

Programa de Asistencia Técnica III 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.

Identificación de prospectos

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.

Fuente de prospectos: Referenciados por empresas Generación 1 de AT, Sedeco, Cámaras, Consejo Consultivo, cartera propia, etc.

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

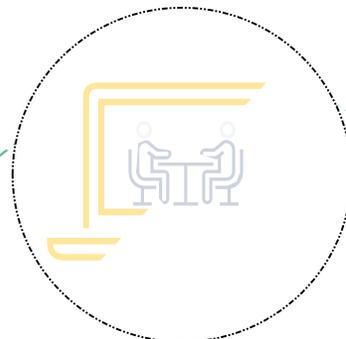
Semana 1: 1 sesión 2 hrs. DIAGNÓSTICO



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

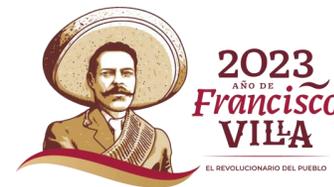
- Canalización para acceder financiamiento

Procedimientos:



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

 **nacional financiera**



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.

Formulario de registro para interesados:

Registro de interesados al programa:
<https://forms.office.com/r/YpwEdgecqq>



Información:

Elena Gaviño Barroso:

Nacional Financiera en San Luis Potosí

44 48 40 09 96