# **Emprendedores Juveniles, 2013**

# 

# Categoría: \_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Individual: ( ) Grupo: ( )**

#### I DATOS DEL PARTICIPANTE (Representante en caso de grupo)

**Nombre:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Apellido** **paterno Apellido Materno Nombre (s)**

**Fecha de nacimiento:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Lugar de nacimiento:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Sexo:** F ( ) M ( ) **CURP:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Estado Civil:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Nivel Educativo:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Domicilio Particular:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Domicilio Negocio o empresa:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Teléfono particular:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Teléfono celular** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Teléfono Oficina**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Correo electrónico:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#### II DATOS DEL PROYECTO

**Tipo de proyecto:** Inicial ( ) Continuidad ( )

**Giro:** Comercial ( ) Industrial ( ) Servicios ( )

**Nombre del proyecto** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Destino del Recurso Solicitado:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Descripción del Proyecto (Breve):** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

# 

#### III SOBRE EL TUTOR SOLIDARIO

**Nombre:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Apellido Paterno Apellido Materno Nombre(s)**

**Relación con el solicitante:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Actividad que Realiza:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Institución o Empresa Donde Labora: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Conocimientos y Experiencia Vinculada al Proyecto: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Domicilio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Teléfono particular:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Teléfono celular** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Teléfono Oficina**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Correo electrónico:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#### IV INTEGRANTES

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre** | **Fecha De**  **Nacimiento** | **Edo. Civil** | **Domicilio** | **Teléfonos** | **Correo Electrónico** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

**Los integrantes también deben anexar datos de los siguientes documentos:**

**Acta de Nacimiento.**

**Clave Única de Registro De Población. (CURP).**

**Identificación oficial**

**Comprobante de Domicilio.**

#### V REFERENCIAS

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NOMBRE** | **DOMICILIO** | **TELEFONO** | **RELACIÓN O PARENTESCO** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Emprendedores Juveniles 2013**

**<Nombre del negocio/empresa>**

<Nombre del representante>

**Índice**

NEGOCIO

Para definir tu idea del negocio que emprenderás, considera que ésta cubra necesidades del entorno donde establecerás tu negocio y a la vez que genere beneficios económicos.

**Recuerda que tu idea de negocio debe ser innovadora**

***Para explicar tu idea de negocio, responde a los siguientes cuestionamientos:***

***¿Cómo surge la idea?***

Aquí tu respuesta

***¿Qué necesidades de la población cubrirás?***

Aquí tu respuesta

***¿Cuál será la ubicación de tu negocio?***

Aquí tu respuesta

***¿Con qué elementos cuentas para poner en marcha tu negocio?***

Aquí tu respuesta

Por otra parte, si tu negocio ya está en marcha, para los lectores de tu plan es importante conocer cómo inicia, los cambios más relevantes por los que ha atravesado, así como la ubicación del mismo, el dar respuesta a los siguientes cuestionamientos te ayudara en la elaboración de los antecedentes de tu negocio:

***¿Cómo surge el negocio?***

Aquí tu respuesta

***¿Quién inicia con el negocio? Menciona si existen socios.***

Aquí tu respuesta

***Menciona las etapas de crisis y la forma como lograste salir adelante***

Aquí tu respuesta

***¿En qué se diferencia de otros negocios similares?***

Aquí tu respuesta

***Con la información obtenida, redacta los antecedentes de tu negocio:***

Aquí tu respuesta

IMAGEN

***Escribe el nombre de tu empresa/negocio:***

Aquí tu respuesta

***Escribe el slogan:***

Aquí tu respuesta

***Establece el logotipo***

Inserta la imagen aquí

OBJETIVOS

***Conforme al Manual del emprendedor, elabora los objetivos de tu empresa/negocio:***

Aquí tu respuesta

FILOSOFIA EMPRESARIAL

***MISIÓN***

Toda misión debe contestar a tres preguntas básicas:

***¿Qué?*** (Necesidad a satisfacer).

Aquí tu respuesta

***¿Quién?*** (Clientes a quienes pretende alcanzar).

Aquí tu respuesta

***¿Cómo?*** (Forma en que será satisfecha la necesidad que pretende cubrir).

Aquí tu respuesta

***Con base a las repuestas anteriores escribe tu misión; recuerda que es la forma en como te ves ante el mercado:***

Aquí tu respuesta

***VISIÓN***

***Principal idea a futuro, que motiva el desarrollo del negocio:***

Aquí tu respuesta

***El cómo alcanzar la idea a futuro:***

Aquí tu respuesta

***De acuerdo a lo anterior, redacta tu visión:***

Aquí tu respuesta

***VALORES***

***Analiza tus valores y define cuales identificarán a tu empresa.***

Aquí tu respuesta

ESTUDIO TÉCNICO

En este estudio determinas si el negocio resulta viable para realizarlo técnicamente.

***Ubicación***

*Menciona la ubicación de tu negocio, así como los elementos en que te basaste para elegir dicho lugar, como pueden ser cercanía, competencia, renta, entre otros.*

Aquí tu respuesta

***Proceso Productivo***

*Menciona y explica los pasos que integran el proceso productivo de tu bien/servicio, desde que inicia.*

Aquí tu respuesta

***Maquinaria y equipo***

*Enlista la maquinaria y el equipo que se utiliza para realizar la actividad básica de tu negocio*.

Aquí tu respuesta

***Distribución Física***

*Dibuja la distribución física de las áreas que tendrá tu empresa.*

Inserta el dibujo aquí

***Recursos materiales***

*Enlista otros recursos que se utilizarán para realizar la actividad básica de tu negocio.*

Aquí tu respuesta

***Recursos humanos***

*Si tu empresa/negocio está funcionando, menciona el nombre, cargo y actividades que desempeñan las personas que laboran en el negocio.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NOMBRE** | **CARGO** | **ACTIVIDADES** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

*Si tu empresa está por iniciar o requiere duplicar el número de empleados, elabora tus requerimientos de personal, para ello considera las áreas que tendrá tu negocio, así como la actividad básica del mismo.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PUESTO** | **FUNCIONES** | **SUELDO** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

ESTUDIO DE MERCADO

***Producto***

*Describe el producto y/o servicio que vas a ofrecer:*

Aquí tu respuesta

***Clientes***

*Con base en el ejemplo del manual, identifica y menciona a tus clientes:*

Aquí tu respuesta

***Precio***

*Menciona el precio al cual darás tu producto/servicio y en qué te basaste para determinarlo. Para ello considera los precios de la competencia y los costos de producción.*

Aquí tu respuesta

***Promoción***

*Establece los medios que emplearás para dar a conocer tu producto/servicio, así como las estrategias que emplearás para aumentar su consumo.*

Aquí tu respuesta

***Canal de distribución***

*Menciona cómo harás llegar tu producto/servicio a tus clientes, es decir, si será de forma directa con el consumidor, a través de intermediarios, entre otras.*

Aquí tu respuesta

***Principales competidores***

*Realiza un cuadro comparativo en el que evalúes la situación de tu negocio respecto de la competencia, detectando tu ventaja competitiva. Para ello:*

*1. Identifica a tu competencia, tomando en cuenta la distancia a la que se encuentra de tu negocio.*

*2. Establece los factores que te pueden servir como punto de referencia para realizar la comparación. Algunos factores son: Precio, calidad y servicio.*

*3. A cada factor asígnale un ponderado decimal. La suma de los ponderados de cada factor no debe exceder la unidad.*

*4. De acuerdo a la tabla de clasificación asigna el valor que consideres que corresponde a cada factor, tanto de tu negocio como el de la competencia.*

*5. Multiplica el ponderado por el valor de clasificación, así obtendrás el resultado ponderado.*

*6. Suma el resultado de la columna del concepto ponderado tanto de tu negocio, como el de la competencia y con el resultado identificarás el factor que podrá ser tu ventaja competitiva.*

Inserta el cuadro comparativo aquí

***Fuentes de información para el estudio***

*Al realizar tu investigación de mercado será necesario que cuentes con datos que te permitan tomar decisiones, por ello, una buena decisión dependerá de la información que recabes, puedes recurrir a fuentes de información como: periódicos, libros, revistas, estadísticas, encuestas hechas por ti, entre otros.*

*Según lo anterior, menciona cuáles serán las fuentes con las que te apoyarás para el estudio de Mercado y describe cada uno de ellos.*

Aquí tu respuesta

*Una vez seleccionada la fuente continuamos con:*

***Recopilación de las fuentes de información***

*Aquí describirás la forma en que vas a recopilar la información.*

Aquí tu respuesta

***Tabulación y graficación***

*Grafica tus resultados guiándote en los ejemplos del manual.*

Aquí tu respuesta

*Describe ¿Cuáles fueron tus fuertes de información para realizar el estudio de mercado? Incluye tu cuestionario con gráficos y finalmente conclusiones.*

Aquí tu respuesta

*Para que un proyecto de negocios sea sustentable, es decir, que con el tiempo crezca y se consolide, tiene que ser económicamente viable. En este apartado determinarás si tu negocio generará utilidades suficientes para que funcione en óptimas condiciones.*

ESTUDIO FINANCIERO

***Presupuesto de inversión.***

*Es una herramienta que te permite determinar el monto de la inversión inicial para la apertura de tu negocio, o reinversión en su caso, como adquisición de la maquinaria, equipo, herramientas (fijos), materias primas, entre otros (variables); que necesitarás para tus productos.*

*Realiza tu presupuesto de inversión de acuerdo a tu negocio.*

Aquí tu respuesta

***Nota:*** *Para realizar este estudio es necesario, especificarte que de acuerdo a tu negocio, podrás agregar o quitar cuentas y/o elementos según sea el caso, ya que el ejemplo varía y puede o no ser similar al tuyo.*

***Proyección de ventas***

*En este apartado evaluarás el plan de ventas en unidades monetarias. Una vez que hayas determinado el precio de tu producto o servicio, multiplica ese precio por el número de unidades que has calculado vender por mes. Esto te permitirá conocer los ingresos de tu negocio por periodo.*

*Realiza la proyección de tus ventas:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **MES** | **PRODUCTOS VENDIDOS** | **PRECIO UNITARIO** | **TOTAL INGRESOS** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **TOTALES** |  |  |  |

***Balance General***

*El balance general es un resumen de la situación financiera de tu negocio, te muestra cuánto tienes en efectivo, en bienes, lo que te deben, etc.; así como lo que debes a los proveedores. Al elaborar el balance general obtendrás información valiosa sobre tu negocio, de esta manera sabrás si tus bienes pueden cubrir tus deudas.*

***NOTA:*** *Deberás proyectar con datos estimado, puedes agregar o quitar cuentas de acuerdo a la actividad de tu negocio.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **BALANCE GENERAL** | | | | |
| **ACTIVO** |  |  |  |  |
| **Circulante** |  |  |  |  |
| Caja |  |  |  |  |
| Bancos |  |  |  |  |
| Clientes |  |  |  |  |
| Documentos por cobrar |  |  |  |  |
| *Suma activo circulante* |  |  |  |  |
| **Fijo** |  |  |  |  |
| Maquinaria y equipo |  |  |  |  |
| Mobiliario y equipo de oficina |  |  |  |  |
| Equipo de reparto |  |  |  |  |
| *Suma activo fijo* |  |  |  |  |
| **Diferido** |  |  |  |  |
| Gastos pre operativos |  |  |  |  |
| Gastos de instalación |  |  |  |  |
| Papelería y útiles |  |  |  |  |
| Propaganda y publicidad |  |  |  |  |
| *Suma activo diferido* |  |  |  |  |
| *Suma activo* |  |  |  |  |
| **PASIVO** |  |  |  |  |
| **Corto plazo** |  |  |  |  |
| Proveedores |  |  |  |  |
| Sueldos por pagar |  |  |  |  |
| *Suma corto plazo* |  |  |  |  |
| **Largo plazo** |  |  |  |  |
| Deudas por pagar |  |  |  |  |
| *Suma largo plazo* |  |  |  |  |
| **Capital contable** |  |  |  |  |
| *Suma pasivo y capital* |  |  |  |  |

***Estado de Resultados***

*El estado de resultados es una herramienta que te servirá para determinar si durante un periodo determinado tu negocio tendrá una ganancia o una pérdida. Realiza el estado de resultados de tu negocio y su interpretación, recuerda que de acuerdo a tu negocio puedes agregar o quitar conceptos.*

|  |  |
| --- | --- |
| ***ESTADO DE RESULTADOS*** | |
| **Ventas** |  |
| *-* Costo de ventas |  |
| *=* **Utilidad bruta** |  |
| - Gastos de operación |  |
| - Gastos de venta |  |
| - Gastos de administración |  |
| = **Utilidad de operación** |  |
| + Otros ingresos |  |
| = **Utilidad antes de impuestos** |  |
| - Impuestos |  |
| = **Utilidad neta** |  |

Aquí tu respuesta

***FODA***

*Realiza el cuadro FODA, de tu negocio considerando los aspectos internos (Fortalezas y Debilidades) y externos (Amenazas y Oportunidades). Menciona las actividades que realizarás para convertir las amenazas y debilidades en puntos fuertes para tu negocio, así como aprovechar al máximo las fortalezas con las que cuentas.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Fortalezas** | **Debilidades** |
|  |  |
| **Amenazas** | **Oportunidades** |
|  |  |