



Centro Empresarial TDE-Talentum
Taller de Desarrollo Empresarial
Carta Descriptiva
Modalidad: Curso-Taller (valor curricular)

Plan de Negocio Efectivo®

La agenda, estrategia y estructura de la empresa

Con registro oficial de la STyPS.

Desarrollado por:

Carlos Alberto Flores García.

Objetivos:

1. **Conocerás** la estructura de un Plan de Negocio Efectivo.
2. **Diseñarás y harás** el Plan de Negocio a partir de la idea o modelo.
3. **Conocerás** cómo agendar las actividades concretas del negocio para hacer realidad los objetivos empresariales que tienes.
4. **Sabrás** utilizar el Plan de Negocio en el ámbito profesional.
5. **Utilizarás** el Plan de Negocio en reuniones con inversionistas: *personales e institucionales*.
6. **Recibirás y aplicarás** tips efectivos para crear el Plan de Negocio.
7. **Analizarás** fuentes de información para desarrollar un Plan de Negocio Efectivo.

Descripción:

El diseño y creación de Planes de Negocio es una de nuestras líneas de ingreso en el Taller de Desarrollo Empresarial (TDE®); todos los días nuestro Departamento de Consultoría atiende clientes de Innova UNAM, del Ecosistema Emprendedor de la Ciudad de México, de Cámaras y Gremios Empresariales y clientes institucionales que desean crear su Plan de Negocio. Esa experiencia es la que ponemos a tu disposición en este Curso-Taller.

Desarrollaremos tu Plan de Negocio Efectivo, útil, aplicable, que te sirva en la toma de decisiones diarias.

En el Plan de Negocio deben aparecer, y tú debes entender y dominar, *la Planeación Financiera, la Evaluación, las acciones de Marketing, el Análisis del Mercado, la Agenda Estratégica, el Concepto de Producto, las Descripción del Proyecto, el Análisis de Costos, la Determinación de los Precios*, entre otros temas de relevancia que sirven para tu movilidad y citas en el mundo de los negocios. Cada tema será analizado y edificado durante este programa.

Podrás utilizar el Plan de Negocios para entender tu actividad y para que los terceros involucrados en el negocio (socios e inversionistas) conozcan el camino concreto que los llevará a tener los resultados comerciales y financieros que desean.

El programa incluye este *Kit*:

- ❖ El libro *Conceptos Básicos de Empresa*®.
- ❖ El cuaderno de trabajo para elaborar las secciones del Plan de Negocio.
- ❖ Simulador Financiero para Planeación y Evaluación Financiera.
- ❖ Cuaderno para notas.
- ❖ Dinámicas, ejercicios y casos empresariales.

Centro Empresarial TDE-Talentum

Calzada al Desierto de los Leones 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX.

Contacto: 55 4072 4076

Correo electrónico: cursos@direccionempresarial.com.mx



¿Para quién es?

1. Emprendedores.
2. Dueños de PYMES.
3. Jefes creativos en *startups*.
4. Empresarios y Socios que nunca han podido hacer un *Plan de Negocio Real*.
5. Oficinistas que desean iniciar su propio negocio.
6. Trabajadores de Incubadoras de Negocio.
7. Profesores universitarios.
8. Consultores de Negocios.

Temario General:

1. Importancia Corporativa del Plan de Negocio.
2. Estructura del Plan de Negocio.
3. Diseño y Desarrollo del Plan de Negocio.

Dinámica del Curso (temas específicos):

1. **Resumen Ejecutivo del Plan.**
 - 1.1. Concepción de la idea.
 - 1.2. Problemática imperante por resolver.
 - 1.3. Descripción del Negocio.
 - 1.4. Modelo de Negocio de los 3 Vectores +1 (TFN®).
 - 1.4.1. ¿Qué hacemos y vendemos?
 - 1.4.2. ¿A quiénes y cómo vendemos lo que hacemos?
 - 1.4.3. ¿Cuánto ganaremos por lo que vendemos?
 - 1.4.4. ¿Quién hace realidad esta idea?
 - 1.5. Declaración de Temporalidad del Plan: *Años de cobertura*.
 - 1.6. Síntesis curricular del Dueño (emprendedor) y/o Equipo Directivo.
2. **Síntesis Financiera. Viabilidad.**
 - 2.1. Tabla con Flujos de Efectivo Anuales.
 - 2.2. Análisis de Flujos con TIR.
 - 2.3. Análisis de Flujos con VPN.
3. **Declaraciones Estratégicas del Negocio.**
 - 3.1. Visión.
 - 3.2. Misión.
 - 3.3. Valores Corporativos.
 - 3.4. Objetivo Financiero de Ganancias.
 - 3.4.1. Estratificación del monto a 3 o 5 años.
 - 3.5. Objetivo de Compromiso Social.
4. **Análisis del Entorno y Escenarios.**
 - 4.1. Los 3 Escenarios según demanda.
 - 4.2. Estudio Analítico de los Ambientes (EAA).
 - 4.3. Descripción Económica Imperante: *Datos relevantes de la industria*.
5. **Producto.**

Centro Empresarial TDE-Talentum

Calzada al Desierto de los Leones 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX.

Contacto: 55 4072 4076

Correo electrónico: cursos@direccionempresarial.com.mx



- 5.1. Descripción de los Atributos Técnicos del producto(s).
 - 5.2. Descripción de la Oferta de Valor.
 - 5.3. Beneficios perceptibles por parte del cliente por cada producto(s).
 - 5.4. Lista de productos y servicios.
 - 5.5. Estratificación de lanzamientos a lo largo del tiempo (por cada año).
- 6. Estrategia de Montaje y Operación.**
- 6.1. Agenda de acciones concretas pre-operativas.
 - 6.2. Agenda de actividades específicas operativas.
- 7. Análisis del Mercado y la Competencia: *Inteligencia Comercial.***
- 7.1. Mercado Meta: Segmentos (NSE).
 - 7.2. Perfil del Consumidor Final.
 - 7.3. Perfil del Cliente (negocios, empresas y/o gobierno).
 - 7.4. Análisis del Gran Mercado.
 - 7.5. Competencia Directa.
 - 7.6. Competencia Indirecta.
 - 7.7. Territorios por atacar.
 - 7.7.1. Regiones, entidades, alcaldías/municipios, zonas, colonias, manzanas.
 - 7.7.2. Estratificación y crecimiento esperado por año.
 - 7.8. Territorios virtuales.
 - 7.8.1. Redes, segmentos, alcance de web site.
 - 7.8.2. Estratificación y crecimiento esperado por año.
 - 7.9. Demanda total esperada.
 - 7.9.1. Determinación del porcentaje del mercado por cubrir.
 - 7.9.2. Planificación de empresas y entidades por atender.
 - 7.9.3. Cantidad de productos por vender a partir del territorio elegido y el porcentaje determinado.
 - 7.9.4. Escenarios ideal, real y pesimista del pronóstico de ventas.
- 8. Plan de Marketing.**
- 8.1. Agenda de Actividades Específicas del *#MixMarketing.*
 - 8.2. Estratificación por año (3 a 5).
- 9. Plan de Ventas.**
- 9.1. Agenda de Acciones Concretas de ventas directas.
 - 9.2. Estratificación por año (3 a 5).
- 10. Estudio Técnico.**
- 10.1. Macro-proceso.
 - 10.2. Procedimiento de Producción.
 - 10.3. Procedimiento de Ventas-Cobranza.
 - 10.4. Ubicación del Negocio.
 - 10.4.1. Matriz de motivos.
 - 10.5. Centro de Operaciones.
 - 10.5.1. Layout.
 - 10.5.2. Planta, oficinas y/o locales comerciales.
 - 10.6. Maquinaria, Equipamiento y otros activos.
 - 10.7. Abastecimiento: Sistema de Aprovisionamiento.
 - 10.7.1. Proveedores.
 - 10.8. Almacenamiento.
 - 10.9. Trámites y Permisos.

Centro Empresarial TDE-Talentum

Calzada al Desierto de los Leones 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX.

Contacto: 55 4072 4076

Correo electrónico: cursos@direccionempresarial.com.mx



11. Temas Legales, Societarios y de Personal.

- 11.1. Listado de Socios.
- 11.2. Régimen Fiscal.
- 11.3. Tipo de Sociedad.
- 11.4. Personal necesario para manejar y operar.
- 11.5. Estratificación a lo largo del tiempo (año por año).

12. Finanzas.

- 12.1. Planeación Financiera.
 - 12.1.1. Determinación de los 4 Elementos del Costo.
 - 12.1.2. Determinación de las Inversiones en Activos.
 - 12.1.3. Determinación del Costo Unitario.
 - 12.1.4. Fijación del Precio Unitario.
 - 12.1.5. Cantidad de productos a vender.
 - 12.1.6. Ingresos.
 - 12.1.7. Egresos.
 - 12.1.8. Margen.
- 12.2. Evaluación Financiera.
 - 12.2.1. TREMA.
 - 12.2.2. VPN.
 - 12.2.3. TIR.

13. Anexos y Papeles de Trabajo base.

Con metodología TDE®.

Duración:

30 horas.

Sesiones:

De cinco a seis sesiones. Lo anterior dependerá del día y el grupo.

Formas de Pago:

Depósitos y transferencias.

- ❖ **Banco:** Scotiabank a la cuenta **00102013591** a nombre de Francisco Hugo Flores García.
- ❖ **Clabe interbancaria para transferencias:** **044180001020135911**
- ❖ **Depósitos en Oxxo:** No. de tarjeta **5579 2091 3867 7411**

Cuando realices tu pago, por favor manda tu voucher y tu nombre completo por **WhatsApp al 55 4072 4076** o bien, mándalo a cursos@direccionempresarial.com.mx

Ubicación:

Búscanos en Google Maps como **(CETT) Centro Empresarial TDE-Talentum**. Calzada al Desierto de los Leones no. 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX. Como referencia, estamos muy cerca de CU, del ITAM, la Universidad Anáhuac del Sur y Televisa San Ángel.

Centro Empresarial TDE-Talentum

Calzada al Desierto de los Leones 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX.

Contacto: **55 4072 4076**

Correo electrónico: cursos@direccionempresarial.com.mx



Nos encontramos a 20 minutos de los metros Viveros y Barranca del Muerto y del metrobús Dr. Gálvez. Los camiones que te dejan frente a nuestras oficinas salen de esas 3 ubicaciones y dicen **TETELPAN**. Estamos a 150 metros del Gimnasio Sportium y a 70 metros de la Iglesia de “Nuestra Señora de la Natividad” y la Panadería Lecaroz.

Ponente y Formador:

Carlos Alberto Flores García

- ❖ Empresario, Profesor Universitario, Consultor y Político por *hobbie*.
- ❖ Es Dueño e Inversionista, desde 2015, del Centro Empresarial TDE-Talentum (CETT), Escuela de Negocios y formación directiva.
- ❖ Es Fundador y Consultor Líder en el Instituto de Estudios sobre la Organización y Dirección A.C.
- ❖ Es Formador líder de emprendedores en DPN-TDE®, contando con más de 4000 egresados de 1998 a la fecha.
- ❖ También es Consejero Director del Taller de Desarrollo Empresarial (TDE®) desde 2001 a la fecha.
- ❖ Fue el quinto Director General TDE® de 1998 a 2001.
- ❖ Es Consultor de negocios y emprendimientos para la Facultad de Artes y Diseño de la UNAM desde 2016; para Innova UNAM desde 2017 y para la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán de la UNAM (2018).
- ❖ Imparte el Módulo de Plan de Negocios y Finanzas en el Diplomado de Titulación de “Diseño de Aplicación Textil y Desarrollo de Productos” en la Facultad de Artes y Diseño de la UNAM desde 2017 a la fecha.
- ❖ Ha impartido y organizado conferencias y cursos de *Emprendimiento, Finanzas, Aspectos Legales, Contabilidad, Temas Fiscales, Dirección de Empresa y Plan de Negocio* en 14 Facultades de la UNAM, las ESCA-IPN, UVM, UNILA, EBC, Universidad Marista, Tecnológico de México, Colegio de Bachilleres, entre otras Escuelas de prestigio desde 1997 a la fecha.
- ❖ Además es autor de los libros: *Conceptos Básicos de Empresa® (2014); Tríada Fundamental de Negocio, Modelo de los 3 vectores® (2017) y Plan de Negocio, La Guía® (2013)*.
- ❖ Fue Consultor Senior en Chemonics Inc. en 2018; Tetra Tech DPK Inc. de 2015 a 2018 y Management Systems International Ltd. en 2013 y 2014.
- ❖ Fue Catedrático de Administración Avanzada en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM de 2008 a 2013.
- ❖ Fue Catedrático de Administración Avanzada en la Universidad Latina, Campus Roma de 2013 a 2015.
- ❖ Fue miembro la Comisión de Jóvenes Empresarios de la COPARMEX, Ciudad de México en 2010 y 2011.
- ❖ Es Licenciado en Administración por la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- ❖ Es Maestrante de Finanzas Corporativas por la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- ❖ Cuenta con cursos profesionales con el *Babson College de Boston (2016), ITAM (2006) y Tecnológico de Monterrey (2003)*. Su palabra y estilo favoritos: **¡TRASCENDER!**

El CETT es la escuela de negocios del Taller de Desarrollo Empresarial®.

Formando líderes desde 1992.

¡Será un placer recibirte!

Centro Empresarial TDE-Talentum

Calzada al Desierto de los Leones 4977 (antes 28), Col. Tetelpan, Alc. Álvaro Obregón, C.P. 01700, CDMX.

Contacto: **55 4072 4076**

Correo electrónico: **cursos@direccionempresarial.com.mx**