



GRUPO FORMAL GUÍON PROYECTO PRODUCTIVO 2017

ANEXO 6

I. Datos generales del Proyecto Productivo.

1. Caratula del Proyecto.

- a) Nombre del Proyecto Productivo
- b) Estado
- c) Municipio
- d) Localidad
- e) Giro del Proyecto Productivo
- f) Producto Final
- g) Nombre del Grupo
- h) Número de integrantes
- i) Monto solicitado

2. - **Resumen del proyecto.** Máximo dos cuartillas con los datos principales del proyecto.

3.- **Antecedentes.** Deberá contener información sobre la situación actual y perfil de la organización o grupo de trabajo, actividades productivas, condiciones económicas, ingresos actuales, créditos recibidos, datos sobre su entorno físico y social, análisis FODA que muestre el origen del proyecto.

4.- **Justificación y alcance del proyecto.** Razones por las cuales se requiere establecer el proyecto, la necesidad a resolver o la oportunidad a aprovechar al implementar el proyecto productivo.

5.- Objetivos y Metas.

5.1.- **Objetivo General.** Describir el propósito específico del proyecto.

5.2.- **Objetivos Particulares.** Describir por lo menos dos objetivos relacionados con el objetivo general.

5.3.- **Metas.** Describir al menos tres metas a alcanzar, cuantitativas y medibles, señalando temporalidad.

II. Análisis del mercado

{Comercialización del (los) producto(s) o servicio(s)}

(3 cuartillas máximo)

6.- **Descripción y análisis de los productos y/o servicios:** ¿Cuál es el producto final o servicio que ofrecen? ¿Existen subproductos? ¿Cuáles son las características físicas de dichos producto? ¿En qué presentación será ofertado el producto? ¿Existen ventajas sobresalientes que ofrece el producto sobre la competencia, ¿Cuáles?



6.1.- Descripción del mercado donde se pretenda vender el producto: El apartado del mercado debe guardar congruencia con el objetivo y metas, así como el sistema de producción a emplear, referir en su caso, el cumplimiento de regulaciones normativas específicas, indicar si presentan documentos formales, como carta de intención de compra, permisos y otros, que muestren la viabilidad del mercado.

6.2.- Oferta. El volumen de venta estimado, sistema de distribución a emplear para su desplazamiento, la periodicidad y la capacidad de distribución y condiciones de venta.

6.3.- Valor agregado del producto. (Describir la diferenciación que se va a dar al producto).

6.4 Análisis y fijación de precios: ¿Cuál es el precio promedio que oferta la competencia? (Señalar los productos más importantes) ¿Cuál es el precio de venta del producto(s) y/o servicio(s) a ofertar de acuerdo a las calidades del producto?, Indicar el método o criterios considerados para definir el precio de venta, ¿Existen estacionalidades o fluctuaciones de los precios del producto(s) y/o servicio(s)? ¿Cómo, cuándo y por qué se presentan?

| Producto o servicio | Precio proyecto | Precio competencia 1 | Precio competencia 2 |
|---------------------|-----------------|----------------------|----------------------|
| Producto 1 | | | |
| Producto 2 | | | |

6.5.- Estrategias de comercialización (Qué actividades se considera llevar a cabo para dar a conocer el producto o servicio y a quiénes):



6.6.-Mecanismos de promoción y difusión del producto(s) y/o servicio(s). En caso de que las estrategias a implementar ameriten un costo, éste debe de incluirse como parte del Análisis Financiero.

7.-INGENIERÍA DEL PROYECTO

7.1- Macro localización (Estado, Municipio, Localidad, rutas y vías de acceso).

7.2.- Micro localización (colindancias y referencias).

7.3.- Descripción técnica del proyecto.

7.3.1.- Condiciones climáticas y servicios: ¿Cuáles son las temperaturas máximas y mínimas y en qué meses se presentan? ¿Cuál es la época de lluvia y cuál es la precipitación promedio? ¿Cuál es la humedad relativa en promedio y el tipo de suelo que existe donde se establecerá el proyecto? y ¿Cuáles son los servicios con los que se cuenta?

7.3.2.- Diagrama de distribución de áreas (indicar: superficie del terreno, de infraestructura, dimensiones y distribución de mobiliario y equipo).

7.3.3.- Desarrollo del Proceso Productivo y/o comercialización. ¿Cómo se llevará a cabo el proceso productivo o de comercialización? (Describir los recursos disponibles y las actividades requeridas y necesarias a realizar desde la adquisición de la materia prima o insumos hasta la venta del producto final.

| <u>Descripción del bien o servicio a comprar</u> | <u>Especificaciones Técnicas</u> | <u>Costo Total</u> |
|--|----------------------------------|--------------------|
| | | |

7.3.4-Programa de trabajo para la implementación del proyecto productivo. (En cuánto tiempo se llevará a cabo el proyecto, cuándo comienza el proyecto, cuándo se compran los bienes, cuándo hay que comprobar, cuándo se deben ver los beneficios) Incluir un calendario de actividades (mínimo un año) en el que se desarrollen los procesos generales para la implementación del proyecto; por ejemplo: compra de conceptos de inversión, instalación y acondicionamiento del proyecto productivo.



| Inversión | Mes | | | | | | | | | | | |
|-----------|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | Durante el mes |

7.3.5.- Identificación de proveedores de materia prima e insumos.

| CONCEPTO | PROVEEDOR | UBICACION | FRECUENCIA |
|----------|-----------|-----------|------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

7.3.6.- Programa de administración de recursos humanos.

| ENCARGADO | ACTIVIDAD | JORNALES REQUERIDOS | SALARIO POR JORNAL |
|-----------|-----------|---------------------|--------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



8.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

La proyección financiera debe ser al menos a cinco años, debe mostrar congruencia con los montos y conceptos de inversión y los aspectos técnicos y de mercado. Deberá existir racionalidad y valoración de los precios de los conceptos de inversión y guardar correspondencia con las cotizaciones presentadas.

8.1.- Estructura de inversión. Desglosar Inversión fija, Inversión diferida y Capital de trabajo requeridos, agregando la unidad de medida, cantidad, precio unitario, precio total, aportación CEDIS de las y la organización o grupo de trabajo, en su caso, las aportaciones vía activos.

La corrida financiera deberá contener al menos lo siguiente:

- a) Calendario de inversión.
- b) Proyección de costos de operación.
- c) Proyección de ingresos.
- d) Estado de resultados o de pérdidas y ganancias.
- e) Cálculo de capital de Trabajo, mediante el flujo de efectivo o de caja.
- f) Razones financieras. Identificar la capacidad de pago, recuperación de la inversión inicial, solvencia general, apalancamiento e independencia financiera.
- g) Flujo de Fondos para calcular la rentabilidad del proyecto.
- h) Programa de recuperación del financiamiento (tiempo de recuperación de los recursos).

9.- ANÁLISIS DE INDICADORES DE RENTABILIDAD.

9.1.- T.I.R.- Deberá realizarse con base a una tasa de descuento igual a la inflación estimada por el Gobierno Federal para el año que corresponda.

9.2.- V.A.N.- Deberá realizarse con base a una tasa de descuento igual a la inflación estimada por el Gobierno Federal para el año que corresponda.

9.3.- R.B.C. (Relación Beneficio Costo) Deberá obtenerse con base en los ingresos y egresos a valores actuales.

9.4.- Punto de Equilibrio.- Deberá obtenerse en porcentaje y valor de las ventas.

10.- ASPECTOS ORGANIZATIVOS.

10.1.- Nivel de organización. Deberá presentar suficiente información respecto al tipo de organización, enunciar documentos e instrumentos organizativos de aplicación que sustenten la organización técnico-administrativa, incluir nombre y puestos de los representantes y socios que participan en el proyecto.

10.2.- Apoyos y Créditos. Describir los apoyos que ha recibido como organización, anexar en su caso, documento que avale el historial crediticio, así como su relación actual con otras instituciones de apoyo.

11.- IMPACTO.

11.1.- Impacto Económico. Deberá mostrar el beneficio económico y las fuentes de ingreso a generar por ciclo de producción.

11.2.- Impacto Ambiental. El proyecto debe mostrar que no se contrapone con las leyes y su reglamentación en la materia que le compete y enunciar la normatividad en materia sanitaria, comercial y de propiedad industrial aplicable al proyecto. La puesta en marcha no debe afectar el equilibrio ecológico, por lo que, según el tipo de vertiente productiva, se deberá de incluir un análisis de impacto ambiental.



11.3.- Impacto Social. El proyecto deberá mostrar las fuentes de ingreso y los jornales a generar, realizando el análisis y correlación entre la membrecía y fuentes de ingreso generadas. En su caso considerar los beneficios diferentes a los económicos como la obtención de herramientas organizativas, capacitación, calidad humana, canasta básica, autosuficiencia, integración familiar, etc.

12.- Análisis de riesgo. Describir los principales riesgos del proyecto y las alternativas para su mitigación.

13.- Análisis de sensibilidad. Realizar un análisis de los principales factores de riesgo, determinando su sensibilidad a los mismos.

14.- ANEXOS.

- Cotizaciones actualizadas (Cuando menos tres cotizaciones).
 - Memoria de cálculo.
 - Permisos respectivos, inclusive croquis o plano de construcción de la obra civil en su caso.
 - Requisitos documentales solicitados en las reglas de operación.

15.- TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA EL ACOMPAÑAMIENTO DEL PROYECTO.

Los procesos de desarrollo de la asistencia técnica y la capacitación deberán mostrar congruencia, interrelación, objetividad, mensurabilidad, temporalidad, contenido, necesidad, calidad y costo. Otra característica del acompañamiento es que será objeto de seguimiento, por lo cual aplicará la supervisión y el reporte de avance físico y financiero.

15.1.- Asistencia Técnica. En congruencia con el proyecto, proponer la asistencia técnica a otorgar, considerando los siguientes apartados:

- Objetivos y metas
- Descripción de contenido de los temas de asistencia técnica.
- Cartas descriptivas.
- Actividades a realizar para el cumplimiento de cada tema.
- Materiales y equipo necesario para dar la asistencia técnica.
- Calendario de cumplimiento de las actividades.
- Instancia responsable de ejecutar la asistencia técnica.
- Perfil de responsables que impartirán la asistencia técnica.
- Costo de la asistencia técnica (honorarios, materiales y equipo, consumibles, traslado e impresos, etc.).

“Este Programa es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa”.