



COMPLEJO EDUCACIONAL SAN ALFONSO  
FUNDACIÓN QUITALMAHUE  
Eyzaguirre 2879 Fono- 22-852 1092 Puente Alto  
[planificacionessanalfonso@gmail.com](mailto:planificacionessanalfonso@gmail.com)  
[www.colegiosanalfonso.cl](http://www.colegiosanalfonso.cl)



## MÓDULO: EMPRENDIMIENTO Y EMPLEABILIDAD

NIVEL: CUARTO MEDIO

CURSO: 4° B

### ACTIVIDAD Nº 5

Aprendizaje Esperado N°1: Diseña y ejecuta un proyecto para concretar iniciativas de emprendimiento, identificando las acciones a realizar, el cronograma de ejecución y los presupuestos, definiendo alternativas de financiamiento y evaluando y controlando su avance.

#### PLAN DE NEGOCIOS

Es un documento escrito que incluye básicamente los objetivos de tu empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de inversión que requieres para financiar tu proyecto y soluciones para resolver problemas futuros (tanto internos como del entorno).

También en esta guía se ven reflejados varios aspectos clave como: definición del concepto, qué productos o servicios se ofrecen, a qué público está dirigida la oferta y quiénes son los competidores que hay en el mercado, entre otros. Esto sin mencionar el cálculo preciso de cuántos recursos se necesitan para iniciar operaciones, cómo se invertirán y cuál es el margen de utilidad que se busca obtener.

Contrario a lo que algunos emprendedores imaginan, desarrollar un plan de negocios resulta menos complicado de lo que parece. Si bien cada proyecto es diferente, **todo parte de tener una idea y materializarla por escrito** con base en cinco puntos básicos:

**-Estructura ideológica.** Incluye el nombre de la empresa, así como la misión, visión, valores y una descripción de las ventajas competitivas del negocio

**-Estructura del entorno.** Se fundamenta en un análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa, así como del comportamiento del sector en el que se desarrolla, tendencias del mercado, competencia y clientes potenciales

**-Estructura mecánica.** Aquí se enlistan las estrategias de distribución, ventas, mercadotecnia y publicidad, es decir, qué acciones hay que ejecutar para lograr el éxito de la idea de negocios.

**-Estructura financiera.** Este punto es esencial pues pone a prueba –con base en cálculos y proyecciones de escenarios– la viabilidad de la idea, hablando en términos económicos, y si generará un margen de utilidad atractivo.

**-Recursos humanos.** Ayuda a definir cada uno de los puestos de trabajo que se deben cubrir y determina los derechos y obligaciones de cada uno de los miembros que integran la organización. No importa si estás iniciando tú solo, esto será tu base para asegurar el crecimiento de tu empresa.

## **Actividad:**

En base a lo que has desarrollado en las guías anteriores sobre el proyecto de emprendimiento (en forma grupal o individual) tendrás que completar el siguiente plan de negocios:

### 1.- Identificación de los competidores:

¿Quiénes son mis principales competidores?

¿Cuáles son los productos que ofrecen nuestros competidores?

¿Cuáles son las ventajas de nuestros productos frente a las de nuestros competidores?

¿Cuáles son las debilidades de tu producto frente a los de nuestros competidores?

### 2.- Estrategias de comunicación:

Se describe la imagen y publicidad que llevamos a cabo en el negocio.

- Métodos promocionales usados: (cómo das a conocer tu marca a los clientes)
- Medios utilizados para difundir
- Logo de mi negocio (dibújelo o péguelo)
- Fotos de mis productos

### 3.- Proceso de producción:

### 4.- Proceso de formalización:

Investigar cómo y dónde se hacen los siguientes trámites:

- Iniciación de actividades
- Patente formal
- Otro permiso que requiera su emprendimiento

### 5.- Distribución o puntos de ventas:

Cómo hacer llegar el producto y/o servicio al consumidor final.

- Puntos de ventas:

### 6.- Costos y ventas:

Identifique y mencione los principales costos asociados a su negocio.

**Costos Fijos.** Son aquellos que siempre deberás pagar, independiente del nivel de producción de tu negocio o emprendimiento. Puedes tener meses que no produzcas o vendas, pero en los que de todas formas deberás pagar.

**Costos Variables.** Son aquellos que deberás pagar para producir tus productos o prestar tus servicios. Mientras mayor sea el volumen de tu producción, más costos variables deberás pagar.

- Costos fijos:

- 1.-
- 2.-
- 3.-
- 4.-
- 5.-

- Costos variables:

- 1.-
- 2.-
- 3.-
- 4.-
- 5.-