

Programa de Asistencia Técnica IV Generación 2023

Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica



HACIENDA

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



nacional financiera



2023
AÑO DE
Francisco
VILLA

EL REVOLUCIONARIO DEL PUEBLO

Objetivo del programa de Asistencia Técnica III Generación

Mentoría consultor especialista – empresa, que parte de un diagnóstico integral, recomendaciones y construcción de un plan de trabajo para dos programas:

- A. Consolidación de un plan de negocios, con enfoque en las áreas que requieren un mayor apoyo para fortalecerse.*
- B. Atención de 2 capacidades con mayor área de oportunidad en acompañamiento de especialistas: 1) Financiero y contable; 2) Estrategias comerciales; 3) Cultura empresarial y dirección estratégica; 4) Cumplimiento normativo y fiscal, 5) Desarrollo de capital humano y 6) Productividad.*

Dependiendo de las características y madurez de la empresa, se asignará al programa de Asistencia Técnica Plan de negocios o capacidades.

Ambos programas buscan generar modelos de negocio rentables y eficientes sustentados en las mejores prácticas empresariales, para impulsar el desarrollo económico regional, las cadenas de valor y la creación de empleos y con ello facilitar el acceso al financiamiento.

Criterios de selección obligatorios: Personas físicas con Actividad empresarial o personas morales, con antigüedad >a 2 años y hasta 15 años y más de 5 empleados

Atributos deseables de cada empresa:

La empresa pertenece a algún sector prioritario o estratégico en su estado

Pertenece al sector industria

Interesado en financiamiento

La empresa es liderada por una mujer

La empresa cuenta con prácticas de responsabilidad social empresarial

Es proveedor o está vinculado a la Cadena de Valor de una gran empresa o proyecto estratégico

Su producto es o pudiera ser exportable



Paramétrico, priorización de empresas con mayor puntaje

Las empresas serán seleccionadas conforme a su puntaje, además del visto bueno del Estatal.

Programa A:

Temas a desarrollar con Asistencia Técnica para elaboración del Plan de negocios

1.0 Resumen Ejecutivo

- 1.1 Antecedentes
- 1.2 Necesidad o Problema
- 1.3 Nuestra Solución
- 1.4 Mercado Potencial
- 1.5 Competencia
- 1.6 Ventajas competitivas
- 1.7 FODA
- 1.8 Proyecciones

2.0 CV de la Empresa

- 2.1 Descripción General
- 2.2 Socios
- 2.3 Equipos de Trabajo
- 2.4 Propiedad Intelectual y Certificaciones

3.0 Operación del Negocio

- 3.1 Propuesta de Valor
- 3.2 Descripción de Productos y Servicios
- 3.3 Plan de Mercadotecnia
- 3.4 Descripción del Sector o Industria
- 3.5 Descripción del Mercado
- 3.6 Plan de Ventas
- 3.7 Segmentación de Clientes
- 3.8 Estrategia de Relacionamiento con el Cliente
- 3.9 Pricing
- 3.10 Actividades y Procesos Clave
- 3.11 Estrategia de Canales
- 3.12 Recursos Clave
- 3.13 Capital Humano
- 3.14 Instalaciones y Sucursales
- 3.15 Tecnología
- 3.16 Equipo y Herramientas
- 3.17 Alianzas Estratégicas
- 3.18 Calendario de Actividades Clave
- 3.19 Medición de Riesgos
- 3.20 Riesgos Financieros
- 3.21 Riesgos Técnicos
- 3.22 Riesgos de Mercado

4.0 Factores Críticos de Éxito

- 4.1 Factores Críticos de Éxito
- 4.2 Normatividad

5.0 Plan Financiero

- 5.1 Proyección Financiera
- 5.2 Supuestos de Ingreso
- 5.3 Supuestos de Gastos
- 5.4 Gráfica de Utilidad por año proyecto
- 5.5 Estados Financieros
- 5.6 Reporte de Estados de Resultados por año Proyecto
- 5.7 Reporte de Flujos de Efectivo por año Proyecto
- 5.8 Informe de Balance por Año Proyecto
- 5.9 Métricas
- 5.10 Reporte de Métricas
- 5.11 Financiamiento
- 5.12 Fuentes de Financiamiento
- 5.13 Uso de la Inversión
- 5.14 Impactos esperados
- 5.15 Estado de Resultados
- 5.16 Balance General
- 5.17 Flujo de Efectivo

Programa B: Módulos del programa de Asistencia Técnica para 6 capacidades

Capacidad	Puntos de inspección a evaluar
I. Cultura Empresarial y Dirección Estratégica	Filosofía Empresarial / Objetivos organizacionales
	Análisis Estratégico (FODA) / Modelo de Negocios Canvas
	Planeación Operativa Anual
	Liderazgo / Plan de mejora de liderazgo
II. Financiero	Contabilidad Básica: Inversiones, Ingresos y Egresos.
	Estados Financieros Básicos / Control de Activos
	Análisis Financiero
	Contabilidad Administrativa / Flujo de efectivo
	Planeación Financiera
	Decisiones de Inversión y Financiamiento Control Financiero
III. Cumplimiento Normativo y Fiscal	Aspectos legales y fiscales
	Aspectos comerciales, laborales, ambientales y de seguridad / Plan de formalización de Cumplimiento Normativo y Fiscal

Capacidad	Puntos de inspección a evaluar
IV. Estrategias Comerciales	Portafolio de productos / Descripción del mercado Análisis de la competencia / Fijación del precio
	Estrategias de promoción / Distribución de los productos
	Servicio al cliente / Servicio Post-venta Plan de mejora del servicio post-venta
	Redes sociales / E-commerce Plan estratégico de mercadotecnia
V. Desarrollo de Capital Humano	Estructura organizacional Políticas generales del personal / Definición de funciones
	Reclutamiento y selección / Contratación e Inducción
	Capacitación / Diagnóstico de Necesidades de Capacitación / Plan de capacitación Rotación
	Evaluación del desempeño / Clima organizacional Plan de Mejora del Clima Organizacional / NOM-035
VI. Productividad	Políticas por áreas / Procesos Operativos
	Descripción de Procesos/ Diagramas de flujo Automatización de procesos
	Distribución de la empresa (lay out) / Indicadores clave de desempeño / Tablero de control
	Mejora continua / Plan de mejora

Esquema del programa

Duración del programa: 8 semanas

IDENTIFICACIÓN DE PROSPECTOS



Estatal

- Detección de empresas conforme a los criterios
Aplicación de paramétrico
- Selección de empresas con mayor impacto por región
- Firma de carta compromiso

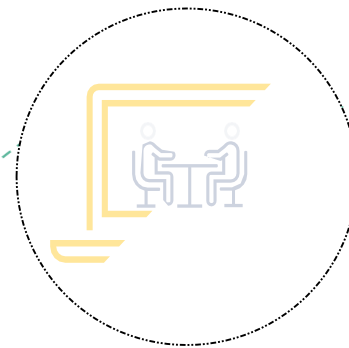
Semana 1: 1 sesión 2 hrs. DIAGNÓSTICO



Consultor - Empresario

- Levantamiento de Diagnóstico
- Verificación de documentación soporte
- Detección de necesidades.

Semana 2: 1 sesión 2 hrs. PLAN DE TRABAJO



Consultor - Empresario

- Definición de las necesidades por áreas funcionales a profesionalizar.
- Asignación de consultores especialistas.

Semana 3, 4, 5, 6, 7, 8: 6 sesiones 2 hrs c/u.

ASISTENCIA TÉCNICA



Consultor - Empresario

- Sesiones de mentoría conforme al Plan de trabajo.
- Evaluación de resultados.
- Continuidad en la capacitación



Desarrollo empresarial y Asistencia Técnica

- Canalización para acceder financiamiento

Procedimientos:

Prospección, identificación de prospectos.

Selección de prospectos.

Asignación de ID ´s de prospectos seleccionados.

Gestión de cartas compromiso.

Asignación de consultores tutores.

Generación de ligas de sesiones por Teams para empresario.

Reunión de lanzamiento, presentación del programa y de directorio de consultores.

Confirmación de cita empresario - consultor.

Sesiones de Asistencia Técnica 8 semanas, desarrollo de actividades y evaluaciones de satisfacción.

Entrega de constancias de participación.



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

 **nacional financiera**



Información:

Registro de interesados

Archivo Excel Adjunto

Información:

Carlos G. Magdaleno Del Mazo

Nacional Financiera en Guanajuato

cgmagdaleno@nafin.Gob.mx

477 727 01 25