**CPEM 46**

**Trabajo Practico Nº 1**

**PLAN DE NEGOCIO**

**¿Qué es un Plan de Negocios?**
El plan de negocios es un documento esencial para un empresario, grandes compañías y para una pequeña y mediana empresa. Es además una herramienta de trabajo, ya que por medio de su preparación se hace una evaluación de que tan factible es la idea de negocio.

**¿Para qué sirve un Plan de Negocios?**
El plan de negocios es pues un documentos único en donde se muestran todos los aspectos de un proyecto, con el fin de:
- Que los superiores de una empresa los aprueben.
- Para convencer un inversionista de que puede con toda tranquilidad, invertir en nuestro negocio.
- Para en caso de pedir un préstamo, respaldarlo con la efectividad del negocio mostrado en el Plan.
- Para presentar un oferta de compraventa.
- Para conseguir una licencia o una franquicia de una compañía nacional o extranjera.
- Para despertar el interés de invertir en el negocio por un socio potencial.
- El plan de negocio sirve también para revaluar su negocio, buscar alternativas, poner en práctica acciones y así reorientarlo.

**¿Cuáles son las ventajas de un plan de negocio?**
-El plan de negocios muestra en un documento el o los escenarios futuros y más probables con todas sus variables, con el fin de facilitar un análisis integral que pueda ser presentado a otras partes involucradas en el proyecto (inversionistas, socios, bancos, proveedores, clientes).
-Permite imaginar ideas, soluciones y resultados, sin embrago es más importante tener en claro cómo transformarlas en realidad.
-Un plan de negocios es muy flexible y adaptable ya que se hace de acuerdo el momento de la vida de la empresa y el tipo de negocio que vaya a planificarse.
-Con un plan de negocios se asegura de que un negocio tenga sentido financiero y operativo, antes de su puesta en marcha.
- A través de un plan de negocios, se busca la forma más eficiente de llevar a cabo un proyecto.
- Se crea una imagen que permita identificar necesidades, así como prever problemas de recursos y su asignación en el tiempo, teniendo como consecuencia un ahorro.
- Evalúa el desempeño que tiene un negocio en marcha.

- Ayuda a hacer una valuación de la empresa en caso de fusión o venta.
- Es una guía para iniciar un emprendimiento o negocio.

**¿En cuánto tiempo se hace un plan de negocios?**
Dependiendo del tamaño del proyecto, es el tiempo que llevará la realización del plan de negocios, ya que no es un simple documento en el que se hacen cálculos y números, sino que es la concentración de cierta cantidad de propuestas estratégicas, comerciales, operativas y de recursos humanos; por lo tanto se tiene que imaginar y poner a prueba toda una estructura lógicamente diseñada, y esto puede llevar unos días o varios meses.

**¿Qué se necesita para hacer un plan de negocio?**
El proceso que se debe seguir para hacer un plan de negocios es en base a la actividad de la empresa, los resultados que se obtendrán al trabajar en ella de una determinada manera y de los elementos adecuados del proyecto para llevarlo a cabo.

Es importante considerar que antes de armar un plan es necesario:

* Elaborar cuidadosamente la idea.
* Estar conscientes de que en determinado momento será necesario volver a analizar cada punto frente a cada avance, por lo que es recomendable tener tiempo y un equipo de cómputo exclusivo para esta tarea, de tal forma que se vaya recolectando la información y modificándola, antes de llegar a la versión final. El plan de negocios requiere de tiempo y esfuerzo porque es un activo para un negocio, ya que si lo hace bien, éste le indicará qué hacer y cómo hacerlo, como en el caso de las franquicias; lo que permitirá ahorrar tiempo y evitar contratiempos posteriores.
* Organizar toda la información disponible, revisar cual es la información faltante y conseguirla.
* Analizar si puede hacer su plan usted solo, o es necesaria la participación de otras personas o equipos (responsables de áreas, abogados, contadores, etc.).
* Antes de empezar con su plan, visualice qué se quiere lograr con él, cuál es la información que le interesa a quien la recibirá y de qué se le intenta convencer, teniendo cuidado de que su visión personal no le quite a la información presentada el objetivo principal.

**¿Cuáles son los componentes de un Plan de Negocios?**
Los componentes de un plan al igual que los de un proyecto son:

***Resumen ejecutivo***: Este es un breve análisis de los aspectos más importantes del proyecto, va antes de la presentación y es lo primero o a veces lo único que lee el receptor del proyecto, por lo tanto en pocas palabras se debe describir el producto o servicio, el mercado, la empresa, los factores de éxito del proyecto, los resultados esperados, las necesidades de financiamiento y las conclusiones generales.

Con este resumen, lo que se busca es que capte por sí mismo la atención del lector y motivarlo a aprender más acerca del proyecto asegurándole con ello una junta. Por lo tanto debe estar bien redactado y presentado para que facilite la comprensión de la información que el plan contiene.

La propuesta presentada en el Resumen ejecutivo debe ser clara y simple, es muy importante especificar la necesidad comercial del producto o servicio, es decir que lo hará diferente a los demás. Y por ningún motivo asuma que quien reciba el resumen notara beneficios que a usted le parezcan obvios.

Es el resumen además de definir específicamente la ventaja competitiva que se tendrá el producto o servicio contra el mercado actual directo, también se debe definir claramente de qué manera beneficiara esto a los consumidores finales, por lo que será necesaria información relevante que confirme que el consumidor estará dispuesto a pagar por estos beneficios.

**Una vez terminado el Resumen Ejecutivo, se puede saber si es claro y efectivo mediante las siguientes acciones**:

-Pruebe con personas independientes a el y sin experiencia; una persona que no está familiarizada con lo que se está haciendo, puede ser un amigo o familiar.

-Pídales que después de haber leído detenidamente el resumen ejecutivo, le hablen sobre el proyecto y si les causó una muy buena impresión. Con eso sabrá si los ha motivado como para que le hagan preguntas acerca del detalle y no sobre generalidades básicas.

-Solicítales que le digan clara y concisamente ¿Que les gustó del documento y que no les gustó? ¿Está clara la propuesta? ¿Le parece interesante? ¿Cómo creen que podría mejorar el documento? ¿Existen y en cuales áreas hay dudas o escepticismo?.... etc.

- No subestime la importancia del resumen ejecutivo, trabája duro hasta que lo tenga impecable.

Dadas las circunstancias actuales el trabajo será INDIVIDUAL

CUESTIONARIO A REALIZAR

1. ¿se podría llevar a cabo un plan de negocio sin un respaldo escrito?, fundamentar la respuesta
2. Relacionar plan de negocio con INVERSIONISTAS¿ reconoces la importancia de ese vínculo?, expone tu respuesta
3. Hay un tiempo determinado para realizar un plan de negocios? , en el escenario actual (inflación), que opinan al respecto?
4. Que es el Resumen Ejecutivo, y cual sería su ventaja al hacer el plan de negocio?