



# CATÁLOGO DE CURSOS MODELOS Y METODOLOGÍAS

*Capacitación Especializada en Cultura Emprendedora Todo Incluido.*

4x4

EMPRENDEDORES  
TODO TERRENO

una iniciativa de

FUNDACIÓN E  
TRANSFORMANDO ECONOMÍAS

FUNDACIÓN EDUCACIÓN PARA EMPRENDEDORES A.C.  
Q22 GLOBAL S.A. de C.V.  
Todos los Derechos Reservados

Edición 2023 - 2026  
Av. Paseo de la Reforma No 509, Piso 16, Cuauhtémoc,  
CP 06500, Ciudad de México.  
Tel +52 5578234159  
[contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



## ¿QUIÉNES SOMOS?

Somos una empresa social centrada en el fomento de cultura emprendedora.

Nacimos en 1999 bajo el marco de la campaña global Youth Entrepreneurship and Sustainability (Jóvenes Emprendedores por la Sustentabilidad) YES por sus siglas en inglés.

**25 AÑOS DE EXPERIENCIA** en el eco sistema internacional de emprendedores.

Referentes en materia de cultura emprendedora, generando alianzas con el sector privado, publico, educativo, financiero y social.

## NUESTRO PROPÓSITO

Articular conocimiento, oportunidades y talento con la prosperidad.

## PROPUESTA DE VALOR:

Construimos capacidades que faciliten a instituciones y personas el proceso de creación o fortalecimiento de micro y pequeñas empresas, así como el fomento a la cultura emprendedora, a través de 5 estrategias:



*En el presente catálogo se presentan los modelos y metodologías de capacitación que componen la oferta educativa de My 4x4 Academy, tanto en la versión presencial, digital e híbrida.*

1

PROGRAMAS DE  
RESPONSABILIDAD  
SOCIAL

2

ORGANIZACIÓN DE  
FOROS Y EVENTOS  
PARA EMPRENDEDORES

3

4x4  
EMPRENDEDORES  
TODO TERRENO

4

4x4  
ACADEMY

5

4x4  
BUSINESS  
INMERSION



# METODOLOGÍA BASADA EN APRENDIZAJE VIVENCIAL Y AUTODESCUBRIMIENTO

Todos los modelos de capacitación de My 4x4 Academy, utilizan una metodología centrada en el aprendizaje vivencial, lo que construye aprendizaje significativo y de largo plazo, dicha metodología se compone de las siguientes bases:

## INTERACTUAR

Desarrollo de escenarios con base a una serie de actividades centradas en la cultura emprendedora, acorde a los objetivos específicos.



Todos los modelos enseñanza – aprendizaje de My 4x4 Academy, utilizan esta metodología, porque aprender a manejar no se logra leyendo un manual... sino manejando.

## REFLEXIONAR

Compartir resultados, reacciones, observaciones.

Describir la experiencia de la toma de decisiones y su impacto en los resultados.

Proceso para el debate y compartir puntos de vista, a partir de la experiencia generada en los escenarios planteados.

Discusión sobre la importancia de la experiencia que se construyó en el proceso anterior.

## APLICAR

Vincular la experiencia obtenida en la sesión de aula, con ejemplos de la vida real en el proceso de creación de empresas.

Enlistar habilidades y valores de vida, propios para una mejor ejecución y desenvolvimiento en los negocios.

Practicar los puntos de aprendizaje en circunstancias y contextos reales del mundo empresarial.



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

[contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)

[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)

[@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

Simultáneamente, todos los modelos de formación, centran sus objetivos en el Entrepreneurial Mindset Index (EMI), -Indicadores de Pensamiento y Desarrollo de Emprendedores- propuestos por el Centro de Investigación de Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE), validados para América Latina por Fundación Educación para Emprendedores AC:

**A****INICIATIVA Y AUTODIRECCIÓN**

- Establecimiento de objetivos y planes de ejecución realistas para su alcance.
- Administración efectiva del tiempo.
- Afrontar retos con una actitud optimista.
- Flexibilidad para ajuste de planeación en aras de alcanzar los objetivos.

**B****ORIENTACIÓN AL FUTURO**

- Capacidad de priorizar actividades de corto plazo para lograr resultados en el mediano y largo plazo.
- Visión empresarial más allá de 3 años de operación y gestión.

**C****RECONOCIMIENTO DE OPORTUNIDADES**

- Identificar problemas como oportunidades para innovar.
- Entender las ventanas de oportunidad.
- Valorar ideas de negocio identificando oportunidades.

**D****GESTIÓN DEL RIESGO**

- Comprender la diferencia entre riesgo y visión.
- Capacidad de cálculo del riesgo.
- Distinguir riesgos de corto, mediano y largo plazo.

**E****COMUNICACIÓN Y COLABORACIÓN**

- Articular y expresar ideas y pensamientos para ser comunicadas con eficiencia a grupos e individuos.
- Trabajo eficiente en grupo.
- Respeto a los miembros de la organización, como personas y a sus puntos de vista.

**F****PENSAMIENTO CRÍTICO**

- Evaluar y analizar puntos de vista, situaciones, escenarios.
- Sintetizar información y argumentos con base a diversidad de fuentes y recursos.
- Interpretar información y situaciones para la construcción de soluciones y conclusiones asertivas.

**G****CONOCIMIENTO DIRECTIVO Y EMPRESARIAL**

- Investigación y validación permanente del mercado y sus cambios.
- Creación de estrategias disruptivas de comercialización y acceso al mercado, con la visión de construir una empresa exponencial en el mediano plazo.
- Toma de decisiones asertivas con base a la interpretación de los reportes financieros.
- Uso y actualización permanente de la tecnología.
- Aplicación de los principios de la economía consciente.



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

 [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)



# SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

## TALLER INTERACTIVO DE SIMULACIÓN EMPRESARIAL

El Taller interactivo de Simulación Empresarial, es un juego altamente interactivo, el cual envuelve a los participantes en un mercado virtual de compradores, proveedores, clientes, bancos y fabricantes. La sala de capacitación es el mejor lugar para que los participantes desarrollen notables habilidades empresariales y la voluntad de llevarlas a cabo.

Cuando se cursa el Taller Interactivo de Simulación Empresarial, los participantes obtienen:

- Un entorno seguro para experimentar la operación de una empresa.
- La recreación del mundo real de los negocios.
- La oportunidad para cometer errores.
- Aprender sobre el manejo del riesgo y la toma de decisiones con falta de información.
- La habilidad del trabajo colaborativo.
- Entendimiento de los principios de la gestión empresarial, las claves del éxito y la inteligencia emocional.
- Una actividad de enseñanza – aprendizaje dinámica y divertida.

Adicionalmente el Taller Interactivo de Simulación Empresarial envuelve a los participantes para que

sean capaces de desarrollar puntos de aprendizaje, bajo un contexto de cómo son aplicados al mundo real. Los emprendedores tienen la oportunidad de tomar decisiones de negocio y experimentar las consecuencias de esas decisiones en forma directa.

Cada vez que el Taller Interactivo de Simulación Empresarial se pone en práctica, la experiencia es diferente. Como en el mundo real de los negocios, cada persona tiene diferentes habilidades y perspectivas de cómo un negocio debe ser operado. La razón principal por la que el Taller Interactivo de Simulación Empresarial tiene resultados inmediatos, es contar con capacidad de adaptación, acorde al nivel y perfil de los participantes, por lo cual podemos generar desde niveles introductorios hasta niveles avanzados. Es una excelente herramienta para construir equipos de trabajo o como introducción a metodologías de aprendizaje vivencial.

Por casi dos décadas ha sido el producto estrella de Fundación E, se ha implementado en más de 42 países alrededor del mundo, los cuales abarcan regiones tan diversas como el Oeste y Sur de África, América del Sur, América del Norte, Sureste de Asia y los nuevos Estados Independientes de Europa del Este.



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

 [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)



# SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

## OBJETIVOS:

- Enseñar los conceptos fundamentales de operar un negocio, ya sea comercial, de productos o servicios.
- Que los participantes obtengan confianza en su toma de decisiones.
- Desarrollar habilidades personales, vitales para el éxito en los negocios como:
  - Trabajo en Equipo
  - Comunicación
  - Organización
  - Negociación
  - Compromiso
  - Ventas
  - Cobranza
  - Principios de educación financiera

Consta de 4 módulos. Estos pueden ser implementados de manera independiente o secuenciados uno con otro. Cada uno puede ser repetido con diversas variantes y diferentes niveles.

## Módulo 1: El Negocio desde Casa

- El ciclo básico de negocios.
- Controlando los ingresos.
- Ventas a crédito.
- Flujos de efectivo positivos.
- Manteniendo el flujo de efectivo.
- Superar eventos inesperados.

## Módulo 2: Entendiendo la Oferta y la Demanda

- Planeación de la producción.
- Relación de la demanda y los proveedores.
- Costos.
- Precios.
- Negociación.
- Planeación financiera.

## Módulo 3: Acceso a Mercados

- Elementos y estrategias de acceso a mercados.
- Mantener flujos de efectivo en esquemas avanzados.
- Planeación de negocio.
- División del trabajo.
- Control de calidad.

## Módulo 4: Principios de Contabilidad y Finanzas

- Expandiendo la gama de productos (diversificando o especializando).
- Maximizando la fuerza del equipo.
- Maximizando las fuerzas de los miembros del equipo.
- Compromiso.
- Articulación de ideas.
- Resultados bajo presión
- Proyección de ventas
- Análisis de Flujos de Efectivo y punto de equilibrio.
- Estados de resultados.

Debido al proceso interactivo de enseñanza – aprendizaje del taller, este no cuenta con un manual del participante. Tiene una duración de 16 horas, divididas en 4 sesiones de 4 horas cada una. (El tiempo puede variar dependiendo del número y perfil de participantes). Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2017 – No. De Registro 03-2017-080712531800-01



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

 [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)



# SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

## CULTURA EMPRENDEDORA Y MODELOS DE NEGOCIO

Este programa se compone de 4 herramientas que interactúan entre sí, con el fin de construir e implementar un curso acorde al perfil de participante que se está atendiendo, integra ejercicios vivenciales, esquemas de planeación y acciones específicas que dirigen al emprendedor a crear una vida sustentable a partir del auto empleo o microemprendimientos.

El perfil recomendado para este curso son jóvenes o adultos sin experiencia profesional en la gestión de empresa y / o sin estudios profesionales concluidos.

Las 4 herramientas que integran el curso "Cultura Emprendedora y Modelos de Negocio 101, son:

**1)** Sistema de actividades para la planeación básica del emprendimiento: Es un set de dinámicas que son introducidas a los participantes, con el fin de ilustrar los diferentes conceptos que se están desarrollando durante el curso.

**2)** Modelo Interactivo de Simulación Empresarial: Los emprendedores viven el reto de ser dueños y operar una empresa, aplicando los conocimientos adquiridos, gozan de las recompensas o sufren las consecuencias de la gestión y la toma de decisiones (este componente incluye todos los elementos del "Taller Interactivo de Simulación Empresarial", descrito anteriormente en este catálogo)

**3)** Manual para la generación de ideas de negocio: Asiste y guía a los participantes en descubrir, desarrollar y consolidar sus habilidades, talentos e intereses con base a oportunidades reales de negocio, acorde a la comunidad en la cual viven; es una herramienta que permite la selección más apropiada para emprender acorde a los recursos individuales disponibles y la propia capacidad de gestión.

**4)** Manual para elaborar un proyecto de auto empleo o microemprendimiento: Este componente es clave para la creación del modelo con base al sector en el cual cada participante decida emprender; provee de una estructura para plasmar las ideas que en el futuro inmediato serán ejecutadas.



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

 [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)



# SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

A través de la integración de todos los componentes, los participantes recorren los siguientes temas:

## Modulo 1: Los primeros pasos hacia el emprendimiento

- La base del ciclo comercial
- Compras
- Generación de propuesta de valor
- Estrategias efectivas para la venta
- Ventas a crédito y administración del riesgo
- Modelo de Simulación I: Emprendiendo desde Casa

## Módulo 2: Sin miedo a las finanzas

- Planeación financiera básica
- Registros contables básicos
- Ciclo de oferta y demanda
- Modelo de Simulación II: Oferta y Demanda

## Modulo 3: Creando la estrategia de mercados

- Costeo de un producto o servicio
- Experimentar y validar ideas empresariales
- Técnicas de negociación
- Establecimiento de precios
- Estrategias de comercialización
- Modelo de Simulación III: estrategia de acceso a mercados

## Módulo 4: Integración del Plan Empresarial

- Técnicas de producción
- Integra lo aprendido
- Generador de ideas de negocio
- Modelo de Simulación IV: Diversificando Mercados
- Conclusiones

Simultáneamente las y los emprendedores desarrollan conocimientos y habilidad prácticas, con el fin de aplicarlas en sus proyectos dentro de las siguientes áreas:

- Estrategia de crecimiento de la empresa
- Investigación y conocimiento de los clientes
- Determinación de los costos fijos y los variables
- Toma de decisiones con base a las pérdidas y utilidades del ciclo empresarial
- La importancia de las relaciones en los negocios
- Planeación (en tiempo y dinero) para lograr el punto de equilibrio
- Plan de promoción
- Establecimiento de precios y sus márgenes de utilidad
- Planeación y toma de decisiones con base al flujo de efectivo

### CON LOS OBJETIVOS DE:

- Construir en los emprendedores conocimientos de negocio clave para lograr auto emplearse o crear un microemprendimiento en el corto plazo.
- Incrementar la confianza, la motivación y el empoderamiento del participante.
- Desarrollar una visión de posibilidad de vida económica auto sustentable.
- Elaborar un modelo de negocio eje que permita su ejecución inmediata.

**Duración:** 40 horas (generalmente divididas en 10 sesiones de 4 horas) Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2017 – No. De Registro 03-2017-080712563300-01



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

 [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



@fundacionemx  
@4x4emprendedores



@fundacione\_e  
@4x4emprendedores



# SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

## CADENAS DE VALOR, CLÚSTER DE NEGOCIO E INDUSTRIAS DEL FUTURO

El propósito de este taller es desarrollar en los participantes las capacidades y habilidades requeridas para valorar mercados a través del análisis de las cadenas de valor, con el fin de lograr determinar la mejor forma de insertarse en las mismas o crear nuevas con base a tendencias, necesidades y cambios (ya sea sociales, tecnológicos, culturales, políticos, económicos o incluso medio ambientales) en el entorno empresarial de las micro y pequeñas empresas.

Estas habilidades son desarrolladas de manera teórico – práctica, a través de las cuales los empresarios tienen la oportunidad de poner en marcha en el aula, antes de ser aplicada en el mundo real.

El curso está dividido en 3 secciones:

**1)** Sectores, Oportunidades y Tendencias: Esta sección tiene por objetivo inspirar a los participantes, a través del descubrimiento de historias tanto de éxito como de fracaso de diversos empresarios, en diferentes momentos de la historia, comprendiendo el contexto social, cultural, económico y geográfico de los mismos.

**2)** Evaluación del Mercado: Esta sección explora las habilidades y las técnicas requeridas para valorar mercados; a través de introducir y aplicar técnicas de valuación el participante descubre y visiona betas de oportunidad para insertar en las cadenas de valor nuevos productos, servicios, o incluso crear una nueva cadena.

**3)** Análisis de los clústers empresariales: Esta última fase muestra los conceptos y los ejemplos de diferentes clústers empresariales mediante casos de estudio documentados de diversas realidades del entorno internacional; este módulo es complementado con herramientas de análisis prácticas y aplicables.

Este taller está dirigido a personas que cuentan con experiencia empresarial y / o estudios universitarios concluidos; tiene una duración de 30 horas (generalmente divididas en 10 sesiones de 3 horas) Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2017– No. De Registro 03-2017-080712511300-01



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

 [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

# SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

## DESARROLLO DE MODELOS DE NEGOCIO PARA LA INVERSIÓN

Es uno de los modelos más probados y exitosos de Fundación E, provee a los emprendedores un set de herramientas avanzadas para la realización de un modelo de negocio viable para obtener una inversión, aumentando las probabilidades de éxito en la ejecución del mismo.

Es un curso interactivo dirigido a jóvenes o adultos, ya sea que estén determinados a crear una empresa de alto impacto, innovadora y exponencial, o para aquellos que ya cuentan con su empresa y están buscando expandirla, evolucionando con sistemas de operación que le permitan un crecimiento acelerado.

A través de 40 horas intensivas de trabajo en aula (regularmente divididas en 10 sesiones de 4 horas cada una); más aproximadamente 100 horas de trabajo de campo para documentar, realizar pruebas, prototipos y validaciones del proyecto a ejecutar.

### OBJETIVOS:

- Desarrollar modelos de negocio con capacidad de crecimiento acelerado acorde a capacidades, tendencias y oportunidades.

- Construir una propuesta de valor sólida para ser presentada a clientes, proveedores, aliados e inversionistas.
- Adoptar los conocimientos, valores y actitudes acompañadas de la inteligencia emocional propia del emprendedor del siglo XXI.
- Crear e implementar diversas estrategias para el crecimiento acelerado y sostenido de la empresa a través de la gestión del talento y las relaciones.

### COMPONENTES:

**Casos de Estudio:** Es una herramienta que ilustra casos hipotéticos sobre otros emprendedores y los sectores en los que buscan crear su empresa; a través de discusiones, ejercicios y actividades los participantes tienen el rol de consultores expertos con el fin de descifrar y tomar decisiones sobre los casos revisados, al tiempo de apoyarlos a descubrir y adoptar puntos clave y puntos críticos para la gestión empresarial.

**Guía para Elaborar Modelos de Negocio:** Este es el manual del emprendedor, herramienta basada en modelos de mentoría; a través de este componente el o la participante los conduce a ejecutar trabajo intelectual y de pensamiento crítico, a investigar implementando un trabajo de campo activo y a establecer una planeación estratégica a través de la documentación escrita.



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

 [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)



# SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

## Modelo Interactivo de Simulación Empresarial:

Los emprendedores viven el reto de ser dueños y operar una empresa, aplicando los conocimientos adquiridos, gozan de las recompensas o sufren las consecuencias de la gestión y la toma de decisiones (este componente incluye todos los elementos del “Taller Interactivo de Simulación Empresarial”, descrito anteriormente en este catálogo)

## CONTENIDO TEMÁTICO

### Módulo 1: ¿Por qué yo tengo la capacidad de emprender esta idea?: Emprendiendo desde casa

- Bienvenida e introducción
- La esencia de la planeación
- Debatir y generar ideas
- 9 emprendedores virtuales
- Indicadores de compromiso
- Indicadores de competencia
- Indicadores de carácter
- Indicadores de contribución
- Diario de una café
- Scorecard para la libertad financiera
- Modelo de simulación empresarial nivel 1: negocios desde casa
- Contrato de compromisos
- Decreto de sueños y visiones
- Deck para el establecimiento de objetivos

### Módulo 2: ¿A quien le voy a vender?: Oferta y demanda

- Viabilidad comercial
- Mercados y clientes
- Investigación de competidores
- Análisis FODA
- Estimaciones de mercado
- Modelo de simulación empresarial nivel 2: oferta y demanda
- Creatividad e innovación
- Pensamiento estratégico
- Economía consciente
- Herramientas para la construcción de motivación

### Módulo 3: ¿Cómo voy a vender?: Acceso a mercados

- Posicionamiento
- Promoción
- Desarrollo de marca
- Ubicación
- Distribución
- Costos
- Estrategia de precios y proyección de ventas
- Modelo de simulación empresarial nivel 3: acceso a mercados
- La barrera del miedo
- Liderazgo para el crecimiento
- Plan de inicio de operaciones
- Actividades de producción
- Actividades de operación



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

 [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

# SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

## Módulo 4: Operando mercados diversos

- Administración contable y aspectos legales
- Gestión del talento
- Medición de objetivos e incentivos
- Modelo de simulación empresarial nivel 4: mercados diversos
- Punto de equilibrio
- Proyección de utilidades
- Flujo de efectivo
- Activos y pasivos, la magia del balance
- Generación de capital
- Contribución de recursos y garantías

## Módulo 5: El arte de saltar al vacío

- Ética en las empresas
- Integración del modelo de negocios
- Pitch para la inversión
- Implementación del modelo de negocio
- Sigüientes pasos

Este taller está dirigido a personas que cuentan con experiencia empresarial y / o estudios universitarios concluidos; tiene una duración de 80 horas (generalmente divididas en 10 sesiones de 3 horas) Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2018.



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)



[contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)  
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione\\_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)  
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)



# FUNDACIÓN E

TRANSFORMANDO ECONOMÍAS

*¡Te invitamos a **crecer juntos!***

## **CONTÁCTANOS EN:**

Av. Paseo de la Reforma 509, Piso 16,  
Cuauhtémoc, CP 06500, Ciudad de México

**Teléfono:** +52 5578234159

**Email:** [contacto@fundacione.org](mailto:contacto@fundacione.org)



@fundacionemx  
@4x4emprendedores



@fundacione\_e  
@4x4emprendedores



[www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)  
[www.4x4emprendedores.com](http://www.4x4emprendedores.com)  
[www.my4x4academy.com](http://www.my4x4academy.com)

*#creciendojuntos #pensarenggrande*