

Ficha Curricular Promotor de Negocio
(La información proporcionada será pública)

Nombre o Razón Social:

GDEM, Grupo Desarrollo Empresarial Mexicano SC
MBL Alfredo Velázquez Baranda
www.gdem.com.mx

Domicilio Completo

Calle: *Ámsterdam*

Número: *291 - 101*

Ciudad: *Ciudad de México*

Estado: *Distrito Federal*

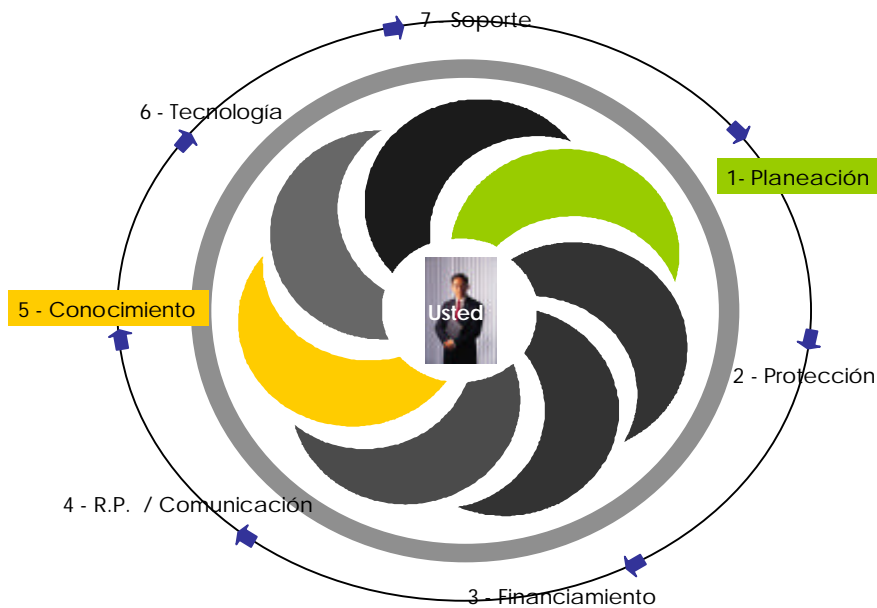
C.P.: *06100*

Teléfono(incluyendo lada): *01 55 52647935 /*

Fax: *01 55 5564 7935*

Email: alfredov@gdem.com.mx / info@gdem.com.mx

II - Concepto general de nuestra propuesta



Nuestra oferta es una propuesta integral, completa y accesible que soluciona todas las necesidades que pueda llegar usted a tener, en el desarrollo de su negocio o proyecto.

El centro mismo de la propuesta es usted, el cliente solicitante de fondos o apoyos a CONACYT, es ésta persona, física o moral, quien en base a sus características individuales determinará el tipo,

cantidad y frecuencia de los apoyos requeridos. Hemos separado el tipo de apoyo requerido en conceptos estratégicos, representados cada uno con un color. Usted podrá recurrir total o parcialmente a cada uno de éstos apoyos.

II.1 Planeación

Planeación es el diseño conceptual de todos los elementos y recursos que una empresa o proyecto deberá desarrollar para lograr que su propuesta sea útil y se consolide.

II.1.1 Objetivo

Desarrollar un plan de negocios que logre identificar claramente las estrategias, tácticas y objetivos cuantificables, asignación de recursos materiales y humanos y en general, todos aquellos elementos que harán de una idea científica o tecnológica un negocio rentable.

II.1.2. Beneficios que usted recibe

- ✓ Todo el apoyo necesario para crear un plan de negocio útil, viable y con altas posibilidades de éxito
- ✓ Acceso a información y bases de datos útiles en el desarrollo comercial de su idea
- ✓ Análisis de negocio y posible replanteamiento de su idea original
- ✓ Diseño conceptual del modelo de negocio a utilizar
- ✓ Plan de trabajo detallando objetivos a alcanzar, actividades a realizar, responsables, fechas, recursos a utilizar (infraestructura, sistemas, financieros, etc.).
- ✓ Diseño de estrategias comerciales, legales, fiscales, de capital u operación

II.1.3. Ejecutivo responsable de otorgar el servicio

- ✓ Alfredo Velázquez
- ✓ Jesús Martínez Rojas
- ✓ Luis D. Santos

II.2. Protección

Es el análisis, diseño de estrategias de negocio y ejecución de actividades en temas de propiedad intelectual, derechos de autor, tácticas fiscales y estructura corporativa.

II.2.1. Objetivo

Que el cliente cuente con los elementos necesarios para gestionar y, posiblemente negociar adecuadamente, las etapas siguientes en el desarrollo de su propuesta de negocio.

II.2.1. Beneficios que recibe el empresario

1. Asesoría legal en:
 - ✓ Registro de marcas, derechos de autor y trámite de patentes
 - ✓ Fusiones y adquisiciones
 - ✓ Propiedad Industrial
 - ✓ Corporativo
 - ✓ Contratos
 - ✓ Inmobiliario
 - ✓ Asesoría en el diseño de planes de negocios y estructuración de operaciones
 - ✓ Arbitraje
 - ✓ Derecho de la competencia
 - ✓ Derecho Administrativo
 - ✓ Derecho Financiero y Bancario

- ✓ Laboral
 - ✓ Litigio
2. Asesoría fiscal en
 - ✓ Estructura corporativa
 - ✓ Táctica fiscal personal y empresarial
 - ✓ Contabilidad y relación con la Secretaría de Hacienda

Ejecutivo responsable de otorgar el servicio

- ✓ Luis D. Santos

II.3. Financiamiento

Es la posibilidad de tener acceso a recursos financieros de toda índole y con ello poder diseñar una estrategia de capitalización acorde a los objetivos de desarrollo del negocio.

II.3.1. Objetivo

Diseñar, vincular y presentar al empresario, su plan de negocio y los elementos que lo apoyan a la comunidad financiera nacional e internacional de ser necesario. Obtener los recursos necesarios y monitorear constantemente la posible captación de nuevos recursos así como la conveniente renegociación de términos en caso de ser necesario.

II.3.2. Beneficios que recibe el empresario

- ✓ Acceso a capital de riesgo en todas sus modalidades
- ✓ Asesoría en el diseño y presentación de la información financiera para diferentes audiencias
- ✓ Establecimiento de redes de contactos dentro del sector financiero
- ✓ Asesoría y acompañamiento en el diseño y desarrollo del plan de negocio, sus negociaciones e implicaciones
- ✓ Posibilidad de colocación de deuda
- ✓ Posibilidad de "salir a bolsa"

Ejecutivo responsable de otorgar el servicio

- ✓ Jesús Martínez Rojas

II.4. Relaciones Públicas y Comunicación

Diseño y desarrollo de la estrategia de relaciones públicas y comunicación del cliente.

II.4.1. Objetivo

Que el cliente reciba todos los elementos de contar con una red de contactos y estrategias de comunicación útiles para el acelerado crecimiento de su negocio.

II.4.2. Beneficios que recibe el empresario

1. Vinculación con las personas o instituciones estratégicas para el desarrollo a largo plazo del negocio:
 - ✓ Clientes
 - ✓ Asociados
 - ✓ Proveedores
 - ✓ Autoridades
1. Asesoría en el manejo de imagen y relaciones públicas
2. Presentación y vinculación con medios (prensa, radio, TV, revistas y medios especializados)

3. Investigación de mercados
4. Diseño y ejecución de las tácticas de mercadotecnia
 - ✓ Desarrollo de marca
 - ✓ Desarrollo de producto o servicio
 - ✓ Diseño de elementos de Publicidad y tácticas de promoción
 - ✓ Diseño de tácticas de precios y competencia
 - ✓ Ubicación de puntos idóneos para el establecimiento de plantas productivas, centros de distribución, oficinas, puntos de venta, zonas de reparto, determinación de áreas franquiciables, etcétera.

Ejecutivo responsable de otorgar el servicio

- ✓ Alfredo Velázquez
- ✓ Jesús Martínez

II.5. Conocimiento

Es la capacidad de tener acceso a servicios de consultoría y capacitación en temas estratégicos y de operación.

II.5.1. Objetivo

El cliente podrá acceder a servicios de consultoría específicos para su rama de interés. Podrá también capacitarse teniendo la opción de proponer el diseño del contenido y formato de los temas de instrucción y además, recibir por parte de la Universidad Iberoamericana AC, reconocimiento oficial por los estudios realizados.

II.5.2. Beneficios que recibe el cliente

1. Asesoría especializada en los temas de su interés con énfasis en:
 - ✓ Planeación estratégica
 - ✓ Producción y manufactura
 - ✓ Sistemas de distribución (logística y ruteo)
 - ✓ Comercialización (estrategia de mercadotecnia y ventas)
 - ✓ Análisis financiero
 - ✓ Sistemas de información
2. Capacitación con reconocimiento oficial de la UIA en los temas de su interés
 - ✓ Diseño del contenido y formato¹ de los cursos
 - ✓ Podrá elegir entre un panel de expertos y académicos para recibir la capacitación

Ejecutivo responsable de otorgar el servicio

Alfredo Velázquez

II.6. Tecnología

Es la capacidad de utilizar software y sistemas de información en general para el desarrollo del negocio

II.6.1. Objetivo

Contar con el soporte necesario para desarrollar las tecnologías que soportarán el desarrollo del negocio

II.6.2. Beneficios que recibe el empresario

- ✓ Acceso a tecnologías de primer nivel a costos muy inferiores
- ✓ Participación en desarrollos tecnológicos de primer nivel

Ejecutivo responsable de otorgar el servicio

¹ Formato se refiere a que podrá definir el número de horas de estudio que deberá contener el programa y, con ello, optar por obtener reconocimiento de la Universidad Iberoamericana AC en el modelo de Taller, Seminario o Diplomado.

Alfredo Velázquez

II.7. Soporte

Es la capacidad de acceder a servicios de out-sourcing de talento de alto nivel e infraestructura de desarrollo por un periodo de tiempo determinado y sin compromisos.

Objetivo

Complementar las capacidades estratégicas de nuestros clientes, cuando y donde los necesiten, sin que esto signifique ningún riesgo para el desarrollo sostenible del negocio.

Beneficios que recibe el empresario

1. Podrá contratar externamente, el talento de alto nivel (Gerencias y Direcciones) que aporte el complemento estratégico necesario. Estos ejecutivos ocupan lo que llamamos una posición sombra en las instalaciones de nuestros clientes mientras sea necesario.
2. Tendrá acceso a algunos servicios de infraestructura básica para el desarrollo del negocio:
 - ✓ Servicios de mensajería individual o masiva
 - ✓ Marketing center - 120 estaciones equipadas con call center y servicios de cómputo
 - ✓ Renta de espacio en servidores y redes de comunicación
 - ✓ Servicios técnicos especializados en el mantenimiento y desarrollo de sistemas de información

Ejecutivo responsable de otorgar el servicio

Alfredo Velázquez

Nuestros Campo de Especialidad:

1) <i>Desarrollo de negocios</i>
2) <i>Capitalización de Empresas, comercialización y puesta en marcha de proyectos, valuación de Proyectos</i>
3) <i>Operación y reestructuración de negocios</i>
4) <i>Bufete jurídico con especialidad de adquisiciones, corporativo, competencia económica, propiedad industrial e intelectual, derechos de autor, patentes y arbitraje comercial.</i>
5) <i>Investigación de mercados, sistemas de información geográficos y encuestas</i>

Experiencia: Estas son cinco de las asesorías brindadas más representativas en los últimos dos años

A)
Nombre de la Asesoría: <i>Sistema de logística y distribución comercial - Alpura</i>
Tipo de Organización a la que se proporcionó Académica, Empresarial u otro (especifique): Empresarial: <i>Alpura (Ganaderos Productores de Leche Pura SA)</i>
Resultados o logros obtenidos: <i>Estudio, diseño y operación del sistema logístico de distribución de Alpura a nivel nacional. Generación de zonas de reparto, rutas de distribución, centros de distribución y objetivos comerciales. Operación diaria del sistema</i>

B)

Nombre de la Asesoría: <i>Venta y Capitalización</i>
Tipo de Organización a la que se proporcionó Académica, Empresarial u otro (especifique): <i>Empresarial (BIMSA, S.A. de C.V.) Investigación de Mercados</i>
Resultados o logros obtenidos: <i>Capitalización por parte de la segunda Empresa más grande del mundo, de Investigación de Mercados IPSOS.</i>

C)

Nombre de la Asesoría: <i>Reestructuración y Colocación de Capital Público en la BMV</i>
Tipo de Organización a la que se proporcionó Académica, Empresarial u otro (especifique): <i>Empresarial (Embotelladora del Valle de Anáhuac, S.A. de C.V.)</i>
Resultados o logros obtenidos: <i>Se hizo su reestructuración y su colocación en la Bolsa Mexicana de Valores. Proyecto de Relación con Inversionistas y Finanzas Corporativas.</i>

D)

Nombre de la Asesoría: <i>Estrategia Comercial y Mercadotecnia, DuPont México</i>
Tipo de Organización a la que se proporcionó Académica, Empresarial u otro (especifique): <i>Empresarial: DuPont México – Estrategia Comercial y Mercadotecnia para todos sus negocios</i>
Resultados o logros obtenidos: <i>Se están desarrollando las estrategias comerciales de todas las unidades de negocio de DuPont México – proyecto que se estima durará tres años y en el cual cerca de 300 ejecutivos de DuPont recibirán asesoría y entrenamiento en temas de Mercadotecnia y desarrollo comercial. Este entrenamiento tendrá valor de Diplomado con validez oficial otorgado por la Universidad Iberoamericana AC (UIA)</i>

E)

Nombre de la Asesoría: <i>Asesoría contractual en materia de contratos de crédito</i>
Tipo de Organización a la que se proporcionó Académica, Empresarial u otro (especifique): <i>Empresarial: se asesoró a una compañía ferroviaria mexicana para la negociación y firma de un contrato de crédito con la institución Exim Bank de los Estados Unidos, crédito que era necesario para la adquisición de locomotoras de ferrocarril.</i>
Resultados o logros obtenidos: <i>Se culminó satisfactoriamente el proceso de negociación y firma del contrato correspondiente.</i>

Proyectos de Vinculación

I)

Institución: Universidad Iberoamericana AC

Resultados o logros obtenidos: A través de un Convenio General Académico de colaboración, concretamos los siguientes proyectos:

- a) *Superación Académica.* Promover la superación académica a través de programas de formación, lo que implicará su diseño e implementación a través de cursos, seminarios, talleres, diplomados y, en su caso, otras actividades docentes. Nos permite capacitar a su personal con validez oficial.
- b) *Consultoría.* En temas relacionados al desarrollo de negocios y/o instituciones de toda índole.
- c) *Investigación.* De aplicación social y que involucre el uso de recursos de forma homologa, así como el registro de derechos patrimoniales o en su caso de patentes.
- d) *Servicios Académico-Profesionales.* Prestarse mutuamente asesoría, apoyo técnico y servicios.
- e) *Difusión.* De programas y colaboración conjunta en foros y publicaciones diversas de interés.
- f) *Promoción.* Promover los programas que desarrollen conjuntamente, así como cualesquiera otros que organicen ambas partes.

Se han desarrollado Seminarios, Diplomados y varios proyectos de colaboración sobre dichos temas.

II)

Institución: TEC ITESM - MTY

Resultados o logros obtenidos:

Evaluación y análisis de grandes corporaciones en el ámbito económico y social

III)

Institución: Fondos de capital de riesgo ADVENT, McGain Fund, SINCA Inbursa

Resultados o logros obtenidos:

Capitalización Proyecto de Inversión

IV)

Institución: Instituto Mexicano del Transporte - SCT

Resultados o logros obtenidos:

Convenio de colaboración establecido – desarrollo de proyectos de investigación con la finalidad de vincular las capacidades técnicas del Instituto a las necesidades de los empresarios Mexicanos.