



Escuela
Nacional de
Estudios
Superiores
Unidad León

PROGRAMA

XVIII EXPO REGIONAL EMPRENDEDORA ANFECA ZONA IV

Escuela Nacional de Estudios Superiores Unidad León de la UNAM

Jueves 16 de mayo 2024

Horario	Actividad	Lugar
10:00 a 14:00 hrs.	Recepción de participantes, sorteo de asignación de stands y de orden de presentaciones a evaluadores	Sala de Juntas Secretaría Académica Planta Baja de la Torre Académica
10:00 a 14:00 hrs	Montaje de Stands	Aula de usos múltiples
16:00 a 18:30 hrs	Presentación de Proyectos a evaluadores	Sala 3D del edificio A, Sala 3D del edificio B, Auditorio B3, UNIPEV (A01), Aula de capacitación de la UNIPEV (A02), Auditorio Javier de la Fuente Hernández
18:30 a 19:30 hrs	Recorrido Stands por parte de evaluadores	Aula de usos múltiples

Viernes 17 de mayo 2024

Horario	Actividad	Lugar
09:00 a 09:45 hrs	Inauguración de la Expo Regional Emprendedora de la zona IV	Auditorio Javier de la Fuente Hernández
9:45 a 10:00 hrs	Fotografía Oficial	Auditorio Javier de la Fuente Hernández
10:00 a 10:30 hrs	Recorrido Stands por parte de autoridades	Aula de usos múltiples
10:00 a 11:30 hrs	Recorrido Stands por parte de evaluadores	Aula de usos múltiples
11:30 a 12:20 hrs	Box Lunch	Aula de usos múltiples
12:30 hrs	Charla Emprendimiento	Auditorio Javier de la Fuente Hernández
13:30 hrs	Premiación y Clausura de la Expo Regional Emprendedora de la zona IV	Auditorio Javier de la Fuente Hernández
14:00 hrs	Fin del evento	Aula de usos múltiples



Universidad
Autónoma
de Nayarit

Tepic, Nayarit, 02 de mayo 2024
Oficio No. UACyA 381/2024

ASUNTO: COMISIÓN

MTRA. ZAVALA OLVERA FABIOLA
DOCENTE DE LA UNIDAD ACADÉMICA
DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
P R E S E N T E

Por este medio del presente le informo a Usted que fue comisionada para asistir a la **XVIII EXPO REGIONAL EMPRENDEDORA ANFECA**, la cual se llevara a cabo en **Escuela Nacional de Estudios Superiores en la ciudad de León, Guanajuato**, en modalidad **presencial** los días **16 y 17 de mayo del presente año**. Acompañando como asesor a los alumnos que a continuación se enlistan.

MHT" My Hormonal Test	TORTITECH
- ZAPATA ORTIZ ANDREA GUADALUPE	- BERNAL SAMANIEGA JIMENA ISABEL
- JACOBO MEDINA HILDA GABRIELA	- RODRIGUEZ JIMENEZ CRISTINA GUADALUPE
- SANCHEZ JIMENEZ MARLIN JOHARY	- BERNAL SAMANIEGO ESVEIDY MARIBEL
- ARREOLA INIGUEZ JOSE CARLOS	- RODRIGUEZ BARRAZA JOSUE

Sin otro en particular y agradeciendo de antemano la atención me despido de Usted enviándole un cordial saludo.

ATENTAMENTE

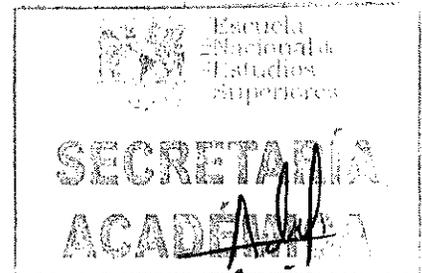
"Por lo Nuestro a lo Universal"
"Formando con Valores para el Éxito"



Universidad
Autónoma
de Nayarit

P.A. [Signature]
M.F. Verónica Melisa Contreras Rodríguez
Directora

UNIDAD ACADÉMICA DE
CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN



[Signature]
Alma Coaras

c.c.p: Archivo.

Unidad Académica
de Contaduría Y Administración

Edificio E5

Ciudad de la Cultura "Amado Nervo" C.P. 63000 Tepic, Nayarit
Tel.: 311 211 88 18 Ext. 8818, 8758 y 8761



Universidad
Autónoma
de Nayarit

Tepic, Nayarit, 02 de mayo 2024
Oficio No. UACyA 380/2024

ASUNTO: COMISIÓN

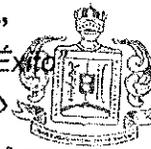
**MTRO. GENARO FLORES CAMARENA
DOCENTE DE LA UNIDAD ACADÉMICA
DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
P R E S E N T E**

Por este medio del presente le informo a Usted que fue comisionado para asistir a la **XVIII EXPO REGIONAL EMPRENDEDORA ANFECA**, la cual se llevara a cabo en **Escuela Nacional de Estudios Superiores en la ciudad de León, Guanajuato**, en modalidad presencial los días **16 y 17 de mayo del presente año**. Acompañando como asesor a los alumnos que a continuación se enlistan.

SMART UP	Mobile Sky
GOMEZ IBARRA LILIA ANAHI	ZAPATA ORTIZ ANDREA GUADALUPE
TORRES COBIAN CARLOS GABRIEL	JACOBO MEDINA HILDA GABRIELA
HERNÁNDEZ SÁNCHEZ JAHIR ERNESTO	SANCHEZ JIMENEZ MARLIN JOHARY
ARJONA FAUSTO ESTEBAN DE JESÚS	ARREOLA IÑIGUEZ JOSE CARLOS

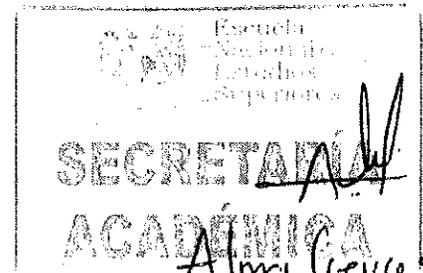
Sin otro en particular y agradeciendo de antemano la atención me despido de Usted enviándole un cordial saludo.

ATENTAMENTE
"Por lo Nuestro a lo Universal"
"Formando con Valores para el Éxito"



Universidad
Autónoma
de Nayarit

M.F. Verónica Melissa Contreras Rodríguez
Directora
UNIDAD ACADÉMICA DE
CONTADURIA Y ADMINISTRACIÓN



c.c.p. Archivo.

**Unidad Académica
de Contaduría Y Administración**

Edificio E5
Ciudad de la Cultura "Amado Nervo" C.P. 63000 Tepic, Nayarit
Tel.: 311 211 88 18 Ext. 8918, 8758 y 8761



Universidad
Autónoma
de Nayarit

Tepic, Nayarit, 02 de mayo 2024
Oficio No. UACyA 376/2024

ASUNTO: JUSTIFICANTE

A QUIEN CORRESPONDA:

Por medio del presente le informo a Usted que los siguientes alumnos de la licenciatura de **administración del semestre 8**, participarán en la **XVIII EXPO REGIONAL EMPRENDEDORA ANFECA**, con el proyecto llamado **TORTITECH**, la cual se llevará a cabo en la **Escuela Nacional de Estudios Superiores en la ciudad de León, Guanajuato**, en modalidad **presencial** los días **16 y 17 de mayo del presente año**.

- BERNAL SAMANIEGA JIMENA ISABEL.
- RODRIGUEZ JIMENEZ CRISTINA GUADALUPE.
- BERNAL SAMANIEGO ESVEIDY MARIBEL.
- RODRIGUEZ BARRAZA JOSUE.

Sin otro en particular y agradeciendo de antemano la atención me despido de Usted enviándole un cordial saludo.

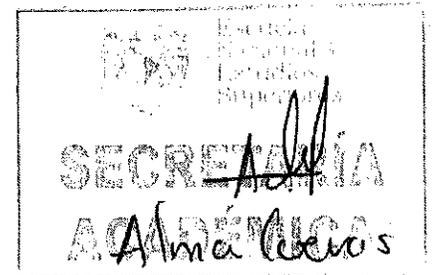
ATENTAMENTE
"Por lo Nuestro a lo Universal"
"Formando con Valores para el Éxito"



Universidad
Autónoma
de Nayarit

P.A. [Signature]
M.F. Verónica Melisa Contreras Rodríguez
Directora

UNIDAD ACADÉMICA DE
CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN



c.c.p: Archivo.

Unidad Académica
de Contaduría Y Administración

Edificio E5
Ciudad de la Cultura "Amado Nervo" C.P. 63000 Tepic, Nayarit
Tel.: 311 211 88 18 Ext. 8818, 8758 y 8761



Universidad
Autónoma
de Nayarit

Tepic, Nayarit, 02 de mayo 2024
Oficio No. UACyA 379/2024

ASUNTO: JUSTIFICANTE

A QUIEN CORRESPONDA:

Por medio del presente le informo a Usted que los siguientes alumnos de la licenciatura de **administración** del **semestre 8**, participarán en la **XVIII EXPO REGIONAL EMPRENDEDORA ANFECA**, con el proyecto llamado **SMART UP**, la cual se llevará a cabo en la **Escuela Nacional de Estudios Superiores** en la **ciudad de León, Guanajuato**, en modalidad **presencial** los días **16 y 17 de mayo del presente año**.

- GOMEZ IBARRA LILIA ANAHI
- TORRES COBIAN CARLOS GABRIEL
- HERNÁNDEZ SÁNCHEZ JAHIR ERNESTO
- ARJONA FAUSTO ESTEBAN DE JESÚS

Sin otro en particular y agradeciendo de antemano la atención me despido de Usted enviándole un cordial saludo.

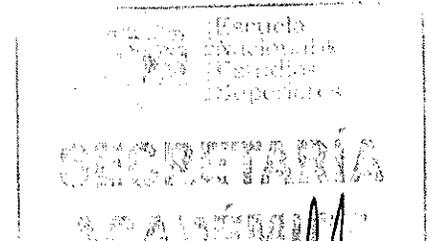
ATENTAMENTE
"Por lo Nuestro a lo Universal"
"Formando con Valores para el Éxito"



Universidad
Autónoma
de Nayarit

P.A. [Signature]
M.F. Verónica Melisa Contreras Rodríguez
Directora

UNIDAD ACADÉMICA DE
CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN



[Signature]
Alma Cuevas

c.c.p: Archivo.

**Unidad Académica
de Contaduría Y Administración**

Edificio E5

Ciudad de la Cultura "Amado Nervo" C.P. 63000 Tepic, Nayarit
Tel.: 311 211 88 18 Ext. 8818, 8758 y 8761



Universidad
Autónoma
de Nayarit

Tepic, Nayarit, 02 de mayo 2024
Oficio No. UACyA 377/2024

ASUNTO: JUSTIFICANTE

A QUIEN CORRESPONDA:

Por medio del presente le informo a Usted que los siguientes alumnos de la licenciatura de **administración** del **semestre 8**, participarán en la **XVIII EXPO REGIONAL EMPRENDEDORA ANFECA**, con el proyecto llamado "**MHT**" **My Hormonal Test**, la cual se llevará a cabo en la **Escuela Nacional de Estudios Superiores en la ciudad de León, Guanajuato**, en modalidad **presencial** los días **16 y 17 de mayo del presente año**.

- BECERRA JIMENEZ YOLANDA STEFFANY.
- ROSALES RIVERA KEILY YARELI.
- PEÑA ESCALANTE JOSÉ RAÚL.
- CARRILLO SILVESTRE BIANEY ESTHEPHANIA.

Sin otro en particular y agradeciendo de antemano la atención me despido de Usted enviándole un cordial saludo.

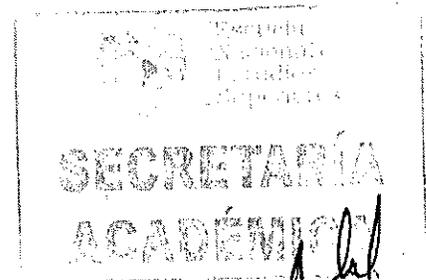
A T E N T A M E N T E
"Por lo Nuestro a lo Universal"
"Formando con Valores para el Éxito"



Universidad
Autónoma
de Nayarit

M.F. Verónica Melisa Contreras Rodríguez
Directora

UNIDAD ACADÉMICA DE
CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN



Alma Cuevas

c.c.p: Archivo.

Unidad Académica
de Contaduría Y Administración

Edificio E5

Ciudad de la Cultura "Amado Nervo" C.P. 63000 Tepic, Nayarit
Tel: 311 211 88 18 Ext. 8818, 8758 y 8761



Universidad
Autónoma
de Nayarit

Tepic, Nayarit, 02 de mayo 2024
Oficio No. UACyA 378/2024

ASUNTO: JUSTIFICANTE

A QUIEN CORRESPONDA:

Por medio del presente le informo a Usted que los siguientes alumnos de la licenciatura de **administración** del **semestre 8**, participarán en la **XVIII EXPO REGIONAL EMPRENDEDORA ANFECA**, con el proyecto llamado **Mobile Sky**, la cual se llevará a cabo en la **Escuela Nacional de Estudios Superiores en la ciudad de León, Guanajuato**, en modalidad **presencial** los días **16 y 17 de mayo del presente año**.

- ZAPATA ORTIZ ANDREA GUADALUPE
- JACOBO MEDINA HILDA GABRIELA
- SANCHEZ JIMENEZ MARLIN JOHARY
- ARREOLA IÑIGUEZ JOSE CARLOS

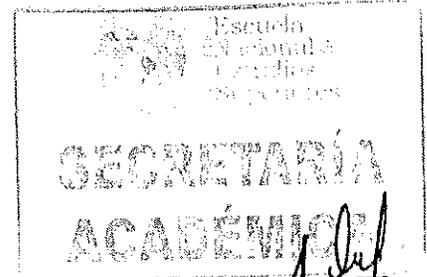
Sin otro en particular y agradeciendo de antemano la atención me despido de Usted enviándole un cordial saludo.

ATENTAMENTE
"Por lo Nuestro a lo Universal"
"Formando con Valores para el Éxito"

P.A. [Signature]
M.F. Verónica Melisa Contreras Rodríguez
Directora



Universidad
Autónoma
de Nayarit
UNIDAD ACADÉMICA DE
CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN



[Signature]
Alma Cervas

c.c.p: Archivo.

**Unidad Académica
de Contaduría Y Administración**

Edificio E5
Ciudad de la Cultura "Amado Nervo" C.P. 63000 Tepic, Nayarit
Tel.: 311 211 88 18 Ext. 8818, 8758 y 8761



Coordinación Nacional Universidad-Empresa

La Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración
A través de la Coordinación Nacional Universidad-Empresa

CONVOCA

a la

XVIII EXPO EMPRENDEDORA ANFECA

A todas las Escuelas y Facultades afiliadas y observadoras de la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA), a participar en la XVIII Expo Emprendedora ANFECA. La cuál se llevará a cabo en su Fase Regional en la Escuela Nacional de Estudios Superiores, Unidad León de la Universidad Nacional Autónoma de México, en los días **16 y 17 de Mayo de 2024**. Misma que será de manera presencial.

MISIÓN:

“Ser el enlace entre la generación y la realización de proyectos creativos, a través de la organización de eventos, que permitan dar a conocer las propuestas de proyectos de negocios de los alumnos emprendedores del país.”

VISIÓN:

“Ser un foro reconocido por incentivar y promover el espíritu empresarial de los estudiantes y brindar un espacio que permita en conjunto, la materialización de sus ideas con el acceso a la evaluación de expertos en la materia y obtención de capital”.

FINALIDAD

Motivar y reconocer el espíritu empresarial de los participantes que presenten ideas innovadoras y la creatividad aplicada en la creación de nuevas empresas o en su caso la venta de capital intelectual.

OBJETIVOS:

1. Brindar a los estudiantes la oportunidad de alcanzar un mejor desarrollo personal y profesional, así como un espíritu de competencia, creatividad, superación, trabajo en equipo y participación.
2. Motivar en el alumnado la actitud empresarial, para convertirse en emprendedores y/o ejecutivos de alto nivel, desarrollando habilidades gerenciales y directivas.
3. Promover el vínculo entre ideas de negocios y fuentes de financiamiento para creación y fortalecimiento.
4. Fomentar la propuesta de servicios creativos e innovadores con potencial de negocio entre los estudiantes de nivel superior.

5. Ser un vínculo para la obtención de capital a través de Ángeles inversionistas y programas institucionales.

BASES y REQUISITOS

1. Ser estudiante de las facultades y escuelas afiliadas a la ANFECA.
2. Integrar un equipo de mínimo 3 y máximo 6 estudiantes de nivel licenciatura.
3. Integrar por lo menos el 50% con estudiantes de las carreras del área económico-administrativas.
4. Cada institución educativa podrá participar con un máximo de 2 equipos por categoría.
5. Cada equipo interesado en participar deberá llenar el formulario de pre-registro, para obtener su usuario y contraseña en un máximo de 48 horas hábiles. En la siguiente liga: <https://forms.office.com/r/MfCSbFwJD9>
6. Una vez obtenido el usuario y contraseña, deberá ingresar a la siguiente página <https://educacioncontinua.univa.edu.mx/login/index.php> para adjuntar el plan de negocios, presentación del proyecto, oficio de la universidad que acredite nombre y carrera de integrantes del equipo, así como documento con todas las credenciales universitarias de los integrantes. En caso de dudas técnicas de la plataforma, enviar correo a expo.emprendedores@univa.mx.

DE LA PARTICIPACIÓN EN FASE REGIONAL

1. Cada equipo participante deberá subir a la plataforma mínimo 7 días antes de la fecha del evento sus documentos para evaluación. *Nota: En caso de no subir sus 4 documentos en tiempo y forma, serán descalificados.*
2. El día del evento, cada equipo contará con **8 minutos** para presentar su proyecto y 7 minutos para retroalimentación de los evaluadores.
3. Cada equipo deberá exponer su bien y/o servicio (producto) en el espacio donde se le haya asignado para su exposición, mostrando todas las características y atributos en el tiempo establecido para ello

DE LA PARTICIPACIÓN EN FASE NACIONAL

1. Los equipos que obtengan primero y segundo lugar de su categoría con una puntuación mínima del 60% en cada región pasaran a la Fase Nacional.
2. La presentación será presencial, respetando los tiempos de 5 minutos para el stand y 8 minutos para la presentación en aula.
3. Los planes de negocio y presentación deberán subirse a la plataforma mínimo 30 días naturales previo al evento.

DE LAS CATEGORIAS

1. **Tradicionales:** Son aquellos que satisfacen las necesidades básicas de consumo de bienes o servicios de la población en general y se caracterizan porque inician con una inversión pequeña, con la iniciativa generalmente de un emprendedor y cuya oferta se centra por lo regular en un mercado local y son fáciles de replicar. Este tipo de negocio surge para la generación del autoempleo o por la motivación de invertir los ahorros de dinero personales en una actividad que pueda generar ganancias. En esta clasificación el proyecto deberá mostrar un valor agregado relevante.
2. **Tecnología Intermedia:** Los proyectos de negocios de tecnología intermedia son aquellos que incorporan elementos innovadores considerando las tendencias tecnológicas, se caracterizan por contar con procesos de operación semi especializada o por emplear tecnología que no se encuentra desarrollada en su totalidad. **Ejemplo:** *Aplicaciones Web, aplicaciones móviles, agroindustria, robótica, productos de belleza innovadores, arquitectura para espacios inteligentes y áreas verdes, viveros tecnificados y alimentos alternativos procesados de alto contenido nutrimental entre otros.*
3. **Base Tecnológica:** La base tecnológica (BT) de una empresa es la capacidad de ésta para mantener un flujo constante de nuevos productos o servicios para satisfacer los cambios de demanda en el mercado, esta capacidad es fundamental para la competitividad presente y futura, representa el conocimiento o "know how" de la organización, tiene un sólido eje de innovación y hacen uso intensivo del conocimiento científico y tecnológico. **Ejemplo:** *Industria de agroquímicos, fábricas de software, industria de autopartes, industria de alimentos, industria de telecomunicaciones y telefonía móvil, farmacéuticas y electrónica de consumo.*
4. **Sociales:** Los proyectos de negocios con enfoque social canalizan sus actividades a iniciativas que produzcan el mayor beneficio posible a una comunidad, generalmente en relación a su calidad de vida; los bienes o servicios ofrecidos deben impactar en alguna de las diferentes dimensiones que conforman a la sociedad, tales como la salud, educación seguridad o empleo. Sus actividades están orientadas principalmente a beneficiar a los grupos sociales más vulnerables. **Ejemplos:** *Desarrollo de vivienda accesible para los sectores más desprotegidos de la sociedad, educación a distancia, diversificación de los servicios de salud a través de caravanas, productos alimenticios de alto nivel nutricional a bajo costo, difusión de programas de salud a zonas de alta marginación y generación de talleres de productos artesanales entre otros.*
5. **PYME:** Los proyectos de negocios presentados en ediciones anteriores de la Expo Emprendedora y ya se encuentren en operación. Generando un impacto positivo en la sociedad por su contribución social y económica. Evaluando aspectos de crecimiento en lo administrativo-organizacional (Número de empleados y sucursales), mercado (Línea de productos, segmentos de clientes, cobertura geográfica), financiero, fiscal y legal.

Contenido del Plan de Negocios

1. Resumen ejecutivo

- a) Deberá estar elaborado por los alumnos participantes.
- b) Deberá tener una extensión máxima de 5 cuartillas, contemplando lo siguiente: Logotipo de la institución de procedencia, nombre de los integrantes y asesor, nombre de la categoría a participar, proyecto, y el producto a evaluar.
- c) El documento se presentará con fuente Arial, tamaño 12 e interlineado de 1.5 líneas.
- d) Se entregará el documento en engargolado por separado del plan de negocios.

2. Plan de Negocios

El plan de Negocios será elaborado por los estudiantes participantes.

Deberá tener una extensión máxima de 50 cuartillas, incluyendo los anexos y debe contemplar los siguientes apartados:

1. Hoja de presentación.
2. Índice.
3. Resumen Ejecutivo. (máximo 5 páginas)
4. Administrativo Organizacional.
5. Mercado.
6. Producción o servicios.
7. Responsabilidad Social.
8. Aspectos legales
9. Finanzas
10. Anexos.
11. Fuentes bibliográficas, electrónicas y hemerográficas.

CRITERIOS DE PRESENTACIÓN

Con el objetivo de crear un espacio de vinculación de los proyectos emprendedores con las instituciones y organismos de apoyo del ecosistema emprendedor. La fase nacional se configura como un espacio para la exposición de proyectos e ideas de negocios innovadoras y con potencial de crecimiento. Por lo anterior, la institución sede del evento nacional dispondrá a cada equipo participante un stand para la exposición, difusión y/o venta de sus productos o servicios ante ángeles inversionistas, empresarios, consultores y emprendedores.

Se dará una mención especial a los equipos que logren acuerdos de negocios o financiamientos dentro de la XVIII Expo Nacional Emprendedora a realizarse en la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca, en Oaxaca los días 10 y 11 de octubre de 2024.

EXHIBICIÓN DEL PROYECTO

El stand para cada equipo participante tendrá las siguientes características:

Espacio con las siguientes medidas:

- 3.00 m. de frente x 1.00 m. de fondo
- Contacto doble con capacidad para 500 watts
- Una mesa
- Dos sillas

En caso de algún requerimiento no considerando en la presente convocatoria, es necesario contactar a la institución sede para su valoración y en su caso aprobación a más tardar **30 días naturales** antes del evento.

ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL PLAN DE NEGOCIOS

I. RESUMEN EJECUTIVO

Factibilidad, viabilidad y vulnerabilidad. Valor agregado del proyecto, información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica, financiera y mercadológica del proyecto redactado en forma concisa, clara y no exceder de cinco páginas

II. ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL

- a) Nombre del proyecto y descripción de la empresa
- b) Misión y visión
- c) Objetivos Estratégicos
- d) Imagen Corporativa
- e) Ventajas competitivas y análisis (FODA)

Estructura organizacional. Análisis y descripción de puestos. Reclutamiento, selección de personal, contratación e inducción. Capacitación y desarrollo de personal. Administración de sueldos y salarios. Evaluación del desempeño. Seguridad e higiene.

III. MERCADO

- a) **Antecedentes**
 - i. Oportunidades que dan origen al proyecto de innovación o vinculación, mediante la detección de demandas específicas. Identificar las características del ambiente social, económico y tecnológico que propician la creación de la empresa.
 - ii. Descripción del proyecto. Establecer claramente las características que definan o individualizan con exactitud los bienes o servicios que se proponen.
 - iii. Segmentación del mercado. Definirlo con criterios como: áreas geográficas, estratos socioeconómicos, canales de comercialización, entre otros, con el objeto de precisar el mercado que se pretende abarcar.
- b) **Investigación de mercado**
 - i. Enlistar fuentes primarias y secundarias utilizadas para recabar la información.
 - ii. Conclusiones del estudio de mercado.

c) Estrategias de comercialización

- i. Bien y Servicio.- Enlistar los bienes adecuados para el mercado.
- ii. Plaza y/o canales de distribución.- Ventajas y desventajas.
- iii. Precio.- Establecer las políticas y las estrategias de ventas.
- iv. Promoción.- Definir los mecanismos que permitirán persuadir al consumidor en el proceso de compra-venta.
- v. Identificar a los principales clientes y su demanda estimada.
- vi. Definición de los principales competidores.- Elaborar una matriz que permita establecer la competitividad del proyecto propuesto con relación a los competidores existentes.
- vii. Aspectos jurídicos.- Señalar normas, registros y trámites que se deberán cumplir; atendiendo a la legislación y prácticas vigentes en los mercados meta.

d) Pronóstico de ventas

- i. Formular una estimación de demanda en términos de volumen. Explicar el procedimiento.
- ii. Estudio Técnico.

IV. BIEN O SERVICIOS

a) Producción/Servicio

- i. Especificaciones (materia prima e insumos)
- ii. Proceso de producción (descripción y diagrama OTIDA, para proyectos de la categoría tradicional no aplica este punto).
- iii. Tecnología (equipo e instalaciones)
- iv. Capacidad instalada, inventarios, ubicación y diseño de planta y oficina.
- v. Mano de obra requerida
- vi. Procedimiento de mejora continua
- vii. Costo de producción.

b) Alta tecnología

- i. Especificaciones del producto (materia prima e insumos)
- ii. Proceso de producción (descripción y diagrama OTIDA, para proyectos de la categoría tradicional no aplica este punto).
- iii. Tecnología (equipo e instalaciones)
- iv. Capacidad instalada, inventarios, ubicación y diseño de planta y oficina.
- v. Mano de obra requerida
- vi. Procedimiento de mejora continua.
- vii. Costo de producción.

c) Emprendimiento social

- i. Especificaciones del proyecto sustentable
- ii. Proceso de desarrollo
- iii. Indicadores de impacto económico-social

iv. Costo de producción.

V. SUSTENTABILIDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

- a) Programas de beneficio a la comunidad.
- b) Clasificación de desperdicios y reciclaje.
- c) Bajo consumo de agua, luz y gas.
- d) Cuidado y desarrollo de una cultura ecológica.

VI. LEGAL

- a) Constitución legal.
- b) Trámites laborales (IMSS, INFONAVIT, AFORE, entre otros)
- c) Régimen Fiscal (SHCP)
- d) Permisos Delegación o municipio, Protección Civil. Otros permisos (patentes y marcas, anuncios, entre otros).

VII. FINANZAS

- a) Presupuesto de inversión. Se obtendrán de las partidas de las listas de bienes y servicios.
- b) Presupuesto de ventas. Este tendrá su origen en el pronóstico de ventas generado en el capítulo de mercado.
- c) Presupuesto de costos y gastos. Presentar por separado presupuestos de ingresos, costos y gastos incluyendo impuestos, los cuales servirán de base para el cálculo del punto de equilibrio.
- d) Estado de resultados del proyecto. Será elaborado a partir de la información obtenida en los presupuestos de ingresos, de costos y gastos.
- e) Capital de trabajo. Su cálculo tendrá como base las políticas de: inventarios, ventas y compras, considerando el efectivo mínimo requerido para la operación normal del proyecto.
- f) Balance pro forma. A 5 años con base a la información anterior.
- g) Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Presente Neto (VPN). Este indicador mide el rendimiento de la inversión total asignada al proyecto, sin distinguir si los recursos son propios o ajenos.
- h) Principales razones financieras. Liquidez, endeudamiento y rendimiento de capital.
- i) Punto de equilibrio. Se presentará el análisis anual.
- j) Flujo de efectivo. Considerar los flujos a 5 años incluyendo el costo del proyecto para determinar la TIR.

VIII. ANEXOS DEL PLAN DE NEGOCIOS

Listado de clientes potenciales, cartas de intención de compra, encuestas aplicadas al mercado, formatos de trámites legales realizados y por realizar, currículo del personal, directorio de fuentes de información, copias de contratos, certificados, entre otros; copia de la papelería de la empresa, diseño de stand y estrategias de participación en ferias.

IX. PRESENTACIÓN ESCRITA DEL PLAN DE NEGOCIOS

Portada, índice, cuerpo del documento, anexos, presentación impresa (márgenes, numeración, encabezados, pies de página, fuentes, entre otras). Arial 12 e interlineado de 1.5 línea y ortografía.

Se deberán incluir los elementos del plan de negocios mencionados en el apartado anterior, para el ejemplar que se tenga a disposición en el stand de cada proyecto.

PROTOTIPO

a) Prototipo de un bien

Un prototipo es el primer modelo de un producto que se fabrica antes de su comercialización donde se muestran las características o especificaciones más relevantes en cuanto a diseño, tamaño o escala, materiales, componentes, ingredientes si fuera el caso, presentación y atributos de calidad deseados. El propósito de desarrollar un prototipo es la experimentación o prueba por parte de un grupo determinado de evaluadores, conocedores del mercado o posibles consumidores, los cuales tendrán la tarea de comprobar si el prototipo cumple con las expectativas y costo esperado. La fabricación del prototipo no se realiza con procesos industriales reales o sistematizados, sino con los recursos existentes, a fin de dimensionar la infraestructura o capacidad industrial necesaria para su producción en volumen si se lanzara al mercado. El prototipo es la aproximación más cercana al producto final por lo tanto debe definirse cuál es su propósito y someterse a evaluación para comparar las diferentes versiones del mismo y mejorarlo.

Guía de evaluación:

- Investigación e innovación. Describe los principales hallazgos que dan origen al desarrollo del prototipo, por ejemplo: pre-estudios de mercado, comparativos de productos similares, diseños probados, tecnología empleada, evaluaciones anteriores y casos de estudio entre otros.
- Definición de los requerimientos. Determinación de las necesidades del cliente que deben ser cubiertas por el prototipo, esta actividad se realiza mediante retroalimentación constante y el resultado se plasma en una hoja de especificaciones.
- Análisis de los requerimientos. Es un proceso iterativo cuya finalidad es aproximar el prototipo del producto a las expectativas del cliente.
- Diseño y construcción. En esta fase se desarrolla el prototipo con base al análisis de requerimientos del cliente inicial con el propósito de cumplir las especificaciones de los requerimientos del cliente para someterse a prueba.
- Experimentación y prueba. El cliente o grupo de prueba evalúa el prototipo desde su perspectiva para identificar mejoras, esta actividad se planifica y se realiza tantas veces como sea necesario.

b) Prototipo de un servicio

El prototipo de un servicio es el primer modelo conceptual que surge de una idea

innovadora cuyos atributos buscan satisfacer una demanda muy específica de prestaciones que solicita el cliente u organización en un nicho determinado. El modelo conceptual es la representación gráfica y textual del servicio que se pretende ofrecer, generalmente su descripción es cualitativa, misma que resalta los beneficios y ventajas de contar con él, su enfoque es totalmente hacia el cliente pero debe considerar la capacidad física e intelectual necesaria para ofrecer con calidad el servicio así como la habilidad gerencial para establecer relaciones ganar-ganar y generar lealtad de los clientes.

Guía de evaluación:

- Investigación. Describe los principales hallazgos que dan origen al desarrollo del prototipo del servicio, ejemplo: estudio de la oferta local, regional o internacional, estudio de mercado, análisis de ofertas de servicios similares, métodos o metodologías empleadas actualmente e investigaciones sobre casos de éxito entre otros.
- Definición del esquema conceptual del servicio. Determinación del modelo del prototipo del servicio que busque cumplir las expectativas estipuladas, esta actividad se sustenta en la investigación de la anterior fase, con las entrevistas a clientes u organizaciones y la experiencia del oferente. El resultado se plasma en un modelo gráfico y textual que facilite la explicación de las prestaciones ofrecidas.
- Análisis de los requerimientos. En esta fase se verifica si el modelo conceptual del prototipo del servicio podrá satisfacer el segmento de mercado para el cual fue creado.
- Diseño. Es la fase en la cual se desarrolla el documento que presenta las características del servicio, el mercado meta, el objetivo general del servicio, ventajas y beneficios del mismo así como los diferenciadores con respecto a otros oferentes con servicios similares.
- Pruebas. El prototipo del servicio se prueba en situaciones reales, para esto se establece un acuerdo con el cliente o grupo de clientes con respecto a los beneficios y riesgos probables, el resultado servirá para mejorar el modelo conceptual y acrecentará la experiencia en el despliegue futuro del servicio.

PROYECTOS CON IMPACTO SOCIAL

Los proyectos de negocios con enfoque social canalizan sus actividades a iniciativas que produzcan el mayor beneficio posible a una comunidad, generalmente en relación a su calidad de vida; los productos o servicios ofrecidos deben impactar en alguna de las diferentes dimensiones que conforman a la sociedad, tales como la salud, educación seguridad o empleo. Sus actividades están orientadas principalmente a beneficiar a los grupos sociales más vulnerables.

Ejemplos:

- Desarrollo de vivienda accesible para los sectores más desprotegidos de la sociedad, Educación a distancia,

- Diversificación de los servicios de salud a través de caravanas,
- Productos alimenticios de alto nivel nutricional a bajo costo,
- Difusión de programas de salud a zonas de alta marginación y
- Generación de talleres de productos artesanales entre otros.

Los equipos deberán registrar su proyecto solo en uno de los ejes temáticos siguientes:

- Justicia social, desigualdades y paz
- Medio ambiente, recursos naturales y sostenibilidad
- Futuro de las empresas y espíritu emprendedor
- Innovación social
- Tecnología y cuarta revolución industrial
- Salud
- Migración
- Demografía
- Trabajo decente

Los instrumentos que se deberán ingresar en el sitio para su registro son:

1. Documento: Proyecto de Emprendimiento Social, con un máximo de 35 cuartillas en formato de Word (docx), fuente arial 11 a espacio sencillo, páginas numeradas, texto justificado, referencias en formato APA.

2. Material de apoyo para exposición: archivo en Power Point, con un máximo de 15 diapositivas.

CONTENIDO DEL PROYECTO CON IMPACTO SOCIAL

Deberá contener lo siguiente (máximo 35 cuartillas):

1. Índice

2. Resumen o abstract (máximo 300 palabras)

3. Extenso. Los elementos que debe contener son los siguientes:

a. Presentación del proyecto y del equipo.

En este apartado deberán hacer una presentación de las personas que integran el equipo, las habilidades, competencias, recursos personales y recursos físicos con los que cuentan para el desarrollo del emprendimiento. También se deberá presentar la estructura empresarial que han desarrollado hasta el momento (figura legal, marcas registradas, puestos, imagen comercial, logotipos, socios, alianzas, etc.) Si no se ha desarrollado esta parte se debe incluir el ideal. También se debe justificar el proyecto con el eje temático en el que se inscribieron.

b. Descripción del problema que se resolverá con el emprendimiento.

En este apartado deberán presentar los datos más importantes del problema que se atacará con el proyecto y demostrar los conocimientos que tienen del problema y la información cuantitativa y cualitativa que soporta la presentación de ese problema.

c. Solución.

En este apartado se debe demostrar que el emprendimiento que propone es una solución innovadora para el problema, que su idea es coherente con el problema y que es una forma nueva de atacarlo.

d. Usuarios/Beneficiarios.

En este apartado se debe identificar al usuario, demostrar que la identificación que hacen es correcta y que hay una validación por parte del usuario de la solución que se propone en el proyecto.

e. Modelo de Negocios.

Con la ayuda del Lean Canvas se debe mostrar el modelo de negocio del proyecto.

f. Viabilidad y factibilidad

En este apartado se deberá demostrar que el proyecto cuenta con viabilidad y factibilidad técnica, de mercado y financiera con los indicadores siguientes:

i. Estudio de Mercado

- Situación actual de la industria o sector • Análisis de la oferta
- Análisis de la demanda
- Análisis de precios
- Diagrama de comercialización

ii. Aspectos técnicos

- Especificaciones del producto o servicio
- Factibilidad legal, administrativa (permisos, licencias, NOM's) y ambiental
- Diagrama de proceso del producto o servicio • Identificación de maquinaria y/o equipo
- Localización del proyecto
- Estructura organizacional

g. Estudio financiero

- Flujos de efectivo proyectados a cinco años
- VAN
- TIR
- Punto de equilibrio del primer año

h. Pitch

En este apartado se deben incluir las métricas que se usarán para conocer el impacto social, económico y/o ambiental que tiene el proyecto y hasta donde se ha planteado, con información cuantitativa, el impacto que puede llegar a tener el proyecto.

El pitch debe ser una breve presentación del equipo, el proyecto y el problema que se pretende resolver. Debe tener una duración mínima de tres minutos. Deben considerar una cortinilla de presentación o de cierre que incluya el nombre de la Universidad, el nombre de los integrantes del proyecto, el nombre del asesor.

i. Material de apoyo para exposición

Se deberá desarrollar en Power Point y el formato es libre. Máximo 15 diapositivas sin contar la diapositiva de presentación. Cada equipo dispondrá de 15 minutos máximo (más 3 de la reproducción del video) para la presentación de su proyecto.

TRAYECTORIA PYME

En el caso de los proyectos en operación, se observará la presentación de los siguientes aspectos:

- **Análisis del modelo de negocio:** valoración del modelo de negocio, análisis del entorno productivo, plan comercial de marketing, coherencia en el desarrollo económico-financiero y perspectivas de futuro y capacidad de internacionalización.
- **Creatividad y la innovación a procesos y productos:** Grado de innovación de los procesos y productos, proporciona soluciones reales al mercado y posicionamiento con respecto a la competencia.
- **Capacidad y liderazgo del equipo emprendedor:** adecuación de la experiencia y formación del equipo a las necesidades del negocio, motivación, complementariedad, compromiso y riesgo asumido por el equipo.
- **Crecimiento financiero:** Estructura financiera, previsión del margen bruto, concentración de clientes, generación de puestos de trabajo, tamaño y proyección del crecimiento de tu negocio.

El sorteo del stand se realizará con la presencia del asesor el día del registro al evento. Todo lo antes mencionado será facilitado por la institución sede. Se permitirá el uso de toda clase de artículos promocionales y en digital, quedando prohibidos aquellos que ataquen a la moral y las buenas costumbres, así como los no apropiados en una Institución Educativa.

La comercialización y degustación de los productos queda sujeto a las restricciones y regulaciones.

RECONOCIMIENTOS:

Se otorgará reconocimiento por su participación en la fase nacional a todos los alumnos, asesores, evaluadores y a las instituciones participantes, elaborada por la institución sede

del evento nacional, la cual deberá estar firmada por las autoridades participantes.

GENERALIDADES Y RECOMENDACIONES:

Ante cualquier imprevisto en la presente convocatoria, la Coordinación Nacional se reserva el derecho de subsanarlo en tiempo y forma. Se sugiere que aquellos proyectos que sean factibles cuenten con un registro de marca o patente.

Para más información contactarse con su coordinador de zona:

Zona	IV
Coordinador	Mtro. Roberto Godínez Ramírez
Universidad	Universidad del Valle de Atemajac Plantel La Piedad
Teléfono	33 13 50 91 20
Correo	roberto.godinez@univa.mx

Plantel organizador: Escuela Nacional de Estudios Superiores, Unidad León de la UNAM.

Mtro. Salvador Andrade Ortiz
salvador@enes.unam.mx

Mtra. Bibiana Alexandra Rodríguez Bogarin
brodriguez@enes.unam.mx





