
	SECRETARIA DE EDUCACION MUNICIPAL I.E. GIMNASIO GRAN COLOMBIANO	PAG 1	
	GESTION DE CALIDAD PROCESO DE APOYO BIBLIOGRAFICO Y EDUCATIVO	A-BE-GS-2	
	GUÍA DIDÁCTICA DE APRENDIZAJE PRINCIPIOS BÁSICOS DE CONTABILIDAD GRADO 9°	V1 MAR. 2020	

GUÍA DE TRABAJO NÚMERO 8

Nombre del estudiante: _____ Grado: Noveno

ÁREA: Matemáticas – Principios Básicos de Contabilidad

NIVEL: Básica secundaria

GRADO: 9A – 9B

FECHA:

No CLASES: 4

OBJETIVO: Conocer las características de un plan de negocios y su importancia para la creación de empresa. (**PLAN DE ORGANIZACION**).

ESTÁNDAR: Reflexiona de manera crítica acerca del impacto de la contabilidad en el desarrollo de la economía a través de la historia.

COMPETENCIA: Asume una postura crítica frente a la identificación de oportunidades de negocio. **DBA:** Describe diferentes procedimientos o acciones que le permitan conocer el valor de una incógnita y los pone a prueba

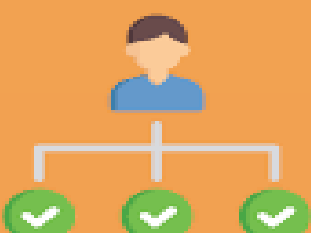
RESULTADO DE APRENDIZAJE ESPERADO: Lee y extrae información sobre plan de negocio que encuentra en su contexto y la contrasta con la obtenida en su estudio.


FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA: PLAN DE ORGANIZACIÓN.

Plan de Organización

¿Qué es?

¿Cómo hacerlo?



anatreza.com


Resumen del proyecto
Presentación de los promotores
Análisis de la Idea de Negocio
Plan de Producción
Plan de Mercadeo
Plan de Financiación
Plan de Organización
Plan de Puesta en Marcha
Plan de Contingencia

PLAN DE ORGANIZACIÓN

OBJETIVO:

Este objetivo es doble, externamente se trata de demostrar que el equipo promotor del proyecto, o el mismo emprendedor esta capacitado para afrontar y sacar adelante una nueva empresa o plan de negocio. Internamente se trata de asignar las distintas responsabilidades a las distintas personas que vayan a trabajar en la empresa.

CONTENIDO:

- 1. SOCIOS Y FORMA LEGAL:** aquí es donde se describe con detalle quienes serán los socios de la empresa, y que aportes van a realizar. También es momento de dejar en claro qué socios van a trabajar en la empresa y cuáles serán los capitalistas. También cualquier otro tipo de pacto o acuerdo entre los socios.



- 2. DELIMITACION DE LAS RESPONSABILIDADES:** debe quedar en claro al poner en marcha una empresa o plan de negocio, sobre quien recae las distintas responsabilidades que requiere cualquier empresa. Hay que detallar quien se va a ser responsable, del mercadeo, de la producción, de las finanzas, etc., aquí habrá que asignar un responsable a cada función.



- 3. PERSONAL:** hay que indicar que personal será necesario para operar la empresa y como se va a conseguir. Hay que decidir qué políticas de reclutamiento se van a seguir, de formación, de promoción, de incentivos etc. Es importante conocer los aspectos legales de la contratación de trabajadores y las cargas legales que esto implica.



4. **ASESORES EXTERNOS:** se detecta la necesidad de contar con el consejo de expertos externos, debe quedar esto reflejado en el plan, indicando la relación que estos expertos van a tener respecto a la empresa.



Existirán proyectos en los que sea necesario incluir otras secciones o en las que no sean necesarios todos los apartados anteriores. Así, por ejemplo, si el emprendedor no tiene intención de mostrar a nadie su Plan de Negocios, no tiene ningún sentido el resumen inicial ni mucho menos la presentación de los promotores. Estos son capítulos destinados a terceros.

Un plan equilibrado en todos estos apartados es una prueba de que el emprendedor ha trabajado todos los aspectos fundamentales de la empresa. Si el plan presenta algún desequilibrio en algún punto es muy probable que más tarde la empresa se resienta precisamente en ese tema. Hay que hacer un esfuerzo en abordar sistemáticamente todos y cada uno de los capítulos del plan, y sobre todo, mantener una coherencia y una visión general común entre todos ellos.

- **Revisión:** El error principal cometido por muchos emprendedores con relación al Plan de Negocios es darlo en algún momento por terminado. Una vez la empresa ya está en marcha y parece que empieza a funcionar, el emprendedor ya no tiene tiempo para “dedicarse a poner por escrito sus planes”. Ya lo hizo una vez al crear la empresa. Ahora lo que tiene es un negocio funcionando y no hay tiempo que perder.

Es evidente que, si El Plan de Negocios debe servir para control del negocio, en el sentido de comprobar si la realidad se acerca o se desvía de lo previsto, el emprendedor debe encontrar

tiempo para revisarlo ya analizar las causas de las desviaciones -las habrá, y si no, algo extraño está pasando-

En otras ocasiones, el emprendedor satisfecho por su trabajo, con la empresa en marcha, decide ampliar el negocio o lanzar un nuevo producto, o cualquier otra maniobra de expansión y curiosamente, ni se le pasa por la cabeza analizar este cambio desde la perspectiva de crear un nuevo “negocio dentro del negocio”. Como la empresa da dinero y ya hay una estructura montada será fácil fabricar y vender este nuevo producto. Pero ¿quiénes serán los clientes de ese producto?, ¿Cómo se va a fabricar?, ¿De dónde saldrá el dinero y con qué límite?, ¿Cómo va a afectar a la imagen de la empresa?, etc., ¿No suena esto al análisis que se realiza en un Plan de Negocios?

ACTIVIDADES A DESARROLLAR:

1. Lea detenidamente el resumen anterior, para el correcto desarrollo de la actividad.
2. Elabore el plan de **ORGANIZACIÓN** de su empresa o plan de negocio con todos los pasos relacionados anteriormente.
3. Realice el desarrollo de la guía de manera creativa respecto a su plan de negocio y enviar a class room.
4. Todas sus inquietudes serán resueltas en los encuentros virtuales.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

La guía debe estar desarrollada en su totalidad en el cuaderno, en forma ordenada y cuidando la buena presentación. Presentarla al docente por medio de fotos y enviarlas al class room.

BIBLIOGRAFÍA E INFOGRAFÍA:

Coral, L. y Gudiño, E. (2008). *Contabilidad universitaria*. Bogotá, Colombia. Mc Graw-Hill.

DATOS DEL DOCENTE:

Pablo Cesar Díaz Cortés

Email: pablo.diaz@gimnasiograncolombiano.edu.co