



ANEXO 5

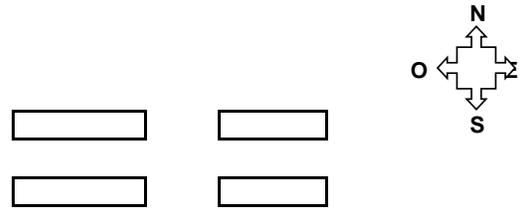
PERFIL PROYECTO PRODUCTIVO ( GRUPO SOCIAL)

INFORMACIÓN BÁSICA

- 1) Nombre del Grupo Social: \_\_\_\_\_
  - 2) Domicilio completo: \_\_\_\_\_
  - 3) Nombre del proyecto: \_\_\_\_\_
  - 4) Objetivo del proyecto: \_\_\_\_\_
- 5) Monto del apoyo solicitado para el proyecto: \$ \_\_\_\_\_ Para:  Ampliación del negocio  Iniciar negocio

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

- 6) Ubicación del proyecto: (calles, colonia, localidad): \_\_\_\_\_
- 7) Dibuje un croquis con esas calles o si prefiere un croquis libre, señalando sus accesos, algunos lugares alrededor, como parques, campos, tiendas, escuelas, talleres, oficinas, casas, etc., y señale el lugar exacto donde está o estaría el negocio:



CONDICIONES DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLARÁ EL PROYECTO

- 8) Describa el espacio donde desarrolla o desarrollará su proyecto (medidas, si tiene agua, luz, drenaje, pintura, etc.). Si no tiene definido el lugar, explique porqué y cuando lo tiene pensado hacer: \_\_\_\_\_
- 9) ¿El inmueble donde se desarrollará la empresa es propio, rentado, prestado, etc.? explique: \_\_\_\_\_

PRODUCTO Y PROCESO.

- 10) Producto(s) o servicios que ofrecerá: \_\_\_\_\_
  - 11) ¿Cuenta(n) con experiencia en la operación de la empresa?: ¿Cómo la adquirio?: \_\_\_\_\_
  - 12) Describa brevemente el proceso de tecnico de los productos: \_\_\_\_\_
- ¿De qué tipo?: \_\_\_\_\_
- ¿Considera que necesita capacitación?: \_\_\_\_\_

MATERIA PRIMA, EQUIPO Y MAQUINARIA

- 13) ¿Explique realmente, con qué recursos cuenta para desarrollar la empresa? (terreno, casa, equipo, maquinaria, herramienta, materia prima, etc.). Describa su valor actual, aproximado: \_\_\_\_\_
- 14) ¿Cuál es la inversión total necesaria para adquirir las materias primas e insumos, herramientas, maquinarias o equipo que necesita para elaborar productos o proporcionar los servicios; describalos y para qué las utilizará en el proyecto?: \_\_\_\_\_
- 15) ¿En cuánto considera usted el precio total de la materia prima para iniciar el proyecto?. explique también cantidad y tipo: \_\_\_\_\_



### ANEXO 5 PERFIL PROYECTO PRODUCTIVO ( GRUPO SOCIAL)

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

#### PRECIO COMPETENCIA

16) ¿A qué distancia se localizan sus competidores más cercanos y cuántos negocios similares existen cerca del lugar donde desarrolla (rá) su negocio (proyecto)?: \_\_\_\_\_

17) El precio del producto en relación a la competencia será:     Menor     Igual     Mayor    ¿Por qué?: \_\_\_\_\_

18) En caso de que hubiera competencia, ¿Cuál sería su estrategia para competir en el mercado?: \_\_\_\_\_

#### PROVEEDORES

19) ¿Dónde comprará la materia prima, el equipo y la maquinaria a utilizar? Mencione proveedores, su localización y teléfono: \_\_\_\_\_

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

20) En caso de desabasto, ¿ En qué otros lugares alternos compraría la materia prima?: \_\_\_\_\_

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

#### ESTRUCTURA DE INVERSION, PRODUCCION Y PROYECCION FINANCIERA.

##### Estime la capacidad de producción, costos de producto(s), ventas y utilidad (Mensual):

PRODUCTO O SERVICIO Descripción	PRODUCCION ESTIMADA Unidades	COSTO DEL PRODUCTO Unitario	COSTO DE PRODUCCION Producción X Costo	VENTAS Unidades	PRECIO (\$)	INGRESO ESTIMADO Ventas X Precio	GANANCIAS ESTIMADAS Ingreso menos costo de producc.

##### Proyeccion de produccion, costos de produccion, ventas y utilidad a tres anos:

PRODUCTO / SERVICIO	PRODUCCION ANUAL Unidades:			COSTOS DE PRODUCCION ANUAL (Pesos)			INGRESOS ESTIMADOS ANUAL (Pesos)		
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3

##### Estructura de Inversión:

Concepto	Monto	Porcentaje
Financiamiento CEDIS		
Aportación del solicitante		
Otras aportaciones		
Inversión Total.		100%



ANEXO 5 PERFIL PROYECTO PRODUCTIVO ( GRUPO SOCIAL)

22) Conceptos de la inversión a realizar con el crédito de CEDIS, incluyendo el capital de trabajo.

Table with 5 columns: CONCEPTO, UNIDAD DE MEDIDA, CANTIDAD, COSTO UNITARIO, INVERSION TOTAL

23) ¿En cuánto tiempo considera recuperar la inversión?:

24) ¿Considera que el proyecto le generará recursos suficientes para cubrir el apoyo economico?:

ESTRATEGIA DE VENTAS

25) ¿Cuénta usted con alguna estrategia de ventas definida? (ventas de casa por casa, ventas directas, a crédito, de contado, por teléfono, por catálogo, etc.). Especifique además las condiciones del mismo:

PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN

26) ¿Cómo promoverá su producto? (qué medios utilizará, tipo de promoción, etc) ¿Con qué medios de transportación cuenta? ( auto, moto, triciclo, bicicleta, etc.). Especifique además las condiciones del mismo:

RECURSOS HUMANOS

27) El proyecto lo desarrollará: [ ] Solo [ ] Con su familia [ ] Con socios.

28) Número de empleados (incluyendo a la familia) que genera su empresa: ¿Quiénes son?:

29) Describa brevemente las actividades que realizaría cada uno en su empresa (socios o familia):

PERSPECTIVAS DE LA EMPRESA

30) A mediano plazo, ¿Considera que su empresa crecerá?: ¿En qué aspecto?:

A) Un producto nuevo: ¿Cómo qué?:

B) Aumento de las ventas: ¿Cómo lo lograría?:

31) ¿Cómo imagina a futuro su empresa?:



Gobierno del  
Estado de Sonora

Secretaría  
de Gobierno

**CUMPLE**  
SONORA  
CEDIS  
Comisión Estatal para el Desarrollo  
de los Pueblos y Comunidades Indígenas

**ANEXO 5**

**PERFIL PROYECTO PRODUCTIVO ( GRUPO SOCIAL)**

32) Adjuntar la información al Perfil del proyecto, que emite para el grupo social las reglas de operación vigentes:

**Comentarios del solicitante de apoyo económico:**

Este espacio se destina para que usted explique de manera sencilla porqué desea que se le apoye con este proyecto. Describa su situación laboral, económica y familiar actual, así como comentarios, dudas o sugerencias que usted desee externar hacia el programa de CEDIS:

**Autoridad Tradicional**

\_\_\_\_\_  
**Nombre, Firma y Sello**

**FIRMAS:**

\_\_\_\_\_  
**Presidente.**

\_\_\_\_\_  
**Secretario.**

\_\_\_\_\_  
**Tesorero.**

**Representantes del Grupo Social**

\_\_\_\_\_  
**Nombre y Firma del Entrevistador**

\_\_\_\_\_, Sonora, a \_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 20\_\_