** Colegio Polivalente**

**Profesor Ildefonso Calderón**

**Módulo : Emprendimiento y Empleabilidad**

**Docente : Jessica Vergara Vargas**

**Curso : 4° Medio. Gastronomía.**

**GUÍA DE AUTOAPRENDIZAJE DE EMPRENDIMIENTO**

**Aprendizaje Esperado:**

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

Contenido: Redes de Apoyo Financieras.

Instrucciones:

Entrega Guía de Estudio: Plazo Viernes 29 de Mayo

Enviar al siguiente email solo Guías de respuestas: gastronomiaustral@gmail.com

**ACTIVIDAD N°1:** Investiga las oportunidades de financiamiento y apoyo técnico para la idea de negocio.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Unidad** | **OA** | **Indicadores de evaluación** | **Preguntas/actividades** |
| **1** | **OA1** | **Identificar las distintas oportunidades de apoyo técnico y financiero a la micro y pequeña empresa.** | Actividad 1 |

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El acceso a recursos financieros permite al empresario/a solventar sus inversiones, capital de trabajo, gastos y, en general, cualquier requerimiento asociado al crecimiento y la operación de la empresa. La búsqueda de financiamiento es uno de los pasos más importantes y difíciles para realizar un proyecto de negocio.

Existen variadas fuentes de financiamiento, tanto públicas como privadas, que atienden a las empresas. Las principales instituciones privadas que otorgan servicios financieros son los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y las fundaciones. Existen, además, instituciones que proveen servicios financieros especializados, como las instituciones de garantías recíprocas y empresas que ofrecen leasing y factoring.

El financiamiento se puede obtener mediante diferentes instrumentos o servicios. A saber: créditos, subsidios, garantías, leasing, factoring, entre otros. Para toda empresa es importante conocer estos instrumentos y aprender a elegirlos según sus ventajas en cada situación.

**a) FINACIAMIENTO VÍA CRÉDITO**

Un crédito es el dinero que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio establecido (interés), con o sin pagos parciales. Normalmente, de nuestra parte ofrecemos garantías a la entidad financiera, que le aseguren el cobro del crédito. Las entidades financieras que otorgan crédito son, entre otros, bancos, cooperativas de ahorro y crédito e instituciones microfinancieras.

**b) FINACIAMIENTO VÍA SUBSIDIO**

Es un financiamiento no reembolsable entregado por una institución del Estado. Por lo tanto, no se trata de un crédito, ya que el dinero entregado no debe ser devuelto. Generalmente, se entregan a través procesos concursables. Los subsidios siempre deben ser rendidos a la institución que lo otorgó para comprobar en qué fueron gastados aquellos fondos. Además, algunos de estos subsidios deben ser cofinanciados, esto significa, que el beneficiario/a debe aportar alguna parte del monto asignado.

**¿QUÉ ES UNA GARANTÍA?**

Si bien no equivale a un financiamiento, corresponden a todos aquellos medios o acciones por los cuales se pretenda dar mayor seguridad al cumplimiento de una obligación y/o pago de algún crédito. Permite tener la seguridad de que, si algo llega a salir mal, el pago o cumplimiento de tal compromiso se va a realizar de igual manera.

**c) FINANCIAMIENTO VÍA FACTORING**

Consistente en un contrato donde las cuentas por cobrar (facturas, letras u otras) que tiene una empresa, que corresponden a las deudas que tiene de sus clientes, son traspasadas a una institución financiera que se encarga posteriormente de cobrarlas a cambio de facilitar tal dinero inmediatamente. La institución financiera que entrega el servicio, cobra un porcentaje de éste monto a cambio de la transacción total, asumiendo también el riesgo de no pago. Ejemplo: “Un proveedor de pigmentos necesita dinero para financiar una operación de la empresa, y posee una factura de un cliente que vence en 60 días. La institución de factoring recibe la factura y entrega el dinero inmediatamente a la empresa, pero a cambio de un cobro correspondiente a la transacción. Éstos se encargan de cobrar posteriormente y asumir el riesgo de no pago.”

Sugerencias metodológicas

1. Manual para emprendedores en Chile 2013

2.Utiliza recursos bibliográficos como libros, revistas, sitios web. Puedes además recurrir a fuentes directas de información como son personas, trabajadores, dueños u otros.

**Instrucciones:**

Investigar en Manual para emprendedores en Chile 2013, las distintas oportunidades de financiamiento ya sean Públicas (3 redes de apoyo) o Privadas (3 redes de apoyo), mencionando el nombre de la identidad, para ello debes considerar la información.

Revisar el siguiente link: Manual para Emprendedores en Chile 2013:

<http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/2013/11/Manual-Para-Emprender.pdf>

Cuadro de Síntesis:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **N°** | **Redes de Apoyo Publicas** | **Redes de Apoyo Privadas** |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

A). Breve resumen y datos relevantes de la Red de Apoyo

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **N°** | **Redes de Apoyo Publicas** | **Redes de Apoyo Privadas** |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
|  |  |  |

**Lista de cotejo para evaluación de trabajo**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Categoría** | **Sí cumple (3 pts)** | **No cumple (1 pts)** |
| El estudiante registra nombre de Red de Apoyo. |  |  |
| El estudiante presenta datos relevantes de identidad |  |  |
| El estudiante registra una buena ortografía y redacción |  |  |
| El estudiante organiza y identifica información solicitada en cuadro de síntesis. |  |  |