



# CURSO PRESENCIAL TEMARIO

**PLAN DE NEGOCIOS  
DE 0 A 100 Y  
OPCIONES DE FONDEO**



Tel: 442 241 2504 • [www.cayso.com.mx](http://www.cayso.com.mx)

## Objetivo General

Aprender la estructura, desarrollo y tipo de información recomendada para el desarrollo de un Plan de Negocios para ser usado como guía en la creación y operación de una idea de negocio ó para su presentación a inversionistas, banca comercial, banca de desarrollo o apoyos gubernamentales para la obtención de capital y financiamiento.

## PROPÓSITOS DEL CURSO

Los participantes podrán:

- Identificarás la estructura de un plan de negocio para la obtención de capital de gobierno, fondos privados, banca de desarrollo o comercial.
- Identificarás las oportunidades y viabilidad en tu plan de negocio.
- Identificarás y fortalecerás todas y cada una de las áreas de tu negocio o proyecto.
- Identificarás los principales aspectos legales, jurídicos, administrativos y operativos de un negocio.
- Identificarás las principales estrategias operativas, de ventas y marketing de un negocio.
- Identificarás las oportunidades de éxito de un plan de negocio.

## Diagnóstico

Una de las principales causas de mortandad en las empresas es la falta de habilidades de negocios de la mano de la inexperiencia para atender las necesidades de esta. Un plan de negocios es una herramienta clave que puede determinar la subsistencia de una empresa, dentro de los primeros meses / años de vida. La falta de capital es la segunda causa por la que más del 80% de las empresas fracasan, este curso tiene como finalidad instruir al concursante en la creación de un plan de negocios que asegure el éxito de su proyecto o negocio, así como permitir explorar las diferentes opciones de fondeo existentes en el país.



## Justificación

Estadísticamente una de las principales causas de mortandad de un proyecto de negocio es la falta de capital, de la mano de falta de conocimientos y experiencia por parte de los dueños. Conocer opciones de fondeo, así como los principales requisitos y lineamientos para su obtención es crucial de la mano de una estrategia sólida de negocio. Este curso plantea el proceso adecuado para creación de un plan de negocios que permita al administrador del proyecto solicitar capital a fondos privados, apoyos de gobierno, banca comercial y de desarrollo.

## Dirigido a

- Emprendedores o dueños de negocio.
- Personas de nivel medio superior, terminado o trunco con interés de emprender un proyecto.
- Contadores, auxiliares contables, administradores de negocios y profesionistas.
- Público en general con interés en el desarrollo de un plan de negocios para su proyecto o empresa.



MODULO	OBJETIVO GENERAL	TEMAS Y SUBTEMAS	HORAS
<b>1.</b> <b>INTRODUCCIÓN AL PLAN DE NEGOCIOS.</b>	Conocerás la utilidad de un plan de negocios, así como explotarás su potencial en tu proyecto de negocio.	1.1. ¿Qué es un Plan de Negocios? 1.2. Utilidad de un Plan de Negocios. 1.3 Importancia del seguimiento y puesta en marcha. 1.4. Estructura de un plan de Negocios.	<b>0.5</b>
<b>2.</b> <b>EL RESUMEN EJECUTIVO.</b>	Identificarás la estructura principal de un resumen ejecutivo para obtención de fondos por medio de capital de fondo privado, banca de desarrollo /	2.1 Misión, Visión y Valores. 2.2 Historia y descripción de la empresa. 2.3 Qué es lo que hace que tu negocio sea único. 2.4 El concepto de tu negocio. 2.5 Propuesta Única de Venta (PUV). 2.6 Productos o servicios. 2.7 Resultados esperados. 2.8 Montos de inversión.	<b>0.5</b>
<b>3.</b> <b>ESTRUCTURA DEL ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN (ASPECTOS LEGALES).</b>	Conocerás la estructura de una organización.	3.1 Estatutos de la sociedad o personalidad jurídica. 3.2 Órgano administrador. 3.3 Contrato de sociedad.	<b>0.5</b>
<b>4.</b> <b>ASPECTOS JURÍDICOS Y MERCANTILES.</b>	Identificarás los aspectos jurídicos y mercantiles necesarios en un proyecto, así como lo que debe contener un plan de negocios.	4.1 Permisos y trámites especiales. 4.2 Propuesta de constitución de tu empresa. 4.3 Los trámites administrativos, mercantiles y de protección civil. 4.4 Seguros o protección especial.	<b>0.5</b>



MODULO	OBJETIVO GENERAL	TEMAS Y SUBTEMAS	HORAS
<b>5.</b> <b>PLAN DE MARKETING.</b>	Conocerás la principal estructura de un plan de marketing, así como lo que debe contener un plan de negocios.	5.1 Análisis FODA. 5.2 Segmentación de mercado de la oferta y la demanda. 5.3 Políticas de precios. 5.4 Planificación y presupuesto de los sistemas y medios de promoción y distribución. 5.5 Estrategias de marketing y ventas.	<b>0.5</b>
<b>6.</b> <b>PLAN DE VENTAS.</b>	Conocerás los diferentes medios de ventas, así como los principales puntos a incluir en un plan de negocios.	6.1 Plan anual de ventas. 6.2 Sistemas de ventas y fuerza de ventas. 6.3 Política de ventas y de cobro. 6.4 Presupuesto de los medios de ventas.	<b>0.5</b>
<b>7.</b> <b>PLAN DE PRODUCCIÓN.</b>	Conocerás los principales aspectos de producción de un bien, así como lo que debes considerar para el desarrollo de un plan de negocios.	7.1 Mapeo de producción. 7.2 Cadena de proveeduría. 7.3 Manejo de materia prima. 7.4 Técnicas y procesos de producción. 7.5 Costos de producción y estructurales. 7.6 Sistemas de contabilidad analítica. 7.7 Sistemas de valoración, amortización y depreciación de la estructura patrimonial.	<b>1</b>
<b>8.</b> <b>PLAN DE RECURSOS DE RECURSOS HUMANOS RRHH.</b>	Conocerás los principios legales básicos para el majo de personal, así como lo que debes considerar para el desarrollo de un plan de negocios.	8.1 Dirección de la empresa y sus perfiles profesionales. 8.2 Diseño y clasificación del personal. 8.3 Sistemas de evaluación para la contratación laboral. 8.4 Sistema de formación cualitativa del personal. 8.5 Políticas y sistemas de retribución.	<b>1</b>



MODULO	OBJETIVO GENERAL	TEMAS Y SUBTEMAS	HORAS
<b>9.</b> <b>PLAN CONTABLE FINANCIERO.</b>	Identificarás los principales aspectos financieros, así como los parámetros y métricas que debes cumplir para demostrar que tu proyecto es viable y rentable.	9.1 Capital social 9.2 Control de costos 9.3 Flujos de caja 9.4 Balance y cuentas de resultados 9.5 Valoración de la inversión. 9.6 Evaluación financiera del proyecto. 9.7 Punto de equilibrio.	<b>1</b>
<b>10.</b> <b>PLAN DE INVERSIONES.</b>	Conocerás las principales opciones de obtención de capital por medio de fondos privados, apoyos gubernamentales, así como banca comercial y lo que debes considerar en un plan de inversión en el desarrollo de un plan de negocio.	10.1 Estudio presupuestal. 10.2 Estrategia de capitalización y fondeo. 10.3 Evaluación Financiera del Proyecto de Inversión 10.4 Plan de Lanzamiento. 10.5 Define premisas, Ratios financieros y Fondo de maniobra. 10.6 Habla de las Inversiones para la puesta en marcha, Infraestructura y servicios necesarios.	<b>1</b>
<b>11.</b> <b>CONCLUSIONES DE UN PLAN DE NEGOCIOS.</b>	Identificarás las oportunidades y viabilidad en tu plan de negocio.	11.1 Oportunidades, Riesgos, Fortalezas. 11.2 Rentabilidad y Seguridad. 11.3 Evaluación General del proyecto.	<b>0.5</b>
<b>12.</b> <b>ANEXOS, GUÍAS DE APOYO Y DE MATERIAL RECOMENDADO.</b>	Obtendrás material de soporte, así como guías y documentos para enriquecer tu aprendizaje.	12.1 Documentos, guías y material de apoyo 12.2 Bibliografía recomendada para empresas y emprendimientos	<b>0.5</b>

