Redactado — hueco de herramienta del toolkit NS (Guía 2024, Apéndice 1), sin fuente de examen real

FICHA B1-P17

El plan de negocio de una pastelería que pide un préstamo

BLOQUE / UNIDAD	TIPO	DIFICULTAD	PUNTOS	TIEMPO MAX.
B.1.1 Naturaleza de la actividad empresarial (toolkit NS: plan de negocio)	**Secundaria**	**o (2 / 3)	**15 pts . a)2 + b)4 + c)4 + d)5**	**18 min**

VERBO(S) DE INSTRUCCION	HERRAMIENTA / TEORIA CLAVE
Defina (a) . Identifique (b) . Explique (c) . Discuta (d)	Plan de negocio (business plan)

MATERIAL NECESARIO

Toolkit / cuadernillo: calculadora y regla; no hace falta nada más.

PRERREQUISITOS

- Un plan de negocio es un documento que describe la idea del negocio, el mercado, el marketing, las operaciones y las previsiones financieras
- Se usa para decidir y para pedir financiación a bancos o inversores
- Las previsiones financieras del plan son estimaciones y pueden fallar

TIEMPO DE REFERENCIA

Media de la clase ~ 12 min. Es una referencia para situarte, no un cronómetro.

ENUNCIADO

Marta quiere abrir una pastelería artesanal y pedir un préstamo de $40.000 a un banco. Su plan prevé: ingresos de $90.000 el primer año, costes de $70.000 y una inversión inicial de $40.000. El banco le pide un plan de negocio completo.

a) Defina el término "plan de negocio". [2]

b) Identifique cuatro apartados que debería incluir el plan de negocio de Marta. [4]

c) Explique por qué el banco exige el plan antes de conceder el préstamo. [4]

d) Discuta una ventaja y una limitación de las previsiones financieras del plan para Marta (calcula el beneficio del primer año y el tiempo de recuperación de la inversión). [5]

FICHA B1-P17

El plan de negocio de una pastelería que pide un préstamo

PISTAS PROGRESIVAS (DE ESTRUCTURA, NO DE CALCULO)

1	General — la (d) incluye dos cálculos sencillos (beneficio anual y recuperación) antes de la discusión.
2	Apartado a) — es un documento que explica cómo se va a montar y gestionar el negocio.
3	Apartado b) — resumen ejecutivo, análisis del mercado y la competencia, plan de marketing, plan de operaciones y personal, previsiones financieras.
4	Apartado c) — el banco necesita evaluar el riesgo de que Marta no devuelva el préstamo.
5	Apartado d), cálculos — beneficio del primer año = ingresos − costes. Recuperación = inversión inicial / beneficio anual.
6	Apartado d), discusión — las previsiones permiten ver si el negocio es viable, pero se basan en supuestos (ventas, costes) que pueden fallar.

TEORIA BASICA

- El plan de negocio incluye: resumen ejecutivo, análisis de mercado, plan de marketing, plan de operaciones y personal, previsiones financieras.
- Reduce el riesgo para el emprendedor y para quien financia, porque obliga a pensar el negocio antes de invertir.
- Las previsiones financieras son estimaciones; deben revisarse con escenarios (optimista y pesimista).

REFUERZO

LIBRO Gestión Empresarial BI v1 — Bloque 1, naturaleza de la actividad empresarial.

GUÍA Material/Guia_Business_Management_first_exams_2024_EN.pdf, Apéndice 1 (Business Management toolkit).

COMO SE PUNTUA (BANDAS OFICIALES NS, RESUMIDAS)

Bajo (1-4): definición vaga; cálculos incorrectos.

Medio (5-9): apartados y razón del banco correctos; discusión sin aplicar los cálculos.

Alto (10-15): todo correcto; discusión que usa los resultados y señala un supuesto crítico.

RESPUESTA MODELO

a) Un plan de negocio es un documento que describe la idea, el mercado, el marketing, las operaciones y las previsiones financieras de un negocio, y que se usa para tomar decisiones y conseguir financiación.

b) Resumen ejecutivo; análisis del mercado y de la competencia; plan de marketing; plan de operaciones y personal; previsiones financieras (cualquier cuatro).

c) El banco exige el plan para evaluar si el negocio es viable y si Marta podrá devolver el préstamo: comprueba que existe demanda, que los costes son realistas y que hay previsión de beneficios. Así reduce su riesgo de impago y puede fijar mejor las condiciones del préstamo.

d) Beneficio del primer año = 90.000 − 70.000 = $20.000. Recuperación de la inversión = 40.000 / 20.000 = 2 años. Ventaja: las previsiones muestran que el negocio recupera la inversión en 2 años, lo que justifica pedir el préstamo y da confianza al banco. Limitación: se basan en supuestos; si las ventas del primer año son un 15 % menores (76.500), el beneficio baja a $6.500 y la recuperación se alarga a más de 6 años. Marta debería presentar también un escenario pesimista.

RESUMEN - CON TUS PROPIAS PALABRAS

¿¿Qué apartados tiene un plan de negocio?

¿¿Por qué piden el plan los bancos?

¿¿Qué se me olvidó incluir la primera vez?

REGISTRO DE INTENTOS

Fecha	H. inicio	H. fin	Verbo OK	Evidencia caso OK	Banda autoeval.	Repetir

ESPACIO DE TRABAJO ADICIONAL