



INSTITUCIÓN EDUCATIVA REPÚBLICA DE HONDURAS
Aprobada mediante Resolución No 033 del 21 de abril de 2003

SECUENCIA DIDÁCTICA No_02___ 2021

Generado por la contingencia del COVID 19

Título de la secuencia didáctica:		El plan de negocios	
Elaborado por:	JAIRO CARDONA		
Nombre del Estudiante:		Grado:9-	
Área/Asignatura	EMPRENDIMIENTO	Duración: 4 horas	

MOMENTOS Y ACTIVIDADES

EXPLORACIÓN

Señor estudiante, le propongo la observación de un video relativo a la temática tratada en esta guía. Si tiene acceso a internet por favor vea el video. La dirección la encuentra en el cuadro de recursos de esta misma guía. Adicionalmente, textos de emprendimiento de grado noveno que usted pueda tener en casa o tenga facilidad de conseguir sin que viole su seguridad sanitaria por el caso del covid 19, los puede consultar.

Allí encontrará un complemento a las temáticas tratadas en la guía.

Además, le entrego mi número de whatsapp **3137409542** y mi correo **jairo.cardona@ierepublicadehonduras.edu.co**

ESTRUCTURACIÓN

¿Qué ES EL PLAN DE NEGOCIOS?

el plan de negocios es un documento escrito, que le brindará a la empresa una identidad propia al responder y describir de manera comprensiva interrogantes como:

- ¿en qué consiste su negocio?
- ¿Quién llevará la dirección de su negocio?
- ¿será único su producto o productos?
- ¿Por qué?
- ¿qué mecanismos empleará para lograr el éxito de su empresa? Cuales son las causas y razones de éxito o de fracaso en el negocio.
- ¿qué recursos o materia prima se requieren?
- ¿ establecer cuanto se invierte y cuanto se gana? Medir los niveles de riesgo.
- ¿enuncia en forma clara y precisa los propósitos, ideas, conceptos, formas operativas, resultados y la visión sobre el proyecto?
- ¿proyecta el negocio en el corto, mediano y largo plazo, prevé obstáculos e identifica soluciones a las coyunturas que se presentan?

Cada plan de negocios es diferente, tan diferente como el emprendedor mismo y la idea a la que dio origen. El objetivo de esta guía es servir de guía genérica y de herramienta al empresario en el desarrollo de su plan, no obstante, cada plan deberá adecuarse a las necesidades y exigencias del negocio, es decir, a sus características propias, pues de esta forma el plan de negocios le permite llevar un seguimiento y control de todas las decisiones y operaciones que se tomen en la empresa.

El plan de negocios permite hacer un análisis exhaustivo de todos los aspectos, tanto internos como externos que pueden incidir en el éxito total de su negocio o de su proyecto.

Además, le da fiel convencimiento de su idea de negocios, porque al realizar este plan, usted disminuye grandes posibilidades de riesgo, evidencia las debilidades de su empresa, selecciona muy bien su mercado meta, le da claridad para conformar el equipo de trabajo en las diferentes áreas de la empresa, se redacta un documento muy conciso que permite establecer contactos certeros con clientes, proveedores, inversionistas, y en fin se eliminan muchos otros errores que frecuentemente se comete al elaborarlo.

VENTAJAS DEL PLAN DE NEGOCIOS

Lo importante antes de redactar un plan de negocios, es haber reflexionado sobre la viabilidad del proyecto de inversión y su puesta en marcha, esto permitirá por un lado, que el emprendedor adquiera habilidades analíticas y conceptuales sólidas, y por otra parte, dotarlo de un mapa que lo oriente de cara hacia sus objetivos para que no divague y pierda información obvia e importante.

EN ESTE SENTIDO, EL PLAN DE NEGOCIOS ES UN DOCUMENTO PARA LA REFLEXION INTERNA DEL EMPRENDEDOR, AUNQUE GENERALMENTE SE CONSTITUYE EN UNA TARJETA DE PRESENTACION ANTE BANQUEROS, FUTUROS SOCIOS E INVERSIONISTAS POTENCIALES. Igualmente, contribuye al logro de las metas de los emprendedores porque permite:

- El planeamiento correcto de la creación de la empresa, disminuyendo los niveles de incertidumbre y posicionamiento exitoso del negocio en el mercado.
- Identificar plenamente el mercado que demanda los productos de la nueva empresa.
- La planificación, organización y ejecución de las actividades desarrolladas para la puesta en marcha de la empresa.
- Elaborar el presupuesto de los recursos económicos de inversión requeridos y la identificación de las fuentes de financiación.
- El control y evaluación de los resultados para evitar consecuencias funestas que afecten la estabilidad de la empresa.

ADEMAS EL PLAN DE NEGOCIOS LE AYUDA AL EMPRENDEDOR A:

- Comprometerse con la idea.
- Desarrollarse como un excelente administrador.
- Salvar el dinero y el tiempo invertido, mediante un correcto enfoque de las actividades y control de las mismas.
- Convencer a otras compañías con las cuales desea formar alianzas estratégicas.
- Mejorar la habilidad de tomar decisiones con mayor solidez informativa de manera inteligente, ágil y correcta.

DESVENTAJAS DEL PLAN DE NEGOCIOS:

Algo que no podemos desconocer, es qué si los emprendedores realmente investigaran a conciencia las ideas concernientes a su proyecto empresarial y redactaran adecuados planes de negocios antes de comenzar, no se habrían fundado empresas que posteriormente fracasaron o cerraron. En el desarrollo del plan de negocios, pueden presentarse algunas situaciones que impiden el éxito en su ejecución, ellas pueden ser:

- Identificación errónea en la investigación de mercados, de los clientes potenciales, el precio adecuado, los canales de distribución, la promoción y publicidad requerida, la proyección en ventas y los recursos necesarios.
- La mala proyección del presupuesto de inversión y de las fuentes de financiamiento.
- El cronograma proyectado no se ajusta con el uso del factor humano, los recursos técnicos, tecnológicos y económicos.

ERRORES EN LA ELABORACION DE UN PLAN DE NEGOCIOS:

El emprendedor debe tener en cuenta que el plan de negocios no es una garantía de triunfo y no se hace únicamente para conseguir dinero. Por ello considere los siguientes puntos donde se pueden cometer errores o tener una mala interpretación:

- Pensar que un negocio será exitoso por el simple hecho de comenzar con suficientes recursos económicos.
- Enamorarse de la idea y cegarse ante las deficiencias del producto (bien o servicio).
- Pensar que cualquier producto tecnológicamente importante es comercializable y puede convertirse por ello en un negocio factible y rentable.
- Carecer de claridad para conformar el equipo de trabajo adecuado. Procure que usted y sus futuros colaboradores tengan experiencia administrativa y conocimientos del negocio y de mercadeo.
- Tratar de ocultar debilidades de su negocio.
- Mostrar mas de lo que tiene. Evite la codicia y el engaño.

TRANSFERENCIA	
<p>ACTIVIDAD 1: DE ACUERDO AL TEXTO GUIA RESPONDE:</p> <p>1. ¿Qué ES UN PLAN DE NEGOCIOS?</p> <p>ACTIVIDAD 2: HACER UNA SOPA DE LETRAS DE 12X12 QUE INCLUYA LAS PALABRAS: PLAN, NEGOCIO, DOCUMENTO, EMPRESA, PRODUCTO, MERCADO, TRABAJO, RECURSOS, ORGANIZACIÓN, VENTAS.</p> <p>Nota: califique su trabajo de 1 A 5, teniendo en cuenta su dedicación y esfuerzo así como la responsabilidad y colaboración de tu familia en el proceso. También la puntualidad a la hora de enviar la solución de las actividades ya sea por whatsapp 3137409542 o por correo jairo.cardona@ierepublicadehonduras.edu.co</p>	
AUTOEVALUACIÓN	
<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué aprendizajes construiste? 2. Lo qué aprendiste, ¿te sirve para la vida? ¿Si/no; por qué? 3. ¿Qué dificultades tuviste? ¿Por qué? 4. ¿Cómo resolviste las dificultades? 5. Si no las resolviste ¿Por qué no lo hiciste? 6. ¿Cómo te sentiste en el desarrollo de las actividades? ¿Por qué? 	
RECURSOS	

	<p>Página de youtube: https://www.youtube.com/watch?v=3f3W_fg0dgg</p> <p>Whatsapp: 3137409542</p> <p>Correo: jairo.cardona@ierepublicadehonduras.edu.co</p>
FECHA Y HORA DE DEVOLUCIÓN	De acuerdo a la programación institucional o las fechas dispuestas en el cronograma.