**CPEM N° 46**

**Asignatura:** Taller de Práctica Profesional y Experiencia Laboral

**Curso:** 5° “B”

**Docente:** Guillermo Ybarra

**Fecha de Entrega: una semana desde su publicación en la página del Colegio.**

**Esperando se encuentren muy bien, quisiera agradecerles el compromiso asumido, que quedó evidenciado en sus entregas. Muchas gracias a todas/os**

**Actividad Práctica N° 3**

**Material:**

**Consigna: Se deberá hacer una lectura comprensiva del material que se adjunta, también podrás recabar información en Internet en el caso que puedas acceder a la misma y en base a ello responder al siguiente cuestionario:**

Johnny Hart, un conocido historietista norteamericano, en una de sus tiras diarias de claro corte irónico, supo definir al emprendedor independiente como una “persona que hace todo lo que se le ocurre para evitar conseguir un empleo”. Y algo de cierto hay. Pasión, riesgo, incertidumbre, trascendencia, innovación, oportunidades, ambición, son sólo algunas de las palabras que podrían constituir el glosario básico de características comunes a la mayoría de los emprendedores. Pero de todos los adjetivos que podrían caberle a un emprendedor, tal vez el de “constructor”, es el que más lo perfila dentro del campo del “hacer”. “Construir o hacer” una organización humana, que deberá trascender a la idea, el producto, el servicio o la oportunidad que dio origen al proyecto o bien disparó el deseo. Cualquiera que haya trabajado en una empresa, grande o pequeña, sabe que, para lograr el objetivo de comercializar productos o servicios, se debe contar con una estructura, más grande o más pequeña, que tenga la posibilidad de resolver las tareas de administración, producción y comercialización que se requieren para el normal desenvolvimiento del proyecto. Si además es una empresa que está en crecimiento, se tendrá la oportunidad de experimentar el desarrollo de áreas más especializadas y diversificadas como la financiera, marketing y comunicación, investigación y desarrollo, logística y operaciones, comercio exterior, etcétera. Al mismo tiempo este proceso de diversificación de la organización suele estar acompañado por la diferenciación en los niveles de toma de decisión: decisiones de riesgo empresario, decisiones estratégicas y decisiones operativas. Cuando un emprendedor decide, con toda su pasión y voluntad, lanzarse a la tarea de construir su propio emprendimiento, tiene por delante el desafío de poder sostener con perseverancia y optimismo la tensión de tener que atravesar ese proceso de construcción organizacional que deviene como consecuencia de la detección de una oportunidad o el lanzamiento de su producto, dentro de un contexto incierto y siempre escaso de recursos.

La administración como disciplina, nos provee herramientas de gestión sumamente importantes a la hora de evaluar cualquier emprendimiento. Una de ellas es el Proceso Administrativo. Dicho proceso contempla una serie de pasos secuenciales y sistemáticos que son necesarios en todo Microemprendimiento, PYME o Cooperativa, aunque respondan a lógicas distintas. ¿Por qué? Porque, aunque se trate de un microemprendimiento liderado por una sola persona, aún en la informalidad, o una idea que no se sabe en qué va a terminar, estas fases del proceso son importantes de cumplir siempre, como guía metodológica para armar el rompecabezas de un proyecto, aunque se vayan consiguiendo de a poco. Un montón de ideas sueltas sin ordenar es muy riesgoso a la hora de gestionar. A continuación, se detallan dichos pasos16: 15 Ameconi, Oscar E. Microempresas en acción. Ediciones Macchi Buenos Aires 2004 16 Barco, Santiago “Qué es Administración” Ed. Macchi 1998 22 - Planificación: Es la etapa donde se mide el impacto de las decisiones que se tomen hoy para el futuro. ¿Se fijan los objetivos, se establecen los planes y las estrategias, se da respuesta a las preguntas Qué se va a hacer y para quién? ¿Cuánto se va hacer y cuándo se va a hacer? Se define la Visión17 que se desea para el emprendimiento en el futuro, en consonancia con los valores con los cuales los emprendedores se sienten identificados. - Organización: se definen los procedimientos para la ejecución de las distintas tareas, se da respuesta a las preguntas: quién, ¿cómo, ¿dónde, con qué? - Dirección: conjunto de actividades que tiene por finalidad conducir a las personas al logro de los objetivos. - Coordinación: sincronización de los esfuerzos individuales a los efectos de lograr los objetivos definidos en la planificación. - Control18: es el conjunto de actividades orientadas al análisis de los resultados y sus desvíos respecto de los objetivos enunciados. Si no se obtuvieron los resultados buscados, esta etapa dará respuesta a las preguntas: qué ocurre, ¿qué ocurrió, ¿cuáles fueron las causas? ¿Qué habría que corregir? Además de estas etapas básicas existen otras que son de suma importancia y que se consideran de apoyo al proceso administrativo, a saber: comunicación, influencia y decisión. Quien está al frente de cualquier proyecto, permanentemente está tomando decisiones. Para tomar decisiones, cualquiera sea su índole, necesitamos como elemento de entrada la INFORMACION (interna: de los datos del propio proceso y externa: del territorio y del contexto general) Cualquier decisión que se tome sin información, seguramente llevará a resultados distorsionados.

**Plan de Negocios**:( Revisión y Continuación)

Abordaremos los distintos aspectos que deben tener en cuenta al momento de confeccionar nuestro plan de negocio. El mismo constituye una útil y poderosa herramienta para la gestión de nuestro emprendimiento. La utilidad del plan de negocios El plan de negocios es un instrumento que permite analizar un emprendimiento en su totalidad. En él se pretende abarcar, de manera estructurada, todos los aspectos relacionados al mismo, de forma tal que no se pierdan de vista ningún aspecto relevante. Un plan de negocios implica un estudio detallado del negocio, permitiendo de esta forma tener una mirada completa y sistémica del negocio. Es una recopilación de información que te permitirá decidir si conviene o no llevar adelante un proyecto, y en caso que lo lleves a cabo, el plan de negocio se convierte en el mapa del emprendimiento. Así como un GPS puede indicarte como llegar de un destino a otro, lo mismo intenta hacer el plan de negocio con tu emprendimiento. En el plan se deberá plasmar estructuradamente la idea que dio origen al emprendimiento. Es decir, intentaremos proveerles múltiples instrumentos que serán de utilidad para pensar el emprendimiento desde una perspectiva de mercado, de aprovisionamiento, de comercialización, de procesos técnicos, de recursos humanos, de aspectos legales, y finalmente desde una mirada económica y financiera, para su posterior evaluación o reformulación. A partir de ello, se pueden identificar al menos tres objetivos a la hora de elaborar un plan de negocio: 1 El primer objetivo es bajar la idea/proyecto que el emprendedor tiene en mente a un plan de acción, describiendo lo que queremos lograr (objetivo), qué vamos a hacer (estrategia) y cómo lo vamos a hacer (actividades). El plan de negocios permite al emprendedor estructurar y formalizar la idea-proyecto que viene meditando y de ésta forma poder dotarla del realismo suficiente para poder evaluarla en lo que se denomina factibilidad técnica, legal, financiera y económica. Es decir, intentando responder si será posible llevar adelante el proyecto, en qué marco legal, si se podrán afrontar las inversiones y costos asociados dado el capital disponible, y si el proyecto será rentable. 2 En segundo lugar, el plan de negocios será la hoja de ruta del emprendedor durante la implementación de su proyecto, trascendiendo su función primera de evaluación de la idea. Servirá de base para gestionar el emprendimiento, pues en él habremos establecido los objetivos y las metas que el emprendimiento desea alcanzar, en qué periodo de tiempo, así como la estrategia para alcanzarlos. Será necesario reformularlo periódicamente al contrastarse y enriquecerse de la realidad. Es decir, el plan no es un instrumento estático en el tiempo, todo lo opuesto, es una herramienta dinámica que se va fortaleciendo gracias a las experiencias vividas por el proyecto. Los especialistas ponen énfasis en el concepto: “aprender haciendo”. A medida que vamos haciendo vamos aprendiendo, y eso debe quedar plasmado en nuestro plan. 3 Otro objetivo común para quienes desarrollan un plan de negocio es el acceso a fuentes de financiamiento o a inversores para el proyecto. El plan será el instrumento que evaluará quien esté pensando prestar dinero o invertir en el mismo, por lo tanto, será necesario que nuestro plan de negocios sea inspirador, realista y conciso. componentes Básicos de un plan de negocio Los componentes básicos de un plan de negocio son: Análisis de clientes y mercado; Descripción del producto o servicio; Organización, equipo humano y asignación de tareas para el desarrollo del emprendimiento; Métodos de producción, maquinarias e infraestructura; Normas sanitarias y de seguridad; Promoción, publicidad y venta del producto o servicio; Inversión inicial y puesta en marcha del proyecto; Aspectos jurídicos para la constitución del negocio o la empresa; Determinación del costo del producto y precio de venta; Aspectos económicos y financieros; Aspectos impositivos y legales. Inscripciones y registros; Asociativismo entre emprendedores; Riesgos de fracaso del negocio. Cabe remarcar que, si bien el Plan de Negocios es una poderosa herramienta para ordenarnos en la gestión de nuestro emprendimiento, el mismo no puede prever y muchos menos solucionar todos los inconvenientes que aparecen a diario en el camino del emprendedor. Por ello, más allá de todas las herramientas que debemos trabajar es fundamental el espíritu emprendedor que tengamos. Es la actitud emprendedora de ser proactivos, dinámicos, de asumir riesgos, de perseverar y de esforzarnos al máximo lo que determinará en última instancia el éxito del emprendimiento.

**Partes más importantes de un plan de negocio:**

Entre las [características de un plan de negocio](https://www.emprendepyme.net/caracteristicas-del-plan-de-negocio.html) destaca que este tipo de plan debe ser fácilmente legible y comprensible y qué tipo de [liderazgo empresarial](https://www.emprendepyme.net/liderazgo-empresarial) se va a aplicar.. De ahí que sea **necesario estructurar el plan de negocio por partes**. Esto no sólo nos facilitará su lectura, sino que también permite detallar algunos aspectos **por cada área o departamento clave de la empresa**. De esta forma es mucho más fácil depurar nuestra idea de negocio, incluir cambios o modificaciones a la vez que conservamos la idea global.

* [Resumen ejecutivo](https://www.emprendepyme.net/resumen-ejecutivo): en esta parte del plan de negocio debemos establecer las necesidades de nuestra empresa, tanto a nivel de capital y financiación como de recursos materiales y humanos,  y los objetivos que queremos conseguir: mercado, clientes, ventas, beneficios, potencial... Por eso, pese a que **debe ir en primer lugar**, es recomendable **completarla al final**, cuando hayamos analizado y rellenado el resto del plan de negocio.
* **Descripción del negocio**: debe incluir desde la descripción de lo que hacemos, de nuestros productos o servicios, hasta el contexto actual del sector, pasando por las previsiones de futuro.
* [Estudio de mercado](https://www.emprendepyme.net/estudio-de-mercado): hay que incluir el mercado objetivo y analizar otros negocios dentro de la industria para saber en qué destacamos y en qué nos diferenciamos. Además de las estrategias de mercado que necesitaremos llevar a cabo para alcanzar nuestro público objetivo.
* [Análisis de la competencia](https://www.emprendepyme.net/analisis-de-la-competencia): delimitar los puntos fuertes y puntos débiles de nuestros principales competidores para poder desarrollar estrategias ventajosas para nuestro negocio y detectar debilidades que pueden convertirse en un obstáculo a superar.
* **Estrategias de venta y marketing**: definir las acciones de promoción serán claves para aumentar el impacto de alcance de nuestro producto y llegar a los clientes potenciales. Si queremos vender deben conocernos. Para ello, será necesario plasmar todas estas decisiones en un [plan de marketing](https://www.emprendepyme.net/plan-de-marketing) para conseguir los objetivos marcados.
* [Financiación de la empresa](https://www.emprendepyme.net/financiacion-empresas): ubicado en la **ultima parte del plan de negocio pero vital para la supervivencia de una empresa**. En esta parte debemos incluir desde [gastos iniciales](https://www.emprendepyme.net/estructura-de-un-plan-de-negocio.html) y fijos, hasta los costos de producción así como una estimación aproximada de ingresos según el precio del producto o servicio y el objetivo de volumen de ventas marcado. Además, hay que preguntarse si necesitamos financiación externa, lo que implicará tener que convencer a inversores, y el desarrollo de estrategias para conseguirlo.

**CPEM N° 46**

**Asignatura:** Taller de Práctica Profesional y Experiencia Laboral

**Curso:** 5° “B”

**Docente:** Guillermo Ybarra

**Fecha de Entrega: una semana desde su publicación en la página del Colegio.**

**Esperando se encuentren muy bien**

**Actividad Práctica N° 3**

1. ¿Qué característica o adjetivo distingue al emprendedor y se desprende del texto?
2. ¿Cuáles son los pasos o fases que se vislumbran en el texto en relación a los Emprendimientos?
3. ¿Qué es un Plan de Negocios y cuál es su utilidad? Desarrollar
4. ¿Cuáles son los objetivos del Plan de Negocio?
5. Describir brevemente las etapas de un Plan de Negocio.

Prof. Guillermo Ybarra

Cualquier consulta no duden en comunicarse, desde ya Muchas Gracias!!!!