

# **EMPRENDIMIENTO**

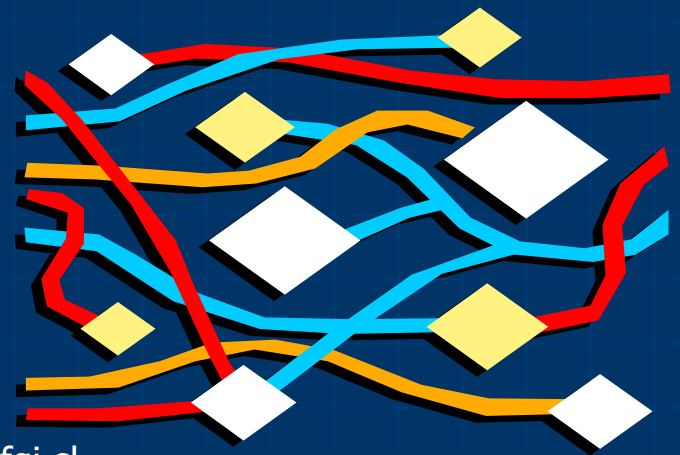
EL ARTE DE CREAR

## **PARTE I : EL PLAN DE NEGOCIOS**

Eduardo Ferreira M. [www.fqi.cl](http://www.fqi.cl)  
[fqi@fqi.cl](mailto:fqi@fqi.cl)

# IMPORTANCIA DEL PLAN DE NEGOCIOS

- ◆ Múltiples rutas
- ◆ PLAN DE ACCION
- ◆ Ventaja
- ◆ Visión e información
- ◆ Control de ruta
- ◆ Requerimientos
- ◆ Resultados



# OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIOS

- ◆ Estructurar un plan de negocios
- ◆ Investigar el mercado
- ◆ Dimensionar las fuerzas del entorno
- ◆ Diseñar y evaluar un plan de marketing
- ◆ Concebir y evaluar una estrategia tecnológica
- ◆ Realizar las proyecciones financieras
- ◆ Comunicar un plan de negocios



# CONTENIDOS DEL PLAN DE NEGOCIOS

## PUNTO 1

- ◆ Resumen ejecutivo
- ◆ Participaciones, rentabilidad y riesgo
- ◆ Conclusiones

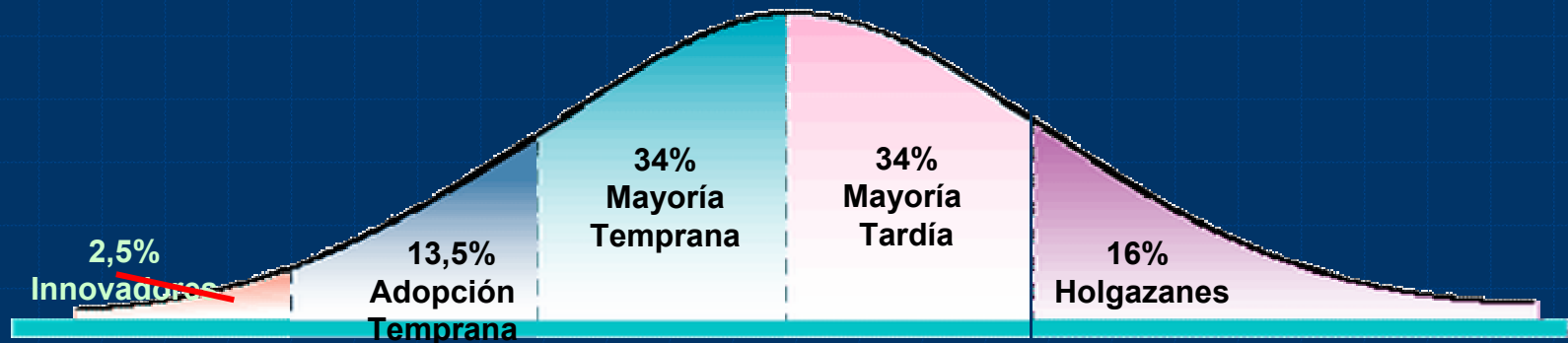
# PUNTO 2

- ◆ Definir productos y servicios
- ◆ Productos actuales y futuros
- ◆ Efecto tecnología o innovación
- ◆ Cadena de valor



# PUNTO 3

- ◆ Definir mercados y segmentos
- ◆ Dimensión del mercado
- ◆ Sensibilidad variables



**Tiempo de Adopción**

Eduardo Ferreira M. [www.fqi.cl](http://www.fqi.cl)  
[fqi@fqi.cl](mailto:fqi@fqi.cl)

# PUNTO 4

- ◆ Dimensionar fuerzas del entorno
- ◆ Intensidad competitiva
- ◆ FODA

# PUNTO 5

- ◆ Competencia actual y futura
- ◆ Patrones de comportamiento



# PUNTO 6

- ◆ Definir el plan de marketing
- ◆ Establecer escenarios
- ◆ Plan de Invasión



# PUNTO 7

- ◆ Diseñar la estrategia tecnológica
- ◆ Apropiabilidad
- ◆ Estandar
- ◆ Propiedad intelectual
- ◆ Core Competence

# PUNTO 8

- ◆ Establecer plan financiero
- ◆ Ingresos, costos variables y costos fijos
- ◆ Inversiones y flujos
- ◆ Rentabilidad y riesgos

# PUNTO 9

- ◆ Financiamiento
- ◆ Fuentes
- ◆ Criterios de presentación

# RESULTADOS

- ❖ Comprender la realización de un plan de negocios
- ❖ Comprender comportamiento del mercado
- ❖ Diseñar una estrategia tecnológica de empresas complejas
- ❖ Desarrollar visión y pensamiento estratégico.