl=es&sclient=psy-ab&q=Referencias+al+origen+del+concepto+emprendedor&oq=Referencias+al+origen+del+concepto+emprendedor&gs_l=serp.12...3767.3767.0.5108.1.1.0.0.0.153.153.0j1.1.0...0.0...1c.1.Z2tsBx3GGk4&pbx=1&bav=on.2.or.r_gc.r_pw.r_qf.&fp=2c95b0af736d0080&bpcl=35466521&biw=1600&bih=719)
- Ministerio de Educación Nacional, República de Colombia. *Colombia aprende. La red del conocimiento*, Bogotá.
- Molina, Mauricio y Torres, Islena (1997). *Empresarialidad sostenible como estrategia cultural para el desarrollo regional. Manual de Formadores – asesores*, Bogotá: Cámara de Comercio de Bogotá – Misión Empresarial Universitaria.
- Morales Cobo, Patricia (2009). *Cómo organizarte adecuadamente para el montaje de tu nueva empresa*. Documento Contenido Matriz.
- Mumford, Jenni y Potdevin, Phiplip (2012). *Coaching para dummies. Cómo aplicar las técnicas del coaching para dar mayor equilibrio y sentido a su vida*.
- Dominancia cerebral. En: <http://dominanciacerbral.blogspot.com/2006/11/aplicacin-del-test-benziger-de.html>
- Schnarch Kirberg, Alejandro y Schnarch González, David (2010). *Marketing para emprendedores. Cómo identificar oportunidades y desarrollar empresas exitosas*, Bogotá: Ecoe.
- Tapias Ospina, Jairo (2000). *Desarrollo empresarial. Guía para la creación de empresas. Fomento al espíritu empresarial*, Bogotá: Corporación Universitaria de Colombia.
- Artículo Noveduc, Buenos Aires, febrero de 2009.
- *Finanzas personales*. En: [http://biblioteca.itson.mx/oa/desarrollo\\_personal/oa13/proyecto\\_vida/p6.htm](http://biblioteca.itson.mx/oa/desarrollo_personal/oa13/proyecto_vida/p6.htm)
- *Hemisferios cerebrales y el procesamiento de la información*. En: <http://www.personarte.com/hemisferios.htm>
- *Modelo Alan Gibb*. En: <http://empresario.wikispaces.com/Modelo+de+Alan+Gibb>
- *Planea tu vida para el éxito*. En: <http://crearunaempresaya.wordpress.com/2011/01/01/planea-tu-vida-para-el-exito/>
- *Toma el control sobre tus finanzas*. En: <http://www.secretosdeprosperidad.net/finanzas/finanzas-personales/toma-el-control-sobre-tus-finanzas/>