CUESTIONARIO DE LA ACTIVIDAD 2: PLAN DE NEGOCIOS

**1. ¿Qué es un plan de negocios?**

Es un documento donde el emprendedor detalla información relacionada con su empresa. Sirve como guía para la creación o crecimiento de una empresa y como carta de presentación ante inversionistas.

**2. ¿Qué define el plan de negocios?**

Define las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa y facilita su creación o crecimiento.

**3. ¿Qué transmite el plan de negocios?**

Transmite a inversionistas, accionistas y financieros los factores de éxito, cómo recuperarán su inversión y cómo se cerrará la empresa si no se cumplen expectativas.

**4. ¿Qué justifica el plan de negocios?**

Justifica cualquier meta futura, como es el crecimiento de mercado o participación, con razonamiento lógico y datos relevantes.

**5. ¿Para quién es conveniente que conozcan las proyecciones que se emplearon para estimar la utilidad pronosticada?**

Para los inversionistas y financieros.

**6. ¿Qué se debe incluir para que el plan de negocios sea más objetivo y fácil de analizar?**

Incluir la información histórica y comparativa con datos estadísticos y gráficos de los últimos cinco años.

**7. ¿Qué cosa hace que disminuya los niveles de incertidumbre del posicionamiento exitoso del negocio en el mercado?**

Un correcto planeamiento de la creación de la empresa.

**8. ¿Qué evita consecuencias funestas que afecten la estabilidad de la empresa?**

Evita el control y evaluación de resultados del plan de negocios.

**9. ¿A qué le ayuda al emprendedor el plan de negocios?**

A comprometerse con la idea, desarrollarse como administrador, ahorrar dinero y tiempo, formar alianzas y tomar mejores decisiones.

**10. ¿Es un error en la elaboración del plan de negocios que dice que un negocio será exitoso por el simple hecho de...?**

...comenzar con suficientes recursos económicos.

**11. Menciona cuáles son todos los errores en la elaboración del plan de negocios:**

* Enamorarse de la idea y no ver sus deficiencias.
* Suponer que todo producto tecnológicamente avanzado es comercializable.
* No conformar un equipo de trabajo adecuado.
* Estimar ventas solo en función de la capacidad de producción.
* No entender el mercado meta.
* Ocultar debilidades del negocio.
* Suponer cifras sin fundamento.
* Ajustar estados financieros a conveniencia.
* Enviar el plan a la persona equivocada.
* Mostrar más de lo que se tiene (engaño).

**12. ¿Cuáles son las razones para escribir el plan de negocios?**

* Convencerse de la idea antes de invertir.
* Justificar o replantear el proyecto.
* Controlar el desarrollo del proyecto.
* Conseguir inversionistas, préstamos, proveedores y clientes.

**13. ¿Cuáles son las características del plan de negocios?**

* Define etapas, metas claras y resultados esperados.
* Establece criterios de medición.
* Identifica oportunidades.
* Involucra a ejecutivos responsables.
* Prevé dificultades.
* Tiene un programa de ejecución.
* Es claro, conciso e informativo.

**14. ¿Qué es el resumen ejecutivo?**

Es una síntesis breve del plan que presenta cada sección de forma concisa. Debe ser certero y atractivo, ya que muchas veces es lo único que se lee.

**15. ¿Qué es la definición del sector industrial?**

Describe el entorno del negocio: historia, estado actual, tendencias, competencia, productos principales, tecnología y proveedores.

**16. ¿Qué es la descripción de la empresa?**

Brinda la información básica de la empresa: misión, visión, situación actual, objetivos y metas.

**17. ¿Qué es el plan de mercadeo?**

Incluye estrategias de ventas, distribución, promoción, publicidad, exportaciones y posicionamiento del producto.

**18. ¿Qué es el análisis técnico?**

Define procesos productivos, recursos necesarios (humanos, materiales, tecnológicos), distribución de planta, inventarios y mejoramiento continuo.

**19. ¿Qué es el análisis social?**

Determina cómo el negocio afecta o beneficia a la comunidad donde se establecerá, considerando su impacto social.

**Fuente de información:**

**Título del documento:** *Plan de Negocios*
**Tipo de documento:** Presentación en PowerPoint convertida a PDF
**Contenido:** Material educativo que describe el concepto, estructura, ventajas, errores comunes y componentes esenciales de un plan de negocios.
*KCjzRTvq3GkH4pTweDWn-Plan\_de\_Negocios.pdf*.