 Liceo José Victorino Lastarria

 Rancagua

 “*Formando Técnicos para el mañana”*

Unidad Técnico-Pedagógica

**ASIGNATURA EMPRENDIMIENTO Y EMPLEABILIDAD, 4tos MEDIOS.**

**Nombre: …………………………………………… Curso: …………….. Fecha: ………………**

**Profesor: FELIPE CAMPOS R.**

**Fecha: Semana 15, del 07 al 11 de septiembre de 2020**

**OA7: Repaso y Explicación y definición de Plan de Negocio, identificando la importancia para la elaboración de un proyecto en particular y evaluar las características de tal proyecto para su posterior presentación.**

**OBJETIVO DE LAS CLASE: Retroalimentación y repaso de concepto de Plan de Negocio como herramienta para el futuro emprendedor, en donde explique el contenido en términos generales de lo que será o tratará su proyecto en particular.**

**ACTIVIDAD: Observe la Síntesis de materia y responda sus guías, enviando un mail a los correos del profesor. En Caso de no contar con computador, en su cuaderno copiar pregunta y respuesta, Trabaje con lápiz pasta y letra clara, y enviar a través de fotografía al mail.**

**Síntesis de Materia:** **¿Qué es el Plan de Negocio?**

**El plan de negocio es un documento en el que se plantea un nuevo proyecto comercial centrado en un bien, en un servicio, o en el conjunto de una empresa.** A través del contenido del plan de negocio, la compañía trata de evaluar las características de este proyecto para su posterior presentación.

En el plan de negocio se estudia el **entorno** de la empresa, analizando y evaluando los posibles resultados si se lograran los objetivos marcados en el proyecto. Para ello, es importante que el plan de negocio contenga en sus páginas las diversas variables que conforman sus objetivos y los recursos que serán necesarios dedicar a los mismos para iniciar su funcionamiento y para conseguir alcanzar esos objetivos.

Por lo tanto, este documento se redacta antes de la realización de una inversión o al comienzo de un negocio. Recoge los sucesivos pasos o etapas necesarios para su desarrollo y consecución de las metas definidas. En ese sentido, es habitual que los **emprendedores** elaboren uno de cara a plantear su línea a seguir en el futuro.

**Componentes de un plan de negocio**

Si nos referimos a la composición del plan, pueden encontrarse generalmente los siguientes puntos de análisis:

* Visión general de la empresa.
* Productos o servicios y cómo se producen.
* Descripción del modelo de negocio.
* Estados de flujo de efectivo. Detallando todos los posibles ingresos y gastos.
* Proyecciones y estimaciones financieras de los ingresos y gastos antes mencionados, así como de otros factores.
* Identificación de la dirección ejecutiva y el equipo directivo.
* Dentro de las directrices que se marcan dentro del plan, pueden encontrarse las diferentes alternativas que el negocio a poner en marcha supone. Todo con la idea de estudiar su viabilidad económica o técnica. Es decir, se plantea si la consecución de objetivos es posible desde un punto de vista financiero, si este trabajo se traducirá en beneficios en un tiempo determinado y si la empresa tiene los medios suficientes para ponerlo en marcha.
* La elaboración de un plan de negocio es fundamental cuando se lanza un nuevo producto o servicio o cuando se buscan nuevas metas empresariales. Esto es porque dicho plan se da a conocer para buscar financiación externa o para que tenga la aprobación necesaria de los directivos de la compañía a la hora iniciar el proyecto. Por este motivo, el plan debe ofrecer una imagen sólida y bien detallada de lo propuesto en él.

**Estructura del plan de negocio**

Un buen plan de negocio debe ser completo y abarcar con totalidad los aspectos y factores principales que conforman el proyecto a analizar con todo detalle. También deberá estar correctamente organizado para su fácil y rápida consulta. Recoge el funcionamiento de varias áreas de la empresa que podemos resumir en:

* **Estructura de la administración de la empresa:** Estatutos, administradores de la sociedad y sus funciones.
* **Estructura jurídica y mercantil:** Constitución de la sociedad, tramitaciones mercantiles y fiscales.
* **Estructura económica de la empresa:** Entorno, mercado, objeto de la actividad y competencia.
* **Plan de marketing**: Indica cómo la firma pretende efectuar sus esfuerzos de ventas.
* **Planificación de las ventas:** Estimaciones, sistemas de ventas y gestión de cobros y pagos.
* **Gestión de recursos humanos:** Selección, formación, coordinación y políticas salariales.
* **Plan financiero y contable:** Valoración de inversiones y proyectos, gestión de flujos de caja, gestión de capital social y pasivos.

**Actividad a desarrollar**

**Estimados Alumnos, la actividad a desarrollar en esta guía será leer las páginas 33, 34 y 35. del libro de Emprendimiento y luego contestar las preguntas de la página 33 del caso aplicado (Libro recoge la Historia de chilenos emprendedores que lucharon por sus sueños) y los puntos 2, 3, 4, 5 y6 de la página 35 del caso aplicado (Marcelo Guital, uno de los emprendedores más exitosos de chile). Su respuesta será evaluada conforme al contenido de las clases.**

**Ticket de Salida**

**Con respecto al ticket de salida, este deberá ser respondido por los alumnos que no tienen conectividad con las clases de videoconferencia.**

1.- De acuerdo a lo leído en el caso de Marcelo Guital de la página 23 y 35, efectúe un breve resumen de lo que comprendió en la lectura.

**“La derrota no es el peor de los fracasos. No intentarlo es el verdadero fracaso”**

**(George Edward Woodberry) BUENA SUERTE.**

**Por favor enviar el desarrollo de la guía al mail:**

**felipe.campos@liceo-victorinolastarria.cl**