
	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 7

Nombre del estudiante: \_\_\_\_\_

Grado: \_\_\_\_\_

**ÁREA:** Matemáticas – Principios Básicos de Contabilidad

**NIVEL:** Básica secundaria

**GRADO:** 9A – 9B

**FECHA:** 24 de mayo -04 de junio 2021

**No CLASES:** 4

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

**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:



**A. ¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIOS?** El Plan de negocios es un documento donde el emprendedor detalla información relacionada con su empresa. Este documento puede adoptar distintas formas. Los hay extensos y detallados. Los hay concisos y breves. De hecho, no existe ningún modelo concreto de Plan de Negocios. Cada emprendedor debería crear su propio plan, no sólo en el sentido de poner por escrito sus propias ideas, sino incluso en decidir qué forma va a tener.

**B. ¿CÓMO REDACTAR UN PLAN DE NEGOCIOS?**

- **Técnica:** El Plan de Negocios es, principalmente, un documento escrito. El Plan de Negocios va dirigido, principalmente, al propio emprendedor. Un simple documento con un formato tan sencillo como el de este mismo texto que está ahora leyendo puede ser útil. Cuando llegue el momento de presentar el proyecto a terceros ya se buscarán maneras de hacerlo más creíble y atractivo.
- **Contenido:** El Plan de Negocios debe contener toda la información necesaria para intentar garantizar un desarrollo correcto y completo del negocio. La mayoría de los modelos de plan tienen estas secciones:

Resumen del proyecto  
 Presentación de los promotores  
 Análisis de la Idea de Negocio  
**Plan de Mercadeo**  
 Plan de Producción  
 Plan Económico-Financiero  
 Plan de Organización  
 Plan de Puesta en Marcha  
 Plan de Contingencia

## PLAN DE PRODUCCION

### OBJETIVO:

Es detallar cómo se van a fabricar los productos que ha previsto vender. Se trata de conocer los recursos humanos y materiales que habrán de movilizar para llevar adelante el nuevo proyecto o la nueva empresa.

### CONTENIDO:

- **PROCESO DE FABRICACIÓN:** para cada uno de los productos, hay que describir su proceso de fabricación. Esto significa que hay que detallar dónde se compran los materiales o materias primas, cómo y a donde se transportan, como se almacena y hasta su uso.



- **INSTALACIONES, EQUIPOS Y PERSONAL:** en caso de realizar la fabricación en la empresa hay que descubrir las características fundamentales de los locales e instalaciones necesarias, la maquinaria que se va a necesitar y el personal que se empleará y la formación o experiencia que debe tener.



- **CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN:** un aspecto crítico de la empresa es conocer la capacidad de producción a variaciones en aumento o disminución de la demanda por parte del mercado.



- **PROVEEDORES:** hay que prestar especial atención en cómo la empresa se va a proveer de los materiales necesarios para la producción, tratando de reducir al mínimo la dependencia de algún proveedor concreto o de algún material determinado.



- **ASPECTOS LEGALES:** si se dispone de patentes o licencias de fabricación hay que detallar en qué consisten y sus condiciones.



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 su 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 PRODUCCIÓN de su empresa o plan de negocio con todos los pasos mostrados 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