Nombre del estudiante:_____ **Grado:** _____

ÁREA: Matemáticas – Principios Básicos de Contabilidad
NIVEL: Básica secundaria
GRADO: 9A – 9B
FECHA:
N° 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. **VENTAJAS DEL PLAN DE NEGOCIOS** Lo importante antes de redactar un **Plan de Negocios,** es haber reflexionado sobre la **Viabilidad del Proyecto de Inversión** y su puesta en marcha, esto permitirá por un lado, que el emprendedor adquiera habilidades analíticas y conceptuales sólidas, y por otra parte, dotarlo de un mapa que lo oriente de cara hacia sus objetivos para que no divague y pierda información obvia e importante.

En este sentido, El Plan de Negocios es un documento para la reflexión interna del emprendedor, aunque generalmente se constituye en una **"Tarjeta de Presentación"** ante banqueros, futuros socios e inversionistas potenciales. Igualmente, contribuye al logro de las metas de los emprendedores porque permite:

- ✓ El planeamiento correcto de la creación de la empresa, disminuyendo los niveles de incertidumbre y posicionamiento exitoso del negocio en el mercado.
- ✓ Identificar plenamente el segmento del mercado que demanda los productos de la nueva empresa.
- ✓ La planificación, organización y ejecución de las actividades desarrolladas para la puesta en marcha de la empresa.
- ✓ Elaborar el presupuesto de los recursos económicos de inversión requeridos y la identificación de las fuentes de financiación.
- ✓ El control y evaluación de los resultados, parta evitar consecuencias funestas que afecten la estabilidad de la empresa.

Además el plan de Negocios le ayuda al emprendedor a:

- ✓ Comprometerse con la idea.
- ✓ Desarrollarse como un excelente Administrador.
- ✓ Salvar el dinero y el tiempo invertido, mediante un correcto enfoque de las actividades y control de las

mismas.

- ✓ Convencer a otras compañías con las cuales desea formar alianzas estratégicas.
- ✓ Mejorar la habilidad de tomar decisiones con mayor solidez informativa de manera inteligente, ágil y correcta.

C. DESVENTAJAS DEL PLAN DE NEGOCIOS: Algo que no podemos desconocer, es que si los emprendedores realmente investigaran a conciencia las ideas concernientes a su proyecto empresarial y redactaran adecuados Planes de Negocios antes de comenzarlo, no se habrían fundado empresas que posteriormente fracasaron o cerraron. En el desarrollo del Plan de Negocios, pueden presentarse algunas situaciones que impiden el éxito en su ejecución, ellas pueden ser:

- ✓ Identificación errónea en la investigación de mercados, de los clientes potenciales, el precio adecuado, los canales de distribución, la promoción y publicidad requerida, la proyección en ventas y los recursos técnicos, tecnológicos y económicos.

D. ERRORES EN LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS

El emprendedor debe tener en cuenta que el Plan de Negocios no es una garantía de triunfo y no se hace únicamente para conseguir dinero, por ello considere los siguientes puntos donde se pueden cometer errores o tener una mala interpretación.

- ✓ Pensar que un negocio será exitoso por el simple hecho de comenzar con suficientes recursos económicos.
- ✓ Enamorarse de la idea y cegarse ante las deficiencias del producto (bien o servicio).
- ✓ Pensar que cualquier producto (b/s) tecnológicamente importante es comercializable y puede convertirse por ello en un negocio factible y rentable.
- ✓ Carecer de claridad para conformar el equipo de trabajo adecuado. Procure que usted y sus futuros colaboradores tengan experiencia administrativa y conocimientos del negocio y de mercadeo.
- ✓ Estimar las ventas a través de la capacidad de producción de los equipos y no contar con otros aspectos relevantes que influyen en la variación de sus ventas.
- ✓ Fallar en el análisis y entendimiento de su mercado meta.
- ✓ Tratar de ocultar debilidades de su negocio.
- ✓ Suponer cifras sin razón alguna y no evaluar el efecto del supuesto.
- ✓ Ajustar sus estados financieros a la conveniencia o con proyecciones irreales.
- ✓ Enviar el Plan de negocios a la persona equivocada.
- ✓ Mostrar más de los que tiene. Evite la codicia y el engaño.

E. RAZONES PARA ESCRIBIR EL PLAN DE NEGOCIOS: Señor Emprendedor, recuerde que al escribir el Plan de Negocios, debe apoyarse del equipo con el cual usted formará su empresa y buscar asesoría de personas expertas que le ayudarán a consolidar su Idea de Negocios; **¡¡ No lo podrá realizar solo!!.** Generará un documento que:

- ✓ Proporciona información para convencerse de la idea, antes de realizar algún compromiso financiero, económico y de negocio.
- ✓ Brinda la posibilidad de explicar, justificar, ampliar o reducir las razones que le dan vida a un proyecto, o por el contrario que demuestran que se debe llevar a cabo en otras circunstancias.
- ✓ Permite registrar el estado actual y futuro del proyecto y de su entorno, el plan de acción para la empresa con factores en pro y en contra, con lo cual es posible controlar el desarrollo del mismo y la forma de correctivos a tiempo.
- ✓ Es una herramienta de evaluación para conseguir inversionistas, préstamos bancarios, proveedores y clientes.

F. ¿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

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 sobretodo, 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 es 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. Con sus palabras defina el significado de plan de negocios.

2. Si usted quisiera emprender un negocio que considera que sería importante poner en su plan de negocios.

3. Qué empresa Boyacense conoce o ha escuchado de ella por su reconocimiento y le llama la atención.

4. Elabore un resumen de una página acerca de la importancia de elaborar un Plan de Negocios.

5. Mencione al menos 3 dudas, preguntas o sugerencias sobre el tema abordado.

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 correo electrónico que aparece al final de la guía.

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

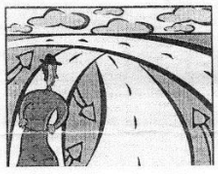
A. ¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIOS? El Plan de Negocios es un documento donde el emprendedor detalla información relacionada con su empresa. Este documento puede adoptar distintas formas. Los hay extensos y detallados. Los hay concisos y breves. De hecho, no existe ningún modelo concreto de Plan de Negocios. 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. VENTAJAS DEL PLAN DE NEGOCIOS Lo importante antes de redactar un **Plan de Negocios**, es haber reflexionado sobre la **Viabilidad del Proyecto de Inversión** y su puesta en marcha, esto permitirá por un lado, que el emprendedor adquiera habilidades analíticas y conceptuales sólidas, y por otra parte, dotarlo de un mapa que lo oriente de cara hacia sus objetivos para que no divague y pierda información obvia e importante.

En este sentido, El Plan de Negocios es un documento para la reflexión interna del emprendedor, aunque generalmente se constituye en una ***"Tarjeta de Presentación"*** ante banqueros, futuros socios e inversionistas potenciales. Igualmente, contribuye al logro de las metas de los emprendedores porque permite:

- ✓ *El planeamiento correcto de la creación de la empresa, disminuyendo los niveles de incertidumbre y posicionamiento exitoso del negocio en el mercado.*
- ✓ *Identificar plenamente el segmento del mercado que demanda los productos de la nueva empresa.*
- ✓ La planificación, organización y ejecución de las actividades desarrolladas para la puesta en marcha de la empresa.
- ✓ Elaborar el presupuesto de los recursos económicos de inversión requeridos y la identificación de las fuentes de financiación.
- ✓ El control y evaluación de los resultados, para evitar consecuencias funestas que afecten la estabilidad de la empresa.

Además el Plan de Negocios le ayuda al emprendedor a:



- ✓ *Comprometerse con la idea.*
- ✓ *Desarrollarse como un excelente Administrador.*
- ✓ *Salvar el dinero y el tiempo invertido, mediante un correcto enfoque de las actividades y control de las mismas.*
- ✓ *Convencer a otras compañías con las cuales desea formar alianzas estratégicas.*
- ✓ *Mejorar la habilidad de tomar decisiones con mayor solidez informativa de manera inteligente, agil y correcta.*

C. DESVENTAJAS DEL PLAN DE NEGOCIOS: Algo que no podemos desconocer, es que si los emprendedores realmente investigaran a conciencia las ideas concernientes a su proyecto empresarial y redactaran adecuados Planes de Negocios antes de comenzarlo, no se habrían fundado empresas que posteriormente fracasaron o cerraron. En el desarrollo del Plan de Negocios, pueden presentarse algunas situaciones que impiden el éxito en su ejecución, ellas pueden ser:

- ✓ Identificación errónea en la investigación de mercados, de los clientes potenciales, el precio adecuado, los canales de distribución, la promoción y publicidad requerida, la proyección en ventas y los recursos necesarios.
- ✓ La mala proyección del presupuesto de inversión y de las fuentes de financiamiento.
- ✓ El cronograma proyectado no se ajusta con el uso del factor humano, los recursos técnicos, tecnológicos y económicos.

D. ERRORES EN LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS

El emprendedor debe tener en cuenta que El Plan de Negocios no es una garantía de triunfo y no se hace únicamente para conseguir dinero, por ello considere los siguientes puntos donde se pueden cometer errores o tener una mala interpretación.

- ✓ Pensar que un negocio será exitoso por el simple hecho de comenzar con suficientes recursos económicos.
- ✓ Enamorarse de la idea y cegarse ante las deficiencias del producto (bien o servicio).
- ✓ Pensar que cualquier producto (b/s) tecnológicamente importante es comercializable y puede convertirse por ello en un negocio factible y rentable.
- ✓ Carecer de claridad para conformar el equipo de trabajo adecuado. Procure que usted y sus futuros colaboradores tengan experiencia administrativa y conocimientos del negocio y de mercadeo.
- ✓ Estimar las ventas a través de la capacidad de producción de los equipos y no contar con otros aspectos relevantes que influyen en la variación de sus ventas.
- ✓ Fallar en el análisis y entendimiento de su mercado meta.
- ✓ Tratar de ocultar debilidades de su negocio.
- ✓ Suponer cifras sin razón alguna y no evaluar el efecto del supuesto.
- ✓ Ajustar sus estados financieros a la conveniencia o con proyecciones irreales.

- ✓ Enviar el Plan de Negocios a la persona equivocada.
- ✓ Mostrar más de lo que tiene. Evite la codicia y el engaño.

E. RAZONES PARA ESCRIBIR EL PLAN DE NEGOCIOS: Señor Emprendedor, recuerde que al escribir el Plan de Negocios, debe apoyarse del Equipo con el cual usted formará su empresa y buscar asesoría de personas expertas que le ayudarán a consolidar su Idea de Negocios; ***¡¡ No lo podrá realizar solo !!***. Generará un documento que:

- ✓ Proporciona información para convencerse de la idea, antes de realizar algún compromiso financiero, económico y de negocio.
- ✓ Brinda la posibilidad de explicar, justificar, ampliar o reducir las razones que le dan vida a un proyecto, o por el contrario que demuestran que se debe llevar a cabo en otras circunstancias.
- ✓ Permite registrar el estado actual y futuro del proyecto y de su entorno, el plan de acción para la empresa con factores en pro y en contra, con lo cual es posible controlar el desarrollo del mismo y la forma de correctivos a tiempo.
- ✓ Es una herramienta de evaluación para conseguir inversionistas, préstamos bancarios, proveedores y clientes.

F. ¿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 creible 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:

1. *Resumen del Proyecto*
2. *Presentación de los Promotores*
3. *Análisis de la Idea de Negocio*
4. *Plan de Mercadeo*
5. *Plan de Producción*
6. *Plan Económico-Financiero*
7. *Plan de Organización*
8. *Plan de Puesta en Marcha*
9. *Plan de Contingencia*

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, sobretodo, 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 y 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?