

TALLER DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA 2S23

INTRODUCCIÓN

El Taller de Planificación Estratégica (PE) consiste en que cada equipo de trabajo debe seleccionar un proyecto (negocio), para aplicar un plan estratégico y lograr un objetivo principal de largo plazo.

PAUTA DEL INFORME

I. CONTENIDO

Desarrollar el contenido identificado y presentado más adelante, desde los códigos 1 al 13 completos.

II. EVALUACIÓN

Para cada código se presenta el puntaje a obtener, con un total de 60 puntos, más 10 puntos de base. Se considerará en la evaluación la estructura del PE desarrollada en las sesiones, la calidad y fuente de la información de texto y numérica, los puntos de miles, orden, secuencia y desarrollo de cada código y la presentación y legibilidad de la información contenida en el documento.

III. FECHAS Y CONDICIONES DE ENTREGA DEL INFORME

El Informe deberá ser redactado en hoja tamaño carta, con letra Arial 12. En la primera hoja se debe registrar el título, nombre de la asignatura, número de equipo, nombre completo de todos los integrantes y nombre del profesor.

El Informe debe titularse "Informe de Evaluación del "Proyecto de Planificación Estratégica xxxxxxxx".

El informe debe ser enviado en archivo PDF al correo (e) mauriciolatorretapia@gmail.com a más tardar el día **lunes 30 de octubre 2023 hasta las 23:00 horas**. Cada equipo debe incorporar un sólo archivo pdf, sin anexos separados.

Mauricio Latorre Tapia

Docente

NIVEL II I
60,0

CONTENIDO INFORME N°1

1	INTRODUCCIÓN		1,0
1.1	Explicar en qué consiste el plan estratégico que se va a evaluar (máximo 4 líneas).	0,5	
1.2	Definir la calidad jurídica de la empresa que se creará, identificar los productos y/o servicios a producir y vender y definir el mercado geográfico.	0,5	
2	OBJETIVO: Definir el objetivo principal del plan estratégico en el largo plazo.		0,5
3	ANÁLISIS ESTRATÉGICO		7,0
3.1	INTERNO		
3.1.1	Cadena de valor.	1,0	
3.1.2	Capacidades funcionales.	1,0	
3.1.3	Perfil competitivo.	1,0	
3.2	EXTERNO		
3.2.1	Análisis del mercado.	1,0	
3.2.2	Análisis de la competencia.	1,0	
3.2.3	Análisis de los proveedores.	1,0	
3.2.4	Análisis del consumidor.	1,0	
4	PLANES DE EMPRESA		
4.1	PLAN DE VENTAS		5,5
4.1.1	Determinar la demanda total actual para cada producto / servicio (tamaño del mercado).	3,0	
4.1.2	Definir y determinar la demanda objetivo.	0,5	
4.1.3	Plan de ventas anuales proyectadas a 7 años (demanda).	2,0	
4.2	PLAN DE PRODUCCIÓN: estudio técnico		4,0
4.2.1	Determinar la inversión en el año cero: identificar, cuantificar y valorizar cada activo que requiere comprar para el proyecto en el año cero.	3,0	
4.2.2	Presentar el cuadro de inversiones según pauta revisada en las sesiones.	0,5	
4.2.3	Plan producción anual: proyectado a 7 años, con una hogura de 5% sobre las ventas.	0,5	

4.3	PLAN DE COSTOS		9,0
4.3.1	Costos de administración (fijos): identificar, cuantificar y valorizar anualmente los factores productivos que generan costos fijos. Presentar el detalle de los criterios y cálculos.	3,0	
4.3.2	Costos de producción (variables): Identificar, cuantificar y valorizar anualmente los factores productivos que generan los costos variables. Presentar el detalle de los criterios y cálculos.	3,0	
4.3.3	Presentar un cuadro con los CF, CV y costo total en la situación actual, según estructura revisada en las sesiones.	1,0	
4.3.4	Plan de costos: proyectar anualmente los CF, CV y CT a 7 años en función de la producción, según estructura revisada en las sesiones.	2,0	
4.4	PLAN DE INGRESOS		6,0
4.4.1	PRECIOS DE PRODUCTOS / SERVICIOS: Basado en los costos y los precios de mercado (competencia) determinar el precio de venta para cada producto / servicio del proyecto.	1,0	
4.4.2	Obtener la venta valorizada y presentarla en un cuadro según lo revisado en las sesiones.	2,0	
4.4.3	Plan de ingresos efectivos: Proyectar a 7 años los ingresos efectivos, aplicando la política de crédito: 70% de la venta valorizada ingresa el mismo año y un 30% el año siguiente.	3,0	
5	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL: presentar diseño.		1,0
6	DEFINIR LA ESTRATEGIA CORPORATIVA: identificar una opción de crecimiento.		1,0
7	PLAN FLUJO DE CAJA		2,5
7.1	Construir el flujo de caja y determinar superávit o déficit.	2	
7.2	.Determinar el acumulado del flujo de caja.	0,5	
8	ACTUALIZACIÓN DE LOS FLUJOS: aplicar tasa de descuento del 14%.		5,5
8.1	Calcular los factores de actualización.	3	
8.2	Calcular los flujos actualizados al año cero	2	
8.3	Incorporar al flujo la inversión del año cero	0,5	
9	CONTROL DE GESTIÓN		5
9.1	Elaborar y presentar dos indicadores para controlar la ejecución de los planes de venta, producción, costos e ingresos.	2	
9.2	Calcular el resultado para cada indicador para el año 1.	3	
10	INDICADORES DE RENTABILIDAD. Determinar		6
10.1	Rentabilidad del plan sobre la inversión. Interpretar.	3	
10.2	Rentabilidad anual sobre la inversión. Interpretar.	3	
11	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD. Considerar que las ventas disminuyen un 15% y los costos aumentan un 15%. Determinar		4
11.1	Rentabilidad del plan sobre la inversión. Interpretar	2	
11.2	Rentabilidad anual sobre la inversión. Interpretar.	2	
12	CONCLUSIÓN		1
13	Elaboración del informe de acuerdo a la pauta, estructura y códigos.		1

TOTAL 60,0