
	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 5

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

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

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

**NIVEL:** Básica secundaria

**GRADO:** 9A – 9B

**FECHA:** 26 de abril -06 de mayo 2021

**No CLASES:** 4

**OBJETIVO:** Conocer las características de un plan de negocios y su importancia para la creación de empresa.

**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

	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	

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

### ANALIZAR LA IDEA DE NEGOCIO INCLUYE...



#### ANALISIS DE LA IDEA DEL NEGOCIO

**OBJETIVO:** Verificar todos los aspectos principales y de los factores claves de éxito.

**CONTENIDO:** Descripción de la idea del negocio.

Se debe explicar cuál es la idea fundamental detrás de la iniciativa de negocio. Hay que indicar cuáles son los factores que han motivado esta idea y por qué va a tener éxito. Conviene indicar las tendencias sociales, cambios en el mercado etc., que van a hacer de este negocio un buen negocio.



Si el negocio está inicialmente centrado en algún producto o servicio en concreto, indicar cuál es el producto, sus principales características y las necesidades que va a cubrir y en que mercado, descubrir si existe algún factor clave que influya decisivamente con el éxito de la nueva empresa. Este contiene:

- ❖ **Objetivos:** estos deben ser a corto, mediano y largo plazo. Es importante tener una visión clara de como será la empresa dentro de tres o cinco años.
- ❖ **Análisis de riesgos:** conviene saber si se presentan riesgos comerciales, tecnológicos, financieros, sociales y legales e indicar cómo se van a solucionar.

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.

	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	

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 limite?, ¿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. En un Word elaborar el análisis de la idea del negocio con las especificaciones dadas en la guía.
2. Elabore los objetivos a corto mediano y largo plazo. (Mínimo dos de cada uno).
3. Realice el análisis de riesgos tal como se muestra en la guía:
  - Riesgos comerciales
  - Riesgos tecnológicos
  - Riesgos financieros
  - Riesgos sociales
  - Riesgos legales

#### 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