



U.D. 9 PLAN DE NEGOCIO: EVALUACIÓN PREVIA, SIMULACIÓN Y VALIDACIÓN (Tema 12 McGraw)

9.1 EVALUACIÓN PREVIA DE LOS MODELOS DE NEGOCIO. Una buena idea no garantiza que el negocio vaya a ser exitoso, es necesario que antes de poner en marcha la idea realicemos una evaluación previa de nuestro modelo de negocio para reducir al máximo las probabilidad de fracaso, utilizando para ello:

- **ESTUDIO DE MERCADO y Análisis DAFO** (UD 2 EL ENTORNO DE LA EMPRESA)
- **Análisis previsional** (con información esparada del futuro, antes de poner en marcha la empresa) **de ingresos y costes mediante la cuenta de pérdidas y ganancias y el umbral de rentabilidad.** (UD 6 y 7 FUNCIÓN PRODUCTIVA E INFORMACIÓN CONTABLE))

9.2 LA VALIDACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO: Una vez decidida la idea de negocio es imprescindible, antes de ponerla en marcha, validarla, es decir, confirmar que es viable de forma que la futura demanda por parte de los potenciales clientes sea suficiente para mantener el negocio. Para ello:

- **Formación de Equipos de trabajo ágiles** (UD 3 LA GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS, pg 138)
- **Lean Startup:** Metodología empresarial para validar ideas de negocio de forma ágil y eficiente, *creando prototipos* que permitan probar y ajustar la idea antes de lanzar el producto/servicio al mercado, para minimizar riesgos y evitar fracasos, comprobando que es el idóneo para satisfacer las necesidades de los clientes. Se basa en construir el prototipo, medir cómo funciona con los clientes y aprender para corregir errores.
- **Desarrollo de clientes:** Metodología empresarial para segmentar al público objetivo, para conocer a los futuros clientes, sus problemas y necesidades, para ofrecerles una solución con el producto/servicio de la empresa. (UD 5 LA FUNCIÓN COMERCIAL)
- **Desarrollo de producto ágil:** Filosofía de gestión de proyectos, centrada en la flexibilidad y la adaptación continua y rápida del producto/servicio de la empresa a las necesidades cambiantes de los clientes, para ofrecerles productos/servicios mejorados antes que la competencia.

9.3 DERECHOS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL: TIPOS (MARCAS Y NOMBRES COMERCIALES, DISEÑOS INDUSTRIALES, PATENTES Y MODELOS DE UTILIDAD). (UD 2 MARCO JURÍDICO)

Una vez desarrollada la idea de producto/servicio que la empresa lanzará al mercado, es necesario protegerla de forma que se garantice la recompensa a la innovación, protegiéndose de posibles plagios y salvaguardando el prestigio de la marca de la empresa.



9.4 LA TOMA DE DECISIONES: Supone elegir la mejor opción de entre todas las posibles, de forma que evaluando y seleccionando la mejor alternativa, la empresa consiga resolver problemas, aprovechar oportunidades y alcanzar los objetivos planteados. En la toma de decisiones son esenciales la información a disposición de la empresa y la rapidez de respuesta.

CONCEPTO DE SIMULACIÓN: Dada la importancia de una buena toma de decisiones que limite el riesgo asumido y garantice el éxito de la empresa, la **simulación** facilita esta tarea imitando un proceso real que sirve para:

- Identificar los problemas antes de decidir.
- Estudiar la viabilidad de las distintas soluciones.
- Predecir los resultados de las distintas alternativas.
- Evaluar cuantitativamente las soluciones.

9.5 REDACCIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO: El plan de negocio es el documento que identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio, detallando los objetivos a alcanzar y las estrategias para conseguirlo. Detalla la estructura organizativa, el análisis de mercado y la competencia, la estrategia de marketing, el análisis financiero y los aspectos legales.

ESTRUCTURA DE UN PLAN DE NEGOCIO:

1. **PRESENTACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO** (4.8 Las herramientas de presentación de un proyecto o idea: (pg 286))
2. **PLAN DE MARKETING** (UD 5)
3. **PLAN DE PRODUCCIÓN** (UD 6)
4. **PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN** (UD 7, 7b y 8)
5. **FORMA JURÍDICA Y ASPECTOS LEGALES** (2.1.1 MARCO JURÍDICO QUE REGULA LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL)

9.6 EL ANÁLISIS DE RESULTADOS: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN CONTABLE Y ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS. (UD 7 y 7b)

PREGUNTAS EXAMEN PAU

1. Explique qué se entiende por validación del modelo de negocio. Ilustre la respuesta con un ejemplo. (1,25 puntos)
2. ¿En qué consiste la toma de decisiones? En ese marco explique la simulación. (1,25 puntos)
3. ¿Qué es un plan de negocio? Explique dos de las áreas en las que se divide. (1,25 puntos)