

# La Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración a través de su Coordinación Nacional Universidad-Empresa.

CONVOCA A PARTICIPAR EN LA:

## XX Expo Emprendedora ANFECA Zona VII

### CONVOCA

A todos los estudiantes de las Escuelas y Facultades afiliadas y observadoras de la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA), a participar la edición 2026 de la Expo Emprendedora ANFECA. La cuál tendrá una **etapa regional** en modalidad **presencial** la **Universidad Intercontinental (Alcaldía Tlalpan)** y su **etapa nacional** en la **U.A.N.**, en la ciudad de Tepic, Nay., los días **08 y 09 de octubre** de 2026

### OBJETIVO

- Motivar y reconocer el espíritu empresarial de los estudiantes que presenten ideas innovadoras, así como la creatividad aplicada en la creación de nuevas propuestas empresariales.
- Brindar a los estudiantes la oportunidad de alcanzar un mejor desarrollo personal y profesional, así como un espíritu de competencia, creatividad, superación, trabajo en equipo y participación.
- Motivar en los alumnos la actitud empresarial, para convertirse en emprendedores y/o ejecutivos de alto nivel, desarrollando habilidades directivas.

### CRITERIOS DE PARTICIPACIÓN

1. Podrán participar todos los estudiantes y asesores inscritos en ciclo escolar vigente de las instituciones afiliadas o observadoras de la ANFECA.
2. El equipo deberá estar integrado de 2 a 6 estudiantes de nivel licenciatura. Mínimo el 50% de ellos, en carreras del área económico-administrativa.
3. Podrán integrar hasta 3 asesores de la institución.
4. Contar con un proyecto alineado en alguna de las 5 categorías, que no atente contra la salud, moral y buenas costumbres.

### PROCESO DE REGISTRO

El siguiente procedimiento es aplicable para todos los equipos participantes en las 7 zonas ANFECA y deberán realizarlo de acuerdo a las fechas establecidas en el calendario de su zona.

1. Cada equipo deberá solicitar sus claves de acceso completando el formulario en la siguiente liga: <https://forms.office.com/r/ZCqPJZSeh4> (Del 01 de marzo al 24 de abril del presente año).
2. Posteriormente, recibirá vía correo electrónico sus claves, para ingresar a la plataforma moodle: <https://educacioncontinua.univa.edu.mx/>
3. Deberá ingresar e iniciar sesión en la plataforma. Enseguida, ubicar en la parte superior y dar clic en la sección "Mis cursos". En la parte central de la pantalla, identificar y dar clic en "ANFECA Emprende – ZONA X". Posteriormente, ingresar únicamente a la categoría que corresponda a su proyecto para subir los documentos solicitados.
4. Cada equipo deberá subir a la plataforma sus documentos en las fechas límite que correspondan a su zona. [Ver calendario.](#)
  - **Plan de Negocios** (pdf). Máximo 50 cuartillas
  - **Presentación del pitch.** (Pdf/pptx). Acorde a resumen ejecutivo del proyecto.
  - **Oficio de acreditación de la IES.** Oficio emitido por la Institución Educativa que representan en hoja membretada, que señale: Nombre del equipo, categoría, nombre de los asesores, nombre matricula y carrera de los estudiantes. Firmado por la máxima autoridad de la universidad o campus.
  - **Identificaciones.** Integrar en 1 solo documento pdf las credenciales universitarias de los estudiantes y asesores.
  - **Categoría PYME.** Los equipos registrados en Categoría PYME, deberán adjuntar además de los 4 documentos anteriores, constancia de participación en una Expo Emprendedora ANFECA anterior.

### CATEGORIAS A PARTICIPAR

1. **Tradicional:** Proyectos que buscan satisfacer una necesidad a través de la comercialización de productos básicos. Se caracterizan por estar enfocados a un mercado local, con modelo de negocios replicable, baja inversión, baja tecnología.

2. **Tecnología Intermedia:** Aquellos proyectos que incorporan elementos innovadores considerando tendencias tecnológicas. Se caracterizan por contar con procesos de operación o producción semi especializados. Ejemplos: Alimentos procesados de alto contenido nutricional, fabricación de bienes con procesos innovadores, servicios con procesos tecnificados, Productos de belleza, Software y aplicaciones móviles.
3. **Base Tecnológica:** Aquellos proyectos que cuenten con incorporación de tecnología avanzada en su fabricación, composición o implementación. Forma parte del sector industrial de autopartes, agroquímicos, farmacéutico, electrónica, entre otras
4. **Impacto Social:** Aquellos proyectos que buscan satisfacer a través de su producto o servicio una demanda social. Qué a través del desarrollo del producto o servicio se benefician comunidades o sectores vulnerables, siendo un modelo económico sostenible y replicable en otras regiones.
5. **Trayectoria PYME:** Aquellos proyectos presentados anteriormente en alguna de las primeras cuatro categorías y ya se encuentren en operación. Generando un impacto positivo en la sociedad por su contribución económica y social. Resaltando los aspectos de crecimiento administrativo financiero.

## PROCESO DE PARTICIPACIÓN

La **XX Expo Emprendedora ANFECA** se desarrollará en etapas (Regional y Nacional).

1. **Etapá Regional:** Se llevará a cabo de forma virtual o presencial en cada una de las 7 zonas que integran la ANFECA, Con base al calendario establecido. Obteniendo pase a la siguiente etapa 2 equipos por categoría. Siendo el 1ro y 2do lugar con un puntaje mínimo del 80% en su proceso de evaluación. En caso de existir empate, el jurado dará el voto de calidad.
2. **Etapá Nacional:** Se llevará a cabo de forma **presencial** en las instalaciones de la **Universidad Autónoma de Nayarit**, en la ciudad de Tepic, Nayarit, con los equipos ganadores de cada categoría en su zona correspondiente. Así mismo, la institución sede podrá participar directamente con 1 equipo por categoría cumpliendo con los requisitos y tiempos de registro.

## PROCESO DE EVALUACIÓN

**Los porcentajes de evaluación serán los siguientes:**

50% Plan de Negocios. (Máximo 50 cuartillas).

20% Exposición del pitch.

20% Prototipo de producto/servicio

10% Stand

**100% Total obtenido**

**Proceso de evaluación:**

1. **Plan de Negocios:** El jurado revisará y evaluará el plan de negocios entregado en la plataforma 7 días antes del evento.
2. **Exposición del pitch:** Se realizará ante el jurado en aula a puerta cerrada. Cada equipo tendrá un tiempo máximo **8 minutos** para exponer y el jurado tendrá **5 minutos** para preguntas y respuestas. Se proyectará las presentaciones cargadas previamente en la plataforma. *En las zonas que realicen de forma virtual la etapa regional, el pitch será a través de la plataforma establecida por la universidad sede.*
3. **Prototipo y stand:** Cada equipo tendrá **5 minutos** para presentar su prototipo y stand al jurado. *En las zonas que realicen de forma virtual la etapa regional, la evaluación del prototipo y stand será a través de un video previamente entregado en la plataforma con la demás documentación del proyecto.*

**Importante:**

1. Cada equipo deberá entregar al jurado 3 juegos impresos del resumen ejecutivo al momento de la exposición.
2. En los eventos presenciales la institución sede proveerá de un espacio para el stand con medidas de 2 x 2 mts, una mesa, una silla y un contacto doble para conexión eléctrica. Todos los requerimientos adicionales deberán ser llevados por el equipo participante. La vigilancia y protección de los bienes del stand deberá estar a cargo de los integrantes del equipo.
3. Los equipos no podrán exceder del espacio designado para su stand. Caso contrario, podrán ser descalificados.

Este proceso de evaluación será aplicable en la etapa regional y nacional con los proyectos participantes.

## DE LA PREMIACIÓN

### Etapa Regional

1. Se reconocerá a los 3 primeros equipos de cada categoría.
2. El 1ro y 2do lugar de cada categoría obtendrán pase para la etapa nacional. Siempre y cuando hayan obtenido mínimo 80% en el proceso de evaluación.

### Etapa Nacional

3. Se reconocerá a los 3 primeros equipos de cada categoría, siempre y cuando hayan obtenido más del 80% del puntaje.
4. El equipo ganador de cada categoría podrá obtener un premio sorpresa de los patrocinadores de la sede.

## DE LAS CONSTANCIAS

1. Se otorgará constancia digital de participación a todos los integrantes del equipo. (Estudiantes, Asesores e Instituciones Educativas).
2. Se otorgará 1 constancia en físico a cada equipo que haya obtenido 1ro, 2do o 3er lugar de su categoría.
3. Se otorgará constancia digital a cada integrante de los equipos ganadores de los primeros 3 lugares en las categorías.

## DE LA INTEGRACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

Todos los equipos participantes deberán integrar su plan de negocios (Máx. 50 cuartillas) bajo la siguiente estructura, sin excepción de la categoría en la que participen.

**HOJA DE PRESENTACIÓN.** Deberá contener logo y nombre de la institución educativa, nombre del proyecto, categoría participante, nombre de los estudiantes, nombre del asesor, fecha de elaboración.

**I. 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 y concisa. *Extensión máxima 5 cuartillas.*

## II. ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL

- Nombre del proyecto y descripción de la empresa
- 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.

## III. MERCADO

### a.- Antecedentes

1. Oportunidades que dan origen al proyecto de innovación o vinculación, mediante la detección de demandas específicas. 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.
2. Plaza y/o canales de distribución. Pros y contras.
3. Precio. Establecer las políticas y las estrategias
4. Promoción. Definir los mecanismos que permitirán persuadir al consumidor en el proceso compra venta.
5. Identificar a los principales clientes y su demanda est.
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.

### IV. PRODUCCIÓN O SERVICIOS

#### a) Producción / Servicio

- ✓ Especificaciones (materia prima e insumos)
- ✓ Proceso de producción (descripción y diagrama OTIDA). No aplica en categoría tradicional.
- ✓ Tecnología (equipo e instalaciones)
- ✓ Capacidad instalada, inventarios, ubicación y diseño.
- ✓ 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.

#### c) Impacto social

- ✓ Especificaciones del proyecto sustentable
- ✓ Proceso de desarrollo
- ✓ Indicadores de impacto económico-social
- ✓ Costo de producción.

### V. 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.

### VI. LEGAL

- ✓ Constitución legal.
- ✓ Trámites laborales (IMSS, INFONAVIT, AFORE, etc)
- ✓ Régimen Fiscal (SHCP)

- ✓ Permisos Delegación o municipio, Protección Civil. Otros permisos (patentes y marcas, anuncios, entre otros).

### VII. FINANZAS

1. Presupuesto de inversión.
2. Presupuesto de ventas. Originado por el pronóstico de ventas, generado por el estudio 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.
6. Balance pro forma. A 5 años en 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.
8. Principales razones financieras. Liquidez, endeudamiento y rendimiento de capital.
9. Punto de equilibrio. Se presentará el análisis anual.
10. Flujo de efectivo. Considerar los flujos a 5 años incluyendo el costo del proyecto para determinar la TIR.

### VIII. 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, currículum 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.

### IX. PRESENTACIÓN ESCRITA DEL PLAN DE NEGOCIOS

Portada, índice, cuerpo del documento, anexos, presentación impresa (márgenes, numeración, encabezados, pies de página, fuentes, entre otras). Arial 12 e interlineado de 1.5 línea y ortografía.

## DE LA INTEGRACIÓN DE LA PRESENTACIÓN

Cada equipo deberá integrar una presentación como elemento de apoyo para el pitch ante el jurado.

La presentación deberá mostrar de forma gráfica y concreta la información de los 7 apartados de su plan de negocios. Es decir, presentando el resumen ejecutivo. Podrán considerar de base los elementos del Modelo de Negocios CANVAS.

Nota: El día del evento se proyectará la presentación subida a la plataforma moodle al momento de inscribir el proyecto y no podrá ser sustituida o modificada.

## INTEGRACIÓN DEL JURADO EVALUADOR

El equipo del jurado de evaluador estará integrado por 3 personas con amplia experiencia en negocios. Integrando en su perfil elementos como propietario de negocios, directivo de alto nivel, integrante de organizaciones empresariales, consultor de negocios y asesor de emprendedores.

## GUÍA DE ELEMENTOS DEL PROTOTIPO

### 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, conocedores 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.

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

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.

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.

### FECHAS IMPORTANTES

#### ETAPA REGIONAL

Actividad	Zona VII
<b>Inicio de solicitud de usuarios</b>	01 de marzo
<b>Límite de solicitud de usuarios</b>	31 de mayo
<b>Periodo de recepción de proyectos</b>	01 de junio al 31 de julio
<b>Periodo de evaluación de plan de neg.</b>	10 al 26 de agosto
<b>Fecha de Expo Regional Emprendedora</b>	27 de agosto
<b>Modalidad</b>	Presencial
<b>Sede de Expo Regional</b>	Universidad Intercontinental (Insurgentes Sur 4303, Santa Úrsula Xitla, Alcaldía Tlalpan)

*Última actualización 25 de marzo de 2026*

#### ETAPA NACIONAL

<b>Evento</b>	<b>XX Expo Nacional Emprendedora ANFECA</b>
<b>Sede</b>	<b>Unidad Académica de Contaduría y Administración de la U.A.N en Tepic, Nay.</b>
<b>Periodo de recepción de proyectos</b>	<b>Del 01 de agosto al 05 de septiembre de 2026</b>
<b>Periodo de evaluación de plan de neg.</b>	<b>Del 06 al 30 de septiembre de 2026</b>
<b>Fecha de Expo Nacional Emprendedora</b>	<b>08 y 09 de octubre de 2026</b>

## DATOS DE CONTACTO

### Universidad Sede: Universidad Intercontinental

- **Contacto:** Mtra. Giannina Sampieri Laguna / Mtro. Jorge Arturo Amaya Luna
- **Teléfono:** 55 54 87 14 12 / 55 55 12 65 71 Ext. 2413
- **Correo Electrónico:** [giannina.sampieri@universidad-uic.edu.mx](mailto:giannina.sampieri@universidad-uic.edu.mx) / [jamayaluna@yahoo.com.mx](mailto:jamayaluna@yahoo.com.mx)

### Coordinación Regional: Escuela Superior de Turismo del Instituto Politécnico Nacional

- **Coordinadora Regional:** Dra. Ruth Vázquez Lima
- **Teléfono:** 55 57 29 60 00 / 55 57 29 63 00 Ext. 46106
- **Correo Electrónico:** [ruvazquezl@ipn.mx](mailto:ruvazquezl@ipn.mx)

### Coordinación Nacional: Universidad del Valle de Atemajac Campus Vallarta

- **Coordinadora Nacional:** Mtra. Laura Ofelia Robles Sahagún
- **Teléfono:** 322 226 12 12 Ext. 3413
- **Correo Electrónico:** [laura.robles@univa.mx](mailto:laura.robles@univa.mx)
  
- **Secretario Técnico:** Mtro. Miguel Alejandro Hernández González
- **Teléfono:** 322 156 38 90
- **Correo Electrónico:** [expo.emprendedores@univa.mx](mailto:expo.emprendedores@univa.mx)