

MME

MANUAL DEL EMPRENDEDOR



CONSEJO COORDINADOR
EMPRESARIOS JÓVENES
JALISCO

EXTRACTO DEL MANUAL PARA EL EMPRENDEDOR

ÍNDICE

I. ¿PUEDO SER UN EMPRENDEDOR?

II. BÚSCAME, SOY TU OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS

III. ¿Y CUÁL ES EL PLAN? (EL PLAN DE NEGOCIOS)

1. *Esta es mi empresa* (Introducción).
2. *Le venderé a...* (El mercado).
3. *Mi producto se hace así... / Mi servicio consiste en...* (Desarrollo y producción).
4. *Así lo voy a vender* (Estrategias, Ventas, Mercadotecnia).
5. *¿Quién manda?* (Dirección).
6. *Asuntos de dinero* (Finanzas).
7. *Necesito dinero* (Necesidad de financiamiento).
8. *Apéndice.*

IV. PREGUNTA A LOS EXPERTOS

Incubadoras e Instituciones.

V. EL ABC PARA PONER EN ACCIÓN A TU EMPRESA

- A. *Constituye legalmente tu empresa*
- B. *Trámite on line*
- C. *Localización y acondicionamientos*
- D. *Contratación y capacitación*
- E. *Proveedores, operación y mercadeo inicial*
- F. *Apertura del negocio*

VI. APÉNDICE

1. *Directorio de cámaras para afiliación de empresarios*
2. *Financiamientos*

BIBLIOGRAFÍA

NOTA PRELIMINAR:

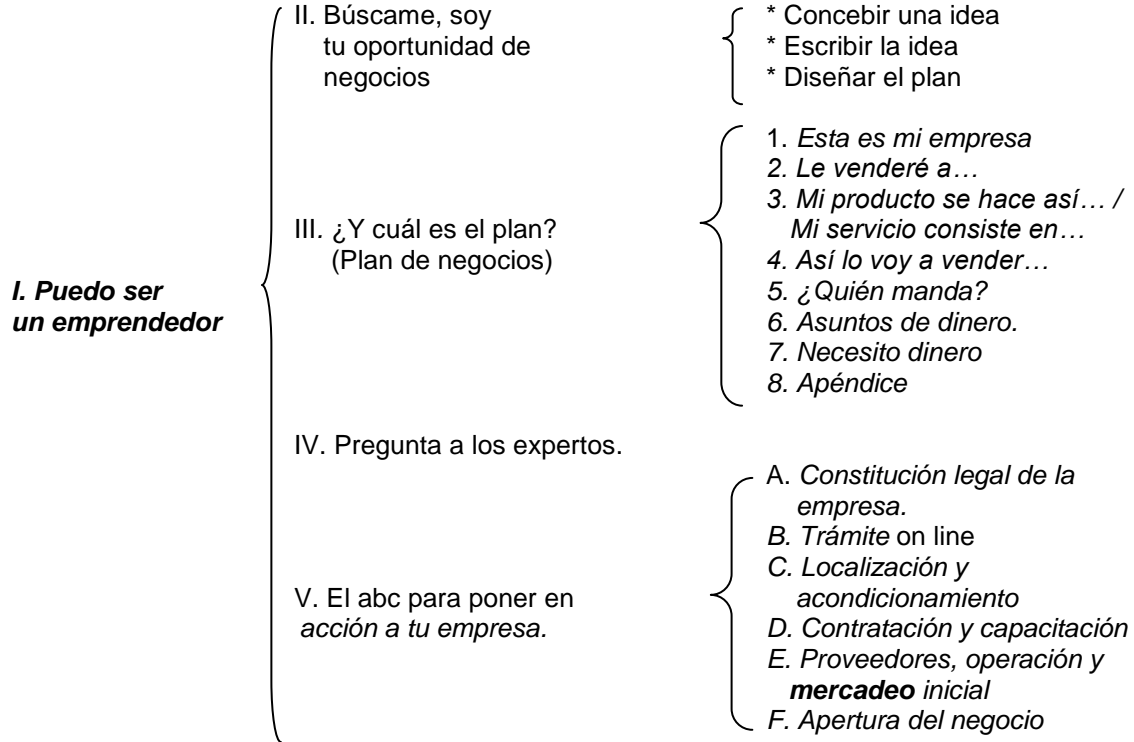
El Presente texto es la versión corta de El Manual para el Emprendedor que el Consejo Coordinador de Empresarios Jóvenes de Jalisco (CCEJJ) emprendió con el objetivo de brindar sus conocimientos para todo aquel que busca iniciar con su negocio.

Toda la información que encontrarás a continuación es manejada con mayor precisión y profundidad en el manual citado, por lo que te invitamos y sugerimos que te reserves un espacio para que leas dicho texto de forma íntegra.

I. ¿PUEDO SER UN EMPRENDEDOR?

Cuadro 1.1 ¿Soy un emprendedor?	
¿Qué tan comprometido estás?	Deberás estar dispuesto a comprometerte con tu negocio incluso cuando las cosas se pongan complicadas.
¿Tienes paciencia?	La mayoría de los emprendedores piensan positivamente. Recuerda que deberás motivar a los empleados y triunfar en medio de una crisis.
¿Te gusta tomar decisiones?	Habrás que asumir el compromiso. Las decisiones que tomes traerán consecuencias y muchas de ellas, financieras. ¿Podrás disfrutar de igual manera lo que para ti, tal vez, era un <i>hobby</i> ?
¿Tienes capital?	La mayoría no lo tiene y tendrás que ser consciente, una vez que tengas un plan, de la necesidad de buscar financiamiento. Se suele recomendar que conserves tu empleo para que a la hora de una crisis tengas un salario con qué sobrellevarla sin que pierdas tu empresa.
¿Te gustan las ventas?	Si tú crees que no, piensa que si estás considerando ser emprendedor es porque tal vez disfrutarás el hecho de vender, ya sea tu producto o tu servicio.

Gráfica 1.1 Guía en el mundo del emprendedurismo



II. BÚSCAME, SOY TU OPORTUNIDAD NEGOCIO

Cuadro 2.1 Encuentra una oportunidad de negocio	
Concibe una idea	Date tiempo para pensar. Reflexiona en ¿Qué quiero? ¿Qué observo? ¿Qué hay en mi entorno? ¿Qué necesidades tienen los demás?
Escríbela	Yo quiero... He notado que en mi trabajo... en mi colonia, en el negocio de...
Genera un plan	(Se desarrolla en el apartado "Plan de negocios") (Ver cuadro 3.1).

III. ¿Y CUÁL ES EL PLAN? (PLAN DE NEGOCIOS)

Cuadro 3.1 Elementos para tu plan de negocios			
¿Y cuál es el plan? (Plan de negocios) ¹	1. Esta es mi empresa (Introducción)	Carta introductoria	Exposición de motivos ¿Por qué hago un plan?
		Portada	Datos generales de la empresa.
		Índice	Lista de los puntos a abordar en tu plan.
		Resumen ejecutivo	¿Qué es lo más importante del plan?
	(Descripción del negocio)	Información sobre la empresa	Misión y objetivos. ¿Quién es la empresa? ¿Qué busca? ¿A quién le sirve? ¿Cómo?
	2. Le venderé a... (El mercado)	Mercado	¿Cuál es el mercado?
		Clientes	¿Quiénes son tus clientes?
		Competencia	¿Con quién compites? ¿En qué compites?
		Ventas estimadas	Basado en los tres puntos anteriores, ¿Cuánto estimas vender?
	3. Mi producto se hace así... / Mi servicio consiste en... (Desarrollo y Producción)	Producto o servicio	Descripción del producto o servicio, producción, instalaciones, recursos humanos y materiales.
	4. Así lo voy a vender. (Ventas y Mercadotecnia)	Estrategias	¿Cuál es la estrategia de ventas y mercadotecnia? ¿Cómo le harás para que otros quieran tu producto o servicio?
	5. ¿Quién manda? (Dirección)	Quién dirige y forma la empresa	¿Quiénes serán el equipo gerencial, los directores y / o jefes en tu empresa?
	6. Asuntos de dinero. (Finanzas)	Flujo de efectivo	¿Cuánto dinero necesito? ¿Para cuándo? ¿De dónde

¹ "No lo cuentes, mejor escríbelo" en *Emprendedor, creación y consolidación de empresas*. Grupo Reforma / Revista comercial de negocios / México, Agosto 2014. p. 23

			saldrá el dinero?
		El estado de resultados	Proyección de ingresos, costos y gastos.
		Balance	El estado de la empresa
	7. Necesito dinero. (Necesidad de Financiamiento)	Inversionistas	Sección dirigida a posibles inversionistas.
		Crowdfunding	Aportaciones de capital a la empresa
8. Apéndice	Otros	Espacio para la información que no encontró cabida en los espacios anteriores.	

Cuadro 3.1.1 Esta es mi empresa		
<i>Introducción</i>	a) Carta introductoria	Contesta las siguientes preguntas, las respuestas redactadas configurarán tu carta, la cual no deberá exceder de una cuartilla: ¿Cuál es la razón por la que haces un plan de negocios? ¿Qué puntos consideras importantes para que le queden claros al lector?
	b) Portada	Nombre de la empresa. Logotipo. Dirección. Número de teléfono. Dirección de correo electrónico. Página de internet (si se tiene una) o bien de redes sociales. Nombre y título del director general. Foto del producto o servicio (Cuando sea apropiado).
	c) Índice	Lista que facilita al lector el acceso a los diferentes temas que manejarás en tu Plan de negocios.
	d) Resumen ejecutivo	Resalta lo más importante del documento. Escribe una o dos cuartillas. Redacta las respuestas a las siguientes preguntas (en el orden en el que aparecen) para que obtengas tu resumen ejecutivo: ² ¿Por qué lo hago? ¿Cómo lo hago? ¿Qué hago? ¿Para quién lo hago?

Cuadro 3.1.1.1 Descripción del negocio		
Informa sobre la empresa, en una o dos frases escribe cuál es la misión de tu empresa y cuál la visión, para que se te facilite redactar lo anterior, contesta lo siguiente:		
Misión	¿Cuál es la razón de su existencia?	Reflexiona acerca de tu objetivo.
Visión	¿Qué quieres llegar a ser en el futuro en términos empresariales?	<i>Reflexiona acerca de cómo te ves en el futuro.</i>
Contesta las siguientes	¿Cuál es la historia de la	¿Qué tipo de negocio será?

² Uruga, Carlos. "Haz que fluya tu plan" en *Entrepreneur*. Intermex Mensual. México, Noviembre 2012. p.70

preguntas:	compañía?	¿Venderá a mayoreo o menudeo? ¿Manufactura o servicios?
	¿Cuál será la estructura legal de la empresa?	(Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad limitada, etc.)
	¿Quiénes serán los propietarios? ¿Qué experiencia tienen?	
	¿Qué necesidad del mercado se va a cubrir?	
	¿Cómo está posicionado el producto o servicio dentro del mercado?	
	Describir si es un proveedor de bajo costo , un proveedor de calidad superior , si tu producto crea mayores eficiencias, productividad, conveniencia o si resuelve un problema; si competirá en precio o en calidad.	
<p>Nota: Si te interesa ahondar en la estructura legal (tipos de sociedad), puedes consultar, en el <i>Apéndice del Manual para el emprendedor</i>, el cuadro 6.3 <i>Sociedades Mercantiles</i>. No olvides que te surgirán dudas. Márcalas, trata de reunir la mayor cantidad de información posible y recuerda hacer una cita con un asesor.</p>		

3.1.2 Le venderé a... (El mercado)

Describe tu **mercado**, el cliente, la competencia, así como las ventas presentes y futuras, este depende estrechamente del tipo y del giro de tu empresa.

<p>a) Clientes y Mercado: La relación entre cliente y producto es estrecha por lo que en tu Plan de negocios habrás de definir muy bien para quién es tu producto o servicio porque a final de cuentas lo que quieres es vender. En este apartado define cuáles son tus mercados:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado masivo: Largo grupo de clientes con necesidades y problemas similares. • Mercado de nicho: Segmento de clientes específicos. • Segmentado: Varios segmentos de clientes con necesidades y problemas ligeramente diferentes. • Diversificado: Dos o más segmentos de clientes que no están relacionados entre sí, con necesidades y problemas muy distintos. • Plataformas multilaterales: Se trata de empresas que atienden a dos o más segmentos de clientes interdependientes.
<p>b) Clientes: Tus clientes configuran tu mercado. Describe qué es lo que tus clientes buscan y esperan de quién y en dónde.³ Las siguientes preguntas te darán una idea de si conoces a tu cliente, si no puedes contestarlas, sé consciente de que ser un emprendedor también requiere que seas un investigador y eso te exigirá disciplina y aplicación a tu proyecto, sé persistente, Antonio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué piensa? • ¿Qué siente? • ¿Qué hace? • ¿Qué usa?⁴

³ Osterwalder y Pigneur, citado en: Villalobos, Jorge. "Ahora arma un modelo de negocios" en *Entrepreneur*. Intermex Mensual. México, Noviembre 2012.

Osterwalder es un reconocido conferencista y consultor empresarial, doctor en Gestión de Sistemas de Información por la Universidad de Lausana, entre él y Pigneur implementaron la herramienta Canvas o lienzo que permite esbozar modelos de negocio. Esta herramienta puede encontrarse en la revista anteriormente citada.

⁴ *Idem*. Arnal, Luis.

Lancaster Jones, encargó el diseño de la botella para su vino a partir de la investigación del conocimiento de su cliente.	
c) Competencia: Realiza una breve lista de tus competidores con sus ventas anuales y porcentajes de mercado, así como sus fortalezas y debilidades.	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué ofrecerá tu empresa por encima de tu competencia? • ¿Cuál es el beneficio?

Cuadro 3.1.3 Mi producto se hace así... / Mi servicio consiste en... (Desarrollo y producción)	
<ul style="list-style-type: none"> • Describe el estado actual de tu producto o servicio y lo que falta por hacer para que sea vendido. • Describe las etapas de fabricación de tu producto, desde la idea inicial hasta que pueda ser vendido. En esta planeación identifica cuáles serán las dificultades y prevé las soluciones. En lo que respecta a la producción, describe desde el diseño hasta las etapas de fabricación y entrega. • Si es un servicio el que ofrecerás, describe las etapas de entrega del servicio. Trata de dejar claro qué tipo de instalaciones, espacio de oficina, edificio, vehículos, maquinaria, sistemas y redes de distribución así como las fuerzas de trabajo que necesitarás. Analiza si tu negocio es del tipo intelectual en el que hay que poner gran atención en la cuestión de propiedad intelectual, patentes, derechos de autor, y bases de datos de clientes. 	

Cuadro 3.1.4 Así lo voy a vender (Ventas y mercadotecnia)	
Este es un plan de ventas	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo le vas a hacer para vender? • ¿Qué descuentos ofrecerás a quién? • ¿Habrá alguien que tenga la exclusividad de vender tus productos?
Piensa en cuáles serán las estrategias para convencer al consumidor de comprar en tu empresa o utilizar tus servicios:	
Fuerza de ventas de la empresa	¿Será tu propio personal el que se encargue de las ventas?
Representantes independientes de ventas	¿Contratarás a alguna agencia de publicidad?
Mercadotecnia directa	¿Venderás directo al cliente?
Telemarketing	¿Venderás por medio de la telefonía, de internet o algún otro medio?
Detalla descuentos a mayoristas, minoristas, comisiones a pagar, derechos de distribución exclusivos y otras políticas especiales en torno a las ventas.	

Cuadro 3.1.5 ¿Quién manda? (Dirección)	
¿Quién dirige la empresa y cuál es su responsabilidad?	
<p>¿Quiénes serán el equipo de gerencia, de qué se encargará cada uno, qué experiencia tiene al respecto?</p> <p>(En el apéndice de tu Plan de negocios incluye los curriculums y un diagrama en el que se muestren las jerarquías de cada uno, quién está al mando de quién). Diseña un organigrama que te ayude primero a ti a visualizar tu equipo de trabajo y después a aquellos a quienes presentes tu Plan de Negocios.</p>	
¿Quién es el encargado de conseguir el resto de las personas que ocuparán las vacantes?	
¿Cuáles son esas vacantes?	

¿Necesitarás darles capacitación? ¿A través de quién será?
¿Qué perfil necesitas para esas vacantes? (Limitate a un párrafo por perfil).
Si tienes asesoría de algún consejo, institución, abogado, contadores, menciónalos.

Cuadro 3.1.6 Asuntos de dinero (Finanzas)		
Flujo de efectivo	¿Cuánto dinero necesitas? ¿Para cuándo? ¿De dónde lo obtendrás?	Detalla las fuentes de ingresos menos los gastos y tus requerimientos de capital para obtener un flujo neto . Es común proyectar a tres años. Aquí tienes unas ideas para generar flujos de ingresos: ⁵ <ul style="list-style-type: none"> • Venta de productos o del derecho de propiedad sobre un bien. • Tarifa de uso, por medio de las que el cliente paga más mientras más usa el servicio. • Tarifas de suscripción, al vender acceso continuo a un servicio. • Rentas, al conceder uso exclusivo de un bien por un periodo específico. • Licencias, al conceder permiso para usar propiedad intelectual. • Tarifas de intermediación. • Cobro por publicidad.
Estado de resultados	Registra costos, ingresos y gastos. Demostrarás cuánto dinero ganará y perderá la empresa en un año. Para el primer año, escríbelo por mes, después, esa proyección se puede hacer por año.	
Balance	Se incluye si la empresa ya está en operación, es una fotografía del estado financiero de la empresa.	

Cuadro 3.1.7 Necesito dinero (Necesidad de financiamiento)
Es una sección dedicada a los posibles inversionistas de tu empresa. Es necesario que al mostrarlo, a quienes pedirás capital, éstos sepan con exactitud de cuánto dinero estás hablando y para qué lo utilizarás. Describe las aportaciones de capital necesarias para el funcionamiento o desarrollo de la empresa.

Cuadro 3.2 Funcionamiento de los sitios crowdfunder		
1. Crea tu <i>deal</i>	2. Conocer inversionistas	3. Consigue inversión
Crea tu “perfil de empresa” sube tus documentos, pon tus términos.	Crowdfunder se encarga de que tu deal sea visto por inversionistas de México y/o Latinoamérica.	Inversionistas revisan tu deal y comprometen <i>tickets on line</i> .

En la siguiente página podrás encontrar un listado de diez plataformas crowdfunding que puedes revisar; tal vez esta es la mejor opción para ti:

⁵ Villalobos, Jorge. “Ahora arma un modelo de negocios” en *Entrepreneur*. Intermex Mensual. México, Noviembre 2012. p. 62

<http://www.periodismociudadano.com/2013/10/25/10-plataformas-de-crowdfunding-para-financiar-tus-proyectos/>

Cuadro 3.1.8 Apéndice

En esta sección incluyes toda la información extra de tu plan, como diagramas y los curriculums de tu equipo.

Cuadro 3.3 Auxiliares electrónicos en la elaboración de Planes de negocios⁶

Enloop	Basándose en la información introducida, esta app automáticamente genera una proyección de ventas, ingresos y egresos, flujo de efectivo y hoja de balance general, lo que completa con gráficas y otros elementos visuales. Existen versiones gratuitas o de paga, dependiendo lo que necesites.
StratPad	Una app de planeación estratégica que ayuda a los emprendedores en el proceso de toma de decisiones. Enfocada principalmente a quien está redactando por primera vez este documento. Ofrece herramientas multimedia para guiar durante todo el proceso al usuario. La aplicación está diseñada para iPad.
Business Plan Premier	Te ayuda a escribir y organizar tu plan de negocios de manera detallada y, una vez terminado, permite mostrarlo a una red de más de 3,000 posibles inversionistas. El archivo final se exporta a un documento de Word que puedes editar, imprimir, mandar por mail o subir a Dropbox. Diseñada para iPad.
EBP Plan de Negocios	Permite generar planes de negocios de manera intuitiva a través de su asistente para la introducción de datos. Con esta aplicación podrás hacer un análisis de precios por canales, segmentos o zonas, considerando su incremento y márgenes de beneficio. Además, generar balances y estados de resultados, entre otros.

IV. PREGUNTA A LOS EXPERTOS

En el *Apéndice* de este manual encontrarás una serie de grupos pertenecientes al Consejo Coordinador Empresarios Jóvenes Jalisco (CCEJJ), así como de instituciones e incubadoras avaladas por la Secretaría de Economía que podrán asesorarte en la elaboración de tu plan de negocios y en la serie de trámites a realizar para consolidar tu empresa. Ellos, además de guiarte en la planeación y en la información, podrán contactarte con notarios, abogados y contadores en caso de que sea necesario así como darte la guía necesaria para acceder a otras fuentes de financiamiento. También puedes recurrir a El Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) <https://www.inadem.gob.mx/>.

⁶ Ruíz, Ana Lorena. "Guía para hacer tu plan de negocios" en *Soyentrepeneur.com*, 09 abril de 2014 [Disponible en: <http://www.soyentrepeneur.com/27358-guia-para-hacer-tu-plan-de-negocios.html> consultada el 16 de octubre de 2014].

Cuadro 4.1 Tipos de incubadoras ⁷		
1. Incubadora de negocios tradicionales.	2. Incubadora de negocios de tecnología intermedia.	3. Incubadora de negocios de alta tecnología.
Apoya la creación de empresas en sectores tradicionales, cuyos requerimientos de infraestructura física, tecnológica y mecanismos de operación son básicos. Su tiempo de incubación es de tres meses. (Restaurantes, joyerías, papelerías, lavanderías, abarrotes, etc).	Apoya la constitución de empresas cuyos requerimientos de infraestructura física y tecnológica y mecanismos de operación son semi especializados e incorpora elementos de innovación. El tiempo de incubación es de 12 meses. (Desarrollo de redes simples, aplicaciones web, tecnología simple para el sector alimentos, telecomunicaciones y software semi-especializado).	Apoya la constitución de empresas en sectores avanzados, tales como tecnologías de la información y comunicación, microelectrónica, sistemas micro-electromecánicos (MEM'S), biotecnología, alimentos y farmacéuticos, etc.

Consulta el siguiente sitio para reunir información acerca de las incubadoras públicas y privadas de Jalisco.

<http://www.unionjalisco.mx/articulo/2013/08/07/empresas/guadalajara/las-18-incubadoras-para-empresas-que-hay-en-jalisco>

Aquí detengámonos un momento para mencionar “Reto Zapopan”. Usando sus propias palabras “Reto Zapopan” se define de la siguiente manera:

Somos un programa impulsado por el Gobierno Municipal de Zapopan, que a través de una competencia de ideas, buscamos impulsar, de manera gratuita, a los emprendedores a través de un programa integral de consultoría, mentoría, financiamiento, vinculación e internacionalización. Buscamos emprendedores que destaquen por sus ideas, empresas e iniciativas valiosas, relevantes y con valor agregado⁸.

Corporativo MH y Asociados, Despacho de Asesoría Contable, Fiscal y Administrativa del CCEJJ, www.corporativomh.com, contacto Lic. Miguel Ángel Arriaga Martínez, miguel.arriaga@corporativomh.com, asesoran al CCEJJ y

⁷ Datos de la Secretaría de Economía, citados en “Tu idea hecha realidad” en *Emprendedor, creación y consolidación de empresas*. p. 61

⁸ <http://www.retozapopan.com/>

puedes tener la confianza de que velarán por guiarte apropiadamente en el mundo del emprederurismo.

V. EL ABC PARA PONER EN ACCIÓN TU EMPRESA

Cuadro 5.1 El abc para poner en acción tu empresa	
<i>A. Constituye legalmente tu empresa</i>	<p>Delimita el tipo de sociedad: (Ver Cuadro 6.3 Sociedades Mercantiles)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sociedad anónima. 2. Sociedad anónima de capital variable. 3. Sociedad de responsabilidad limitada. 4. Sociedad de responsabilidad limitada de capital variable. <p>Pon en acción los doce pasos para la constitución legal de tu empresa: (Ver Cuadro 5.1)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Permiso para constituirse como persona moral. 2. Protocolización del Acta Constitutiva. 3. Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes. 4. Inscripción del Acta Constitutiva (Excepto Sociedades Anónimas, ya que el notario realiza el trámite). 5. Aviso Notarial a la Secretaría de Relaciones Exteriores. 6. Presentación ante el registro público de la propiedad y del comercio. 7. Inscripción de la Empresa. 8. Solicitud de Uso de Suelo y/o Construcción. 9. Inscripción ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT). 10. Inscripción de la Empresa en la Secretaría de Salud 11. Inscripción en el SIEM. 12. Establecimiento de la Comisión de Seguridad e Higiene, Comisión de Capacitación y Adiestramiento, e Inscripción de los Planes y Programas de Capacitación y Adiestramiento.
<i>B. Trámite on line</i>	Puedes escribir a tuempresa@economía.gob.mx y verificar qué puede hacerse vía electrónica y qué no.
<i>C. Localización y acondicionamientos</i>	<p>Busca el lugar que concuerde con el perfil de tu negocio. Revisa tus necesidades. ¿Necesitas oficina de dirección, recepción, bodega? Determina la ubicación. Acondiciona de acuerdo a las necesidades previstas</p>
<i>D. Contratación y capacitación</i>	Reclutamiento y capacitación del personal
<i>E. Proveedores, operación y mercadeo inicial</i>	Realiza tus contratos con proveedores, opera y realiza el mercadeo con el que finalmente puedas abrir tu negocio.
<i>F. Apertura del negocio</i>	Comienza a operar tu negocio. Establece la fecha de apertura y tus horarios de trabajo.
NOTA: A continuación te presentamos cuadros en los que se desglosa cada uno de estos incisos con mayor precisión.	

APÉNDICE

Cuadro 6.1 Cámaras para la afiliación de tu empresa		
Nombre y contacto	Teléfono	Página o correo electrónico
AFAMJAL Asociación de Fabricantes Muebleros de Jalisco Rigoberto Chávez	3343 3400	jovenesempresarios@afamjal.com.mx http://www.afamjal.com.mx/
AMCHAMP American Chamber Sergio Valencia	5141 3800	gbricio@mcham.org.mx
CAEJ Colegio de Arquitectos del Estado de Jalisco Iván Mirón	3616 9772 3615 4677	https://www.facebook.com/pages/Colegio-de-Arquitectos-del-Estado-de-Jalisco/175823152469678
CAJ Consejo Agropecuario de Jalisco Gerardo Cárdenas	3810 6982	gerencia@caj.org.mx
CANACAR Cámara Nacional de Autotransporte de Carga Francisco Martín del Campo	3629 6704 / 6769	gerente.gdl@canacar.com.mx
CANACO TLAQUEPAQUE Cámara Nacional de Comercio Tlaquepaque Andrés Álvarez	3635 4035 3838 3002 / 03	enlaces@canacotlaquepaque.com.mx
CANAGRAF Cámara Nacional de la Industria de Artes Gráficas Alejandra Díaz	3615 6957	canagraf@canagrafjalisco.com
CANIRAC Cámara Nacional de la Industria de Restaurant y Alimentos Condimentados Karla Tamayo	1368 4700	estrategiaspresidencia@canirac.org.mx
CCEJJ Altos Consejo Coordinador de Empresarios Jóvenes de Jalisco-Los Altos Oswaldo Navarro	37 8107 9354	http://www.ccejj.mx/
CCEJJ SUR Consejo Coordinador de Empresarios Jóvenes de Jalisco-Sur Francisco Campos	34 1119 7801	http://www.ccejj.mx/
CIAJ Cámara de la Industria Alimenticia de Jalisco Joaquín Lancaster Jones	3810 4178	contacto@ciaj.org.mx
CICEJ	3826 3341	http://cicej.mx/

Cámara de Ingenieros Civiles del Estado de Jalisco Silvestre García	3826 3289	
CMIC Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción Juan Cárdenas	3615 7212	http://www.cmicjalisco.org/
CNIM Cámara de la Industria Maderera Francisco Aguirre	3614 1376	camara.maderera@prodigy.net.mx
CNIT Cámara Nacional de la Industria Tequilera Francisco González	3121 5021	camara@tequileros.com
COMCE Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología Diego Novelo	3810 6055	infoservicios@comce.org.mx
COMPROGOB Consejo Mexicano de Proveedores de Gobierno Omar Peña	3825 6427	comprogob@gmail.com
EO Entrepreneurs Organization Celina Velázquez López	---	http://www.eonetwork.org/
FEMAC Federación de Mujeres Profesionistas y de Negocios Pamela Roche	3630 4429	madrigalsocorro@gmail.com
USEM Unión Social de Empresarios de México Emmanuel García	3659 8563	info@usemgdl.org
YABT Young Americas Business Trust Antonio Lancaster	12023704723	info@yabt.net

Cuadro 6.2 Financiamientos

Incubadoras públicas y privadas de Jalisco.	http://www.unionjalisco.mx/articulo/2013/08/07/empresas/guadalajara/las-18-incubadoras-para-empresas-que-hay-en-jalisco
Nacional Financiera Fondo de Coinversión de Capital semilla, SE-NAFIN	http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/fondo_conv_semilla.html
INADEM Capital emprendedor en México, conoce las	https://www.inadem.gob.mx/capital_emprendedor_en_mexico_conoce_las_opciones.html

opciones.	
Altonivel.com.mx Capital semilla, lo que necesitas para arrancar tu negocio	http://www.altonivel.com.mx/24333-capital-semilla-lo-que-necesitas-para-arrancar-tu-negocio.html

BIBLIOGRAFÍA

Entrepreneur. Intermex Mensual. México, Noviembre 2012.

Nuevos negocios: Emprendedor, creación y consolidación de empresas. Grupo Reforma / Revista comercial de negocios / México, Agosto 2014.

Pérez de Acha, Luis M. “Cómo elegir una sociedad mercantil” en

www.soyentrepreneur.com, 03 de abril 2008.

[Disponible en: <http://www.soyentrepreneur.com/como-elegir-una-sociedad-mercantil.html>, consultada el 10 de octubre de 2014].

Reto Zapopan. [Disponible en: <http://www.retozapopan.com/>, consultada el 06 de noviembre de 2014].

Ruíz, Ana Lorena. “Guía para hacer tu plan de negocios” en

www.soyentrepreneur.com, 09 abril de 2014 [Disponible en:

<http://www.soyentrepreneur.com/27358-guia-para-hacer-tu-plan-de-negocios.html>, consultada el 16 de octubre de 2014].