

ACUERDO NÚMERO 021 DE 2011**(JULIO 19)**

Por el cual se modifica parcialmente el reglamento de la modalidad de trabajo de grado denominada Plan de Negocios.

EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA CESMAG, en uso de sus atribuciones reglamentarias, y

C O N S I D E R A N D O :

Que mediante Acuerdo No 008 de enero 31 de 2007, el Honorable Consejo Directivo adoptó y reglamentó como modalidad de trabajo de grado el *plan de negocios* para los programas de pregrado de la I.U. CESMAG.

Que el trabajo que deben desarrollar los estudiantes en cada una de las fases en que se divide el plan de negocios: propuesta, formulación técnica e informe final, no es proporcional, por cuanto se recarga en la segunda etapa, mientras que en la etapa final solamente se debe construir el capítulo de incidencias.

Que una de las opciones para racionalizar el trabajo en las diferentes fases en que se desarrolla el plan de negocios es delimitarlas proporcionalmente bajo las siguientes denominaciones: presentación de la propuesta, avance del plan de negocios y plan de negocios.

Que se requiere reestructurar el contenido de cada una de las nuevas fases, para lograr la proporcionalidad del trabajo requerido.

Que el Consejo Académico, mediante Acuerdo No. 065 de julio 13 de 2011, el Consejo Académico presenta ante este Consejo la solicitud de modificación del reglamento de la modalidad plan de negocios, la cual se considera viable.

A C U E R D A :

ARTÍCULO 1o. Acoger la propuesta del Consejo Académico y modificar parcialmente el Acuerdo No. 008 de enero 31 de 2008, en lo referente al reglamento de la modalidad de trabajo de grado "Plan de negocios", en los artículos 3, 4, 5 y 6, los cuales quedarán así:

.....

"ARTÍCULO 3. EL PROCESO

El plan de negocios implica el cumplimiento de tres fases:

1. Presentación de la propuesta
2. Avance del plan de negocios
3. Plan de negocios

ARTÍCULO 4. PRESENTACIÓN Y CONTENIDO DE LA PROPUESTA

PRELIMINARES:

- Cubierta
- Portada
- Contenido

TEXTO O CUERPO:

PRESENTACIÓN

1. TÍTULO
2. DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL
3. OBJETIVOS
4. JUSTIFICACIÓN
5. ANÁLISIS DEL SECTOR. Se entiende como el sector económico en el cual estará inmerso el plan de negocios.
6. METODOLOGÍA. En esta sección se debe, además de hacer una descripción de cada uno de los pasos necesarios para el desarrollo del plan de negocios, identificar las poblaciones objeto y los instrumentos que se deben aplicar para el logro de los objetivos (estos instrumentos pueden ser formatos de encuesta, entrevistas, diarios de campo).
7. RECURSOS
 - 7.1 Humanos
 - 7.2 Físicos
 - 7.3 Financieros
8. CRONOGRAMA

COMPLEMENTARIOS:

- Bibliografía
- Anexos

ARTÍCULO 5. AVANCE DEL PLAN DE NEGOCIOS

PRELIMINARES:

- Cubierta
- Portada
- Contenido
- Listas especiales

TEXTO O CUERPO:

1. CONCEPTO DEL NEGOCIO
 - 1.1 EN QUÉ CONSISTE EL NEGOCIO

- 1.2 IDENTIFICACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS A PRODUCIR
2. ANÁLISIS DEL MERCADO
 - 2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
 - 2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA
 - 2.2.1 Cálculo y proyección de la demanda
 - 2.2.2 Identificación de características de la demanda
 - 2.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA
 - 2.3.1 Cálculo y proyección de la oferta
 - 2.3.2 Identificación de características de la oferta
 - 2.4 DETERMINACIÓN DEL MERCADO INSATISFECHO
 - 2.5 ESTRATEGIAS DE MERCADEO
 - 2.6 PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADEO
3. PLAN DE OPERACIONES
 - 3.1 FICHA TÉCNICA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS
 - 3.2 IDENTIFICACIÓN DE TAMAÑO DEL NEGOCIO
 - 3.3 DESCRIPCIÓN DE PROCESOS
 - 3.4 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS
 - 3.5 PLAN DE PRODUCCIÓN U OPERACIÓN
 - 3.6 INFRAESTRUCTURA

COMPLEMENTARIOS:

- Bibliografía
- Anexos

ARTÍCULO 6. CONTENIDO FINAL DEL PLAN DE NEGOCIOS

PRELIMINARES:

- Cubierta
- Portada
- Páginas de aceptación y exclusión de responsabilidad
- Dedicatoria y agradecimientos (opcionales)
- Contenido
- Listas especiales (cuadros, figuras, anexos)
- Glosario
- Resumen ejecutivo

TEXTO O CUERPO:

1. CONCEPTO DEL NEGOCIO
 - 1.1 EN QUÉ CONSISTE EL NEGOCIO
 - 1.2 IDENTIFICACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS QUE SE PRESTARÁN
 - 1.3 ANÁLISIS DEL SECTOR
2. ANÁLISIS DEL MERCADO
 - 2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

- 2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA
 - 2.2.1 Cálculo y proyección de la demanda
 - 2.2.2 Identificación de características de la demanda
- 2.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA
- 2.4 DETERMINACIÓN DEL MERCADO INSATISFECHO
 - 2.4.1 Cálculo y proyección de la oferta
 - 2.4.2 Identificación de características de la oferta
- 2.5 ESTRATEGIAS DE MERCADEO
- 2.6 PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADEO
- 3. PLAN DE OPERACIONES
 - 3.1 FICHA TÉCNICA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS
 - 3.2 IDENTIFICACIÓN DE TAMAÑO DEL NEGOCIO
 - 3.3 DESCRIPCIÓN DE PROCESOS
 - 3.4 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS
 - 3.5 PLAN DE PRODUCCIÓN U OPERACIÓN
 - 3.6 INFRAESTRUCTURA
- 4. ASPECTOS ORGANIZACIONALES
 - 4.1 ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL
 - 4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL
 - 4.3 MANUALES
 - 4.4 REGLAMENTOS
 - 4.5 CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA
- 5. PLAN FINANCIERO
 - 5.1 ESTUDIO ECONÓMICO
 - 5.1.1 Determinación de inversiones
 - 5.1.2 Cálculo de costos y gastos
 - 5.1.3 Cálculo y proyección de los ingresos
 - 5.1.4 Identificación del punto de equilibrio
 - 5.1.5 Elaboración de estados financieros
 - 5.2 EVALUACIÓN FINANCIERA
 - 5.2.1 Determinación de indicadores financieros
 - 5.2.2 Proyección y sostenibilidad del negocio
 - 5.2.3 Análisis de sensibilidad y riesgo
- 6. IDENTIFICACIÓN DE INCIDENCIAS DEL PLAN DE NEGOCIO
 - 6.1 INCIDENCIAS ECONÓMICAS
 - 6.2 INCIDENCIAS AMBIENTALES
 - 6.3 INCIDENCIAS SOCIALES
- 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

COMPLEMENTARIOS:

- Bibliografía
- Anexos

PARÁGRAFO: Las incidencias a que se hace referencia en el numeral sexto, se desarrollarán de acuerdo al perfil de cada plan de negocio”.

....

ARTÍCULO 2o. El presente Acuerdo rige a partir de la fecha de su expedición y deroga cualquier disposición que le sea contraria.

ARTÍCULO 3o. Rectoría, Vicerrectoría Académica, Vicerrectoría de Investigaciones, Planeación, Decanaturas, Direcciones de Programa y Secretaría General, tomarán nota del presente.

COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE,

Dado en San Juan de Pasto, a 19 de julio de 2011.


EDUARDO ZÚÑIGA ERAZO
Presidente


LEONOR GARZON MERA
Secretaria General

2011: en un proceso de fidelidad creativa, comprometidos con nuestra identidad Gorettiana