



PLAN DE NEGOCIO

programa
YO EMPRENDO
semilla



► Solange Valdebenito



► Emerson Martínez

ÍNDICE

[1]	MIS DATOS DE CONTACTO	5
[2]	MIS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS	6
[3]	UN DIAGNÓSTICO PARA MI NEGOCIO	7
[4]	LAS METAS DEL NEGOCIO	9
[5]	PRODUCTOS O SERVICIOS	11
[6]	COSTOS	12
[7]	EL PRECIO DE MIS PRODUCTOS O SERVICIOS	14
[8]	PLANIFICACIÓN DE MI NEGOCIO	16
[9]	GASTOS INICIALES CONSIDERADOS PARA MI NEGOCIO	18
[10]	EL FINANCIAMIENTO DE MI NEGOCIO	19
[11]	GLOSARIO	22
[12]	MIS COMENTARIOS FINALES	25

El objetivo del Plan de Negocio es proponer una forma fácil y práctica de organizar su trabajo independiente.

A través de sus páginas y con el apoyo de un profesional, podrá resolver dudas y realizar ejercicios. Y una vez terminada su participación, podrá utilizar este cuaderno para recordar lo aprendido y revisar algunas ideas. Esperamos que le sirva.

[1] DATOS DE CONTACTO

La primera actividad será escribir sus datos personales

Nombre →

RUT →

Fecha de nacimiento →

Edad →

Dirección →

Comuna →

Región →

Teléfono de contacto →

Email →

Mi idea de negocio (rubro y breve descripción):

[3] UN DIAGNÓSTICO PARA MI NEGOCIO

A continuación, le proponemos hacer un análisis FODA de su negocio o idea de negocio.

→ Fortalezas

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

→ Debilidades

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

→ Oportunidades

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

→ Amenazas

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

En base a lo que reflexionó en la página anterior, responda estas preguntas:

¿Qué quiero o voy a vender?

.....

.....

¿De qué espacio, equipamiento y herramientas dispongo para iniciar mi trabajo?

.....

.....

¿Dónde venderé? ¿Dónde me instalaré?

.....

.....

¿Hay negocios similares cerca?

.....

.....

¿Cómo venderé el producto o servicio?

.....

.....

¿Quiénes serán mis clientes?

.....

.....

¿Qué puedo hacer para mejorar mi negocio?

.....

.....

[4] LAS METAS DEL NEGOCIO

Siempre es necesario revisar y pensar lo que vamos a hacer.
Decidir cuáles serán las metas del negocio.

¡Una meta nos sirve cuando es clara, medible y se puede alcanzar!

Las preguntas que nos tenemos que hacer son:

→ **¿Cuáles son las metas que me propongo alcanzar?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

→ **¿Cómo lo lograré?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

→ **¿Cuándo lo lograré?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[7] EL PRECIO DE MIS PRODUCTOS O SERVICIOS

Es necesario saber cuánto vale el producto o servicio que quiero vender en el mercado y cuánto está dispuesta a pagar la gente (los clientes).

Costos fijos y variables por producto o servicio
(Incluido el valor de mi trabajo)



A large area with horizontal dotted lines for writing, spanning the width of the page below the header.

[8] PLANIFICACIÓN DE MI NEGOCIO

A continuación, le presentamos una forma de planificar. El orden que le proponemos le ayudará a organizar las actividades en tres áreas:

1- Actividades de producción y gestión

.....

.....

.....

.....

.....

2- Actividades de comercialización

.....

.....

.....

.....

.....

3- Actividades de redes de apoyo

.....

.....

.....

.....

.....

Anote las actividades más importantes de producción y gestión de su negocio:

Actividades

Plazos

Posibles proveedores

1

Anote, ahora, las actividades más importantes de comercialización de su negocio:

Actividades

Plazos

Posibles clientes/as

2

Anote las actividades más importantes que hará para conformar una buena red de apoyo para su negocio:

Actividades

Plazos

Posibles contactos
(Con quién)

3



► Nicol Cortez



► Virginia Pérez

[11] GLOSARIO

Actividad económica: es una acción o proceso donde se crean e intercambian productos, bienes o servicios para satisfacer las necesidades de las personas. Las actividades económicas implican tres etapas: producción, distribución y consumo.

Amenazas: son las situaciones que pueden poner en riesgo nuestro negocio. Por ejemplo, el alza de precio de uno de los materiales de trabajo o la falta de permisos municipales

Aporte propio: el financiamiento para iniciar un proyecto se puede obtener de distintas fuentes, siendo la más común, el propio ahorro o aporte propio.

Aporte de terceros: es el apoyo que alguien realiza a otra persona u organización, y que puede implicar una suma de dinero, especies, ser una contribución artística, intelectual, etc. Existen varias alternativas de financiamiento: el crédito a través de un banco u organización financiera; fondos postulables, aportes de instituciones públicas como privadas; entre otros.

Cliente: es aquella persona que realiza una compra, que accede a un producto, bien o servicio a partir de un pago. Es importante reconocer al cliente ya que al reconocer sus características, se puede saber cuáles serán las adecuaciones a realizar en el negocio, producto o servicio.

Comercialización: actividades o acciones que se realizan para vender un producto, bien o servicio. Está dirigida a los clientes e intenta adelantar sus necesidades. Es una parte importante de cualquier negocio y debe ser una de sus prioridades.

Costos operativos: lo que se necesita para hacer funcionar el negocio. Hay dos tipos:

- los costos fijos: no varían, se deben realizar independiente del número de productos o servicios ofrecidos (por ejemplo: el alquiler del lugar de trabajo; pago de electricidad o teléfono; salario para los empleados permanentes).

- los costos variables: varían directamente con la cantidad producida (por ejemplo, materias primas).

Debilidades: son las condiciones que dificultan el desarrollo del negocio. Por ejemplo, la falta de conocimiento del oficio, no cumplir con las tareas comprometidas, tener desordenadas las finanzas, etc.

Diagnóstico FODA: es un método para la toma de decisiones, donde se analizan las debilidades y fortalezas, las amenazas y oportunidades. En un negocio, se aplica para conocer y analizar la ventaja competitiva que éste tiene. Es un método que diferencia lo interno (fortalezas y debilidades) de lo externo (oportunidades y amenazas).

Emprendimiento: Suele ser un proyecto que se desarrolla con esfuerzo y haciendo frente a diversas dificultades, con la resolución de llegar a un determinado punto. En nuestro idioma, se utiliza para nombrar al negocio que lleva a cabo una persona por sus propios medios y que le reporta beneficios económicos. Generalmente, surge como un proyecto personal que suele tener que superar obstáculos y dificultades para llevarlo a buen puerto.

Emprendedor: es la persona que desarrolla un emprendimiento, a esa persona se la conoce popularmente como emprendedor. Cuando se trata de una persona con un pequeño negocio o con una pequeña inversión se habla de un "microemprendedor". Entenderemos que una persona es emprendedora cuando tiene las capacidades para llevar a cabo un proyecto en forma independiente, según sus necesidades y objetivos.

Fortalezas: son las capacidades con las que se cuenta y que ayudan a desarrollar el negocio. Por ejemplo, conocer el oficio, ser cumplidor/a, trabajar con costos bajos o fabricar un producto de buena calidad.

Financiamiento del plan de negocio: son los recursos monetarios y/o de crédito que se destinan al desarrollo de un proyecto o actividad económica.

En este caso, serán los recursos utilizados para poner en marcha el plan de negocio. En el caso de que consi-

dere aportes propios o de terceros (distintos a los entregados por el FOSIS) también debe indicarse en el detalle de esos gastos.

Ganancias o utilidades: cuando el ingreso por las ventas del negocio o empresa es mayor que sus costos, entonces hay una “ganancia” o excedente. Las empresas deben obtener ganancias para poder desarrollarse y crecer.

La “ganancia” le pertenece al propietario o propietarios de la empresa o negocio; ellos puede/n reinvertir parte de la ganancia en lugar de retirarla completa. Las ganancias no son lo mismo que el efectivo, y tampoco son lo mismo que el ingreso.

Gastos: es el dinero que se desembolsa para el funcionamiento del negocio o empresa. Es importante diferenciar los gastos de la familia de la casa (que cubren las necesidades diarias) de los del negocio.

Gastos iniciales o de puesta en marcha: son los gastos que se tienen al iniciar el negocio.

Gastos de la casa: en una familia o en una casa, se tienen que realizar distintos gastos. Algunos son fijos y es necesario tenerlos en cuenta a la hora de calcular el presupuesto familiar. Entre ellos, se considera el pago de arriendo, luz, agua, gas, teléfono, internet, entre otros; estos son gastos que se pagan por lo general mensualmente. También se deben considerar los gastos en alimentación, vestimenta, movilización, y muchas veces, los gastos en educación. Por último, los gastos en entretenimiento e imprevistos, son gastos que generalmente no se estiman, pero que es importante proyectar.

Gastos del negocio: son los gastos que se presentan en el funcionamiento normal de un negocio o trabajo por cuenta propia. Es el dinero que se debe considerar para llevar a cabo las diferentes actividades; entre los más habituales, podemos mencionar: el pago de arriendo, luz, agua, teléfono, movilización, entre otros. También se pueden reconocer los gastos de producción, compras de materias primas, insumos, semillas, productos agrícolas, entre otros, y de infraestructura, recursos humanos e imprevistos.

Gestión: acciones que se realizan para administrar un proyecto, organización o negocio. Tiene como objetivo principal mejorar la productividad y competitividad del negocio.

Idea de negocio: es el producto o servicio que quiero ofrecer en el mercado. El medio para generar ingresos o beneficios económicos. Es una “oportunidad” que al llevarla a cabo, influye en los resultados de mi actividad económica.

Igualdad de Género: La igualdad se relaciona estrechamente con el reconocimiento de la existencia de la diferencia, pues no implica que todas las personas sean idénticas, sino que se respeten los derechos, responsabilidades y oportunidades para todos y todas por igual, sin importar las diferencias entre unos y otros.

Ingresos: dinero que entra al negocio o empresa, principalmente procedente de la venta de productos y servicios, incluyendo el comercio. ¡El ingreso no es la ganancia!

Innovación: Innovación y emprendimiento van de la mano. Los dos conceptos se nutren de lo mismo: creatividad y perseverancia; esto se puede manifestar en una mejor forma de explotar los mercados, nuevas estrategias de producción, un producto mejorado, nuevas prácticas de operación, nuevas formas de administración en el emprendimiento, nuevas estrategias publicitarias, entre otras.

Oportunidades: son las condiciones del entorno que podemos aprovechar para desarrollar el negocio. Por ejemplo, buscar y encontrar una feria para vender un producto.

Plan de negocio: es una propuesta elaborada de una idea de negocio. Es una explicación escrita o un resumen de cómo se va a organizar el trabajo y llevar a cabo las actividades necesarias para un buen desarrollo del autoempleo; implica un proceso de planificación. Los planes de negocio se preparan para contar con una planificación de todas las actividades del negocio, incluyendo los costos esperados, los niveles de ventas esperados, etc.

Planificación: es tomar decisiones para alcanzar una meta, propósito u objetivo; es la organización de las actividades o acciones para alcanzar ese objetivo.

Pérdida: cuando los costos de funcionamiento del negocio o empresa son mayores que los ingresos, la diferencia es una pérdida. Ninguna empresa puede tener pérdidas por un período largo.

Presupuesto: es la cantidad de dinero que se estima, será necesaria para hacer frente a ciertos gastos. Es el cálculo anticipado del valor de un trabajo o servicio. Es la inversión que se necesita para echar a andar un proyecto. Cualquier presupuesto se "adelanta a los gastos", y estima cuánto dinero se requiere para realizar el proyecto o la actividad.

Producción: proceso a través del cual se crean bienes y servicios. En general, se entiende como la fabricación de un producto mediante el trabajo.

Productos y servicios: un producto es lo que ha sido fabricado (es decir, producido). En el ámbito económico, se considera solo aquellos productos que se ofrecen en un mercado para satisfacer la necesidad o el interés de un consumidor. El producto no material es el que se denomina servicio. Por ejemplo: un computador y un módem son productos; la conexión a internet es un servicio.

Redes sociales de apoyo: conjunto de personas, organizaciones, instituciones que están relacionadas por algún lazo o punto en común (relaciones de parentesco, relación entre organizaciones) que apoyan o sirven de apoyo a una persona o grupo de personas. En el caso del negocio, son redes que pueden apoyar el desarrollo de éste.

Rentabilidad: es la ganancia que el negocio o empresa tiene con cada producto o servicio que vende, y de la velocidad con que puede convertir sus costos en ventas.

Salario o sueldos: pagos que se hacen a los trabajadores a tiempo completo, a tiempo parcial, ocasionales, por su labor. Aparte de los salarios, el empleador también tiene que pagar los costos de protección social para los trabajadores. El término "salarios" es sinónimo de "sueldos".



programa
YO EMPRENDO
semilla

Febrero 2019

Material elaborado por el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS).

Fotos Portada:

Alfredo Alarcón, Los Lagos, muralista.

Miguel Barría, Los Lagos, trabajo en piedra.

Erika Tejos, Región Metropolitana, confección.

Vanessa Arriagada, Región Metropolitana, pastelería decorativa.