



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA
Facultad de Contaduría y Administración
Centro de Emprendimiento e Incubación de Negocios

LINEAMIENTOS

FCAUAS 2021



FECHAS IMPORTANTES DE LA CONVOCATORIA

ACTIVIDAD	FECHA
Registro de ideas	30 de abril de 2021
Evaluación de ideas de negocios (resumen ejecutivo)	Del 03 al 13 de mayo de 2021
Notificación de resultados de proyectos seleccionados a participar en la VIII Expo Emprendedora FCA 2021	14 de mayo de 2021
Envío de Plan de Negocios, Presentación PowerPoint y Link de video para evaluación	17 de junio de 2021
Evaluación de proyectos	Del 18 al 28 de junio
Evento virtual VIII Expo Emprendedores FCA 2021	01 de julio de 2021

DESCRIPCIÓN DE LAS 5 CATEGORÍAS DE PARTICIPACIÓN

- I. **Tradicional:** 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.
- II. **Tecnología Intermedia:** Los proyectos de negocios de tecnología intermedia son aquellos que incorporan elementos innovadores considerando las tendencias tecnológicas, se caracterizan por





UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA Facultad de Contaduría y Administración

Centro de Emprendimiento e Incubación de Negocios

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.

- III. **Base Tecnológica:** La base tecnológica 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.
- IV. **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 docente

Los instrumentos que se deberán enviar al correo incubadora@fca.uas.edu.mx para su registro son:

- Documento: Proyecto de Emprendimiento Social, con un máximo de 50 cuartillas en formato de Word 2010 (docx), fuente Arial 11 a espacio sencillo, páginas numeradas, texto justificado, referencias en formato APA.
 - Video de presentación del equipo emprendedor o del emprendedor, del problema y de los avances que tengan a la fecha. (revisar criterios para elaboración de video)
- V. **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.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA Facultad de Contaduría y Administración

Centro de Emprendimiento e Incubación de Negocios

- 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.

PROYECTOS DE CATEGORÍAS TRADICIONAL, TECNOLOGÍA INTERMEDIA Y BASE TECNOLÓGICA DEBERÁN PRESENTAR LO SIGUIENTE:

PLAN DE NEGOCIOS

1. Resumen ejecutivo

- Deberá estar elaborado por los alumnos participantes.
- 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.
- El documento en formato electrónico se presentará con fuente Arial, tamaño 12 e interlineado de 1.5 líneas.
- El documento deberá ser enviado al correo electrónico incubadora@fca.uas.edu.mx.

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:

- Hoja de presentación.
- Índice.
- Resumen Ejecutivo. (máximo 5 cuartillas)
- Administrativo Organizacional.
- Mercado.
- Producción o servicios.
- Responsabilidad Social.
- Aspectos legales
- Finanzas
- Anexos.
- Fuentes bibliográficas, electrónicas y hemerográficas.

ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL PLAN DE NEGOCIOS

1. **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 cuartillas.

2. ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL

- Nombre del proyecto y descripción de la empresa



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA
Facultad de Contaduría y Administración

Centro de Emprendimiento e Incubación de Negocios

- Misión y visión
- Objetivos Estratégicos
- Imagen Corporativa
- 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.

3. MERCADO

a. Antecedentes

1. Oportunidades que dan origen al proyecto de innovación o vinculación mediante la detección de demandas específicas, así como identificar las características del ambiente social, económico y tecnológico que propician la creación de la empresa.
2. Descripción del proyecto. - Establecer claramente las características que definan o individualizan con exactitud los bienes o servicios que se proponen.
3. 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

1. Enlistar fuentes primarias y secundarias utilizadas para recabar la información.
2. Conclusiones del estudio de mercado.

c. Estrategias de comercialización

1. Producto y servicio. Enlistar los bienes adecuados para el mercado.
2. Plaza y/o canales de distribución. Ventajas y desventajas.
3. Precio. Establecer las políticas y las estrategias de ventas.
4. Promoción. Definir los mecanismos que permitirán persuadir al consumidor en el proceso de compra-venta.
5. Identificar a los principales clientes y su demanda estimada.
6. Definición de los principales competidores. Elaborar una matriz que permita establecer la competitividad del proyecto propuesto con relación a los competidores existentes.
7. 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

1. Formular una estimación de demanda en términos de volumen. Explicar el procedimiento.
2. Estudio Técnico de la proyección de las ventas.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA

Facultad de Contaduría y Administración

Centro de Emprendimiento e Incubación de Negocios

4. PRODUCCIÓN O SERVICIOS

a) Producción / Servicio

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

b) Alta tecnología

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

5. SUSTENTABILIDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

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

6. LEGAL

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

7. FINANZAS

1. Presupuesto de inversión. Se obtendrán de las partidas de las listas de bienes y servicios.
2. Presupuesto de ventas. Este tendrá su origen en el pronóstico de ventas generado en el capítulo de mercado.
3. 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.
4. Estado de resultados del proyecto. Será elaborado a partir de la información obtenida en los presupuestos de ingresos, de costos y gastos.
5. 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.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA Facultad de Contaduría y Administración

Centro de Emprendimiento e Incubación de Negocios

6. Balance pro forma. A 5 años con base a la información anterior.
7. 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.
Principales razones financieras. Liquidez, endeudamiento y rendimiento de capital.
8. Punto de equilibrio. Se presentará el análisis anual.
9. Flujo de efectivo. Considerar los flujos a 5 años incluyendo el costo del proyecto para determinar la TIR.

8. 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.

9. PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

El archivo electrónico deberá considerar lo siguiente: Portada, índice, cuerpo del documento, anexos, presentación (márgenes, numeración, encabezados, pies de página, fuentes, entre otras). Arial 12 e interlineado de 1.5 línea y ortografía.

El documento del Plan de Negocios en formato electrónico, deberá ser enviado al correo electrónico incubadora@fca.uas.edu.mx.

PROTOTIPO

a) Prototipo de un producto

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, concededores 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:

Para la evaluación de prototipos, los equipos deberán dejar evidencia en los videos de que se cumplió con los siguientes puntos de evaluación.

1. **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.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA Facultad de Contaduría y Administración

Centro de Emprendimiento e Incubación de Negocios

2. **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.
3. **Análisis de los requerimientos.** Es un proceso iterativo cuya finalidad es aproximar el prototipo del producto a las expectativas del cliente.
4. **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.
5. **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:

Para la evaluación de prototipos, los equipos deberán dejar evidencia en los videos de que se cumplió con los siguientes puntos de evaluación.

1. **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.
2. **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.
3. **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.
4. **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.
5. **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 DE CATEGORÍA IMPACTO SOCIAL DEBERÁN PRESENTAR LO

SIGUIENTE:





UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA Facultad de Contaduría y Administración

Centro de Emprendimiento e Incubación de Negocios

Los instrumentos que se deberán enviar al correo para su registro son:

- Documento: Proyecto de Emprendimiento Social, con un máximo de 50 cuartillas en formato de Word 2010 (docx), fuente Arial 11 a espacio sencillo, páginas numeradas, texto justificado, referencias en formato APA.
- Video de presentación del equipo emprendedor o del emprendedor, del problema y de los avances que tengan a la fecha.

CONTENIDO DEL PROYECTO CON IMPACTO SOCIAL

Deberá contener lo siguiente (máximo 50 cuartillas):

1. Índice.
2. Resumen o abstract (máximo 300 palabras)
3. Extenso. Los elementos que debe contener son los siguientes:
 - 3.1. 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.

- 3.2. 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.

- 3.3. 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.

- 3.4. 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.

- 3.5. Modelo de Negocios.

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

- 3.6. Viabilidad y factibilidad



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA Facultad de Contaduría y Administración

Centro de Emprendimiento e Incubación de Negocios

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

3.6.1. Estudio de Mercado

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

3.6.2. 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

3.6.3 Estudio financiero

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

3.6.4 Impacto

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.

3.6.5 Pitch (Video YouTube)

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.

3.6.6 Material de apoyo para exposición

De requerirse para la elaboración del video en YouTube, los equipos podrán apoyarse en lo siguiente:

Archivo en Power Point y el formato es libre.

Máximo 15 diapositivas sin contar la diapositiva de presentación.

Las preguntas y sugerencias de los asesores o sinodales serán por medios electrónicos de comunicación, tales como: video conferencias, correo electrónico, chats, etc.

PROYECTOS DE CATEGORÍA TRAYECTORIA PYME DEBERÁN PRESENTAR LO

SIGUIENTE:

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



@FCAUASCULIACAN



@fcauascln



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA Facultad de Contaduría y Administración

Centro de Emprendimiento e Incubación de Negocios

- **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.

EXPOSICIÓN DEL PROYECTO EN FORMA VIRTUAL

La exposición del proyecto será por medio de la plataforma Zoom (Cumpliendo con las indicaciones y horario señalado en un correo posterior), para lo cual se deberá llenar solicitud de registro de expositores integrantes del equipo, los requisitos mínimos que debe contener la exposición son los siguientes:

1. Uno o varios representantes del equipo deberán exponer lo siguiente:
 - a. Nombre del proyecto.
 - b. Mencionar el nombre de los integrantes que forman el equipo.
 - c. Mencionar licenciatura y grado al que pertenecen.
 - d. Discurso o pitch donde presentan el proyecto
 - e. El prototipo de producto o servicio deberá ser muy bien explicado, esto con la finalidad de que los evaluadores puedan interpretar y entender correctamente dicho prototipo.
 - f. Fuera de lo mencionado en los puntos anteriores respecto a la exposición del proyecto, se deja a la consideración y creatividad de los participantes las formas y conceptos a utilizar en la exposición.
 - g. La duración de la exposición no debe ser superior a 8 minutos.

En caso de algún requerimiento no considerando en la presente convocatoria respecto a la exhibición del proyecto, es necesario contactar a la Coordinación del Centro de Emprendimiento e Incubación de Negocios para su valoración y en su caso aprobación.

Nota: Se otorgan 5 créditos académico-científicos por participación.

Más información:

MC. Juan Carlos Estrada López
Coordinador del Centro de Emprendimiento e Incubación de Negocios
incubadora@fca.uas.edu.mx
Carlos.estrada@fca.uas.edu.mx
<http://fca.uas.edu.mx>



@FCAUASCULIACAN



@fcauascln