



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

EN LÍNEA



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. **Alinearás** el Plan de Negocio a los tópicos financieros y comerciales.
5. **Sabrás** utilizar el Plan de Negocio en el ámbito profesional.
6. **Utilizarás** el Plan de Negocio en reuniones con inversionistas: *personales e institucionales*.
7. **Recibirás y aplicarás** tips efectivos para crear el Plan de Negocio.
8. **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. Hemos ayudado a formar el talento de más de 3000 emprendedores.

Esta experiencia es la que ponemos a tu disposición en el Curso-Taller. Desarrollaremos, completamente en línea, tu Plan de Negocio efectivo, útil, aplicable, que te sirva en la toma de decisiones diarias.

Nuestra estrategia es que aprendas cómo alinear los tópicos de tu Plan con los temas financieros y comerciales, que al final son los que gobernarán todo tu Modelo de Negocio. Que aprendas, además, a comprenderlo y explicarlo de manera clara y concreta.

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.

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



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.
- ❖ Dinámicas, ejercicios y casos empresariales.

¿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.
 - ❖ Resumen Ejecutivo del Plan.
 - ❖ Síntesis Financiera. Viabilidad.
 - ❖ Declaraciones Estratégicas del Negocio.
 - ❖ Análisis del Entorno y Escenarios.
 - ❖ Producto.
 - ❖ Estrategia de Montaje y Operación.
 - ❖ Análisis del Mercado y la Competencia: *Inteligencia Comercial*.
 - ❖ Plan de Marketing.
 - ❖ Plan de Ventas.
 - ❖ Estudio Técnico.
 - ❖ Temas Legales, Societarios y de Personal.
 - ❖ Finanzas.
 - ❖ Anexos y Papeles de Trabajo Base.
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.

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



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.

- 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.

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



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.

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®.

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



Duración:

25 horas. Vespertino-Nocturno.

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

Ponentes y Formadores:

Presencia sujeta a disponibilidad de agenda en sus empresas.

Carlos Alberto Flores García

- ❖ Empresario, Profesor Universitario y Consultor.
- ❖ Emprendedor desde 1996, iniciando en la FCA UNAM.
- ❖ Formador de más de 3000 emprendedores en la UNAM, IPN, CETT y otras Escuelas de Educación Superior.
- ❖ 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 para el Conocimiento e Inteligencia Gubernamental.
- ❖ Es Formador Líder de Emprendedores en DPN-TDE®, contando con más de 4000 egresados (1998 a la fecha).
- ❖ También es Consejero Director del Taller de Desarrollo Empresarial (TDE®), desde 2001 a fecha.
- ❖ Fue el quinto Director General del TDE® de 1998 a 2001.
- ❖ Es Consultor de Negocios y Emprendimientos para la Facultad de Artes y Diseño UNAM (2016 a la fecha), para Innova UNAM (2017 a la fecha) y para la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán 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 UNAM (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 (1997 a la fecha).
- ❖ Además es autor de los libros: *Conceptos Básicos de Empresa*® (2014); *Triada Fundamental de Negocio, Modelo de los 3 Vectores*® (2017) y; *Plan de Negocio, La Guía*® (2013).
- ❖ Fue Consultor Senior en Chemonics Inc. (2018), Tetra Tech DPK Inc. (2015 a 2018) y Management Systems International Ltd. (2013 a 2014).
- ❖ Fue Catedrático de Administración Avanzada en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM (2008 a 2013).
- ❖ Fue Catedrático de Administración Avanzada en la Universidad Latina, Campus Roma (2013 a 2015).

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



- ❖ Fue miembro la Comisión de Jóvenes Empresarios de la COPARMEX, Ciudad de México (2010-2011).
- ❖ Es Licenciado en Administración por la FCA UNAM (1996-2000).
- ❖ Es Maestrante de Finanzas Corporativas por la FCA UNAM (2012).
- ❖ Cuenta con Cursos Profesionales con el *Babson College de Boston* (2016), *ITAM* (2006) y *Tecnológico de Monterrey* (2003). Su palabra y estilo favoritos: **TRASCENDER!!!**

Francisco Hugo Flores García

- ❖ Actualmente coordina el Centro Empresarial TDE-Talentum (CETT) llevando la Coordinación del Programa Académico de Imagen Personal y Protocolo y la Imagen Corporativa del grupo.
- ❖ Ha sido Consultor para el Programa Internacional PROJUSTICIA, United States Agency for International Development (USAID), vía MSI Inc., diseñando la estrategia Operativa y de Organización de los Centros de Justicia para Mujeres de los estados de Puebla, Hidalgo y Oaxaca: Procedimientos, Perfiles de Puesto y Matrices de Indicadores.
- ❖ Fue pieza clave del Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001:2008 en la CONADE, llevando el control y la gestión de las comprobaciones de los recursos federales, asimismo, formando parte del equipo de Auditores Internos de la institución.
- ❖ Como Consultor, ha impartido entrenamientos y asesorías en gremios y empresas, tales como: RZN Vanguard, S.A.; el Centro de Capacitación para Ejecutivos, S.C.; Tersum A'res S.A.P.I. de C.V.; Harinera Anáhuac S.A.; El Colegio de Abogados del Estado de México; la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, sede Guerrero; COPARMEX nacional y sede Guerrero, entre otros.
- ❖ Miembro de Número de la Sociedad de Universitarios Empresarios y Emprendedores de la Ciudad de México A.C. (SUEECM).
- ❖ Fue Coordinador de Evaluación y Planeación para Centro Nacional para el Desarrollo Directivo y Empresarial, CENADDE S.C.
- ❖ Es Licenciado en Administración y Diplomado en Mercadotecnia por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

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