

A) DATOS GENERALES

Tu nombre: _____

Subraya o marca las modalidades que te interesan:

MODALIDAD 1 Reconversión y Equipamiento.	MODALIDAD 2 Certificaciones, Asesorías y Capacitación.	MODALIDAD 3 Promoción y generación de demanda.
--	--	--

Domicilio de tu taller (calle, número, colonia, C.P. y ciudad):

A continuación, selecciona UNA o MÁS o TODAS las opciones dependiendo el caso.

B) DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1.- De qué es tu negocio, ¿qué haces?

2.- ¿Por qué y para qué tienes este negocio?

3.- ¿Cuántas generaciones llevan haciendo la misma técnica?

4.- ¿Cuántas personas trabajan en tu taller o empresa?

5.- ¿Dentro de tu negocio, qué funciones desempeñas?

Producir Administrar Vender Crear nuevos productos
Llevar control de pedidos Compras de Insumos Otro _____

6.- Enumera del 1 al 5 los apoyos que te pueden ayudar a reactivar tu negocio en los siguientes meses. (el 1 es el más importante, el 5 el menos importante)

Compra de herramienta y/o maquinaria		Apoyo para pago de asesorías y/o cursos en temas administrativos y de ventas	
Compra de equipo de cómputo		Apoyo para tomar un taller en técnicas artesanales	
Compra de estantería para exhibición		Apoyo para crear un plan de negocio	
Compra de moldes y/o prototipos		Apoyo para registrar tu marca	

Apoyo para participar en ferias locales, nacionales y/o digitales		Apoyo para crear alguna sociedad mercantil o cooperativa	
Apoyo para crear una página web		Apoyo para manejo de redes sociales y creación de contenido (foto, videos, post)	
Apoyo para toma de fotografías y/o catálogos digitales		Apoyo para obtener alguna certificación	

7.-¿Cómo crees que los apoyos anteriores te van a beneficiar? (selecciona mínimo dos opciones y máximo 4)

Aumentaré mi producción		Voy a tener un nuevo mercado (nuevos clientes)	
Podré vender a mayoreo		Aprenderé nuevas técnicas y/o mejoraré mi artesanía gracias a los cursos	
Aumentarán mis clientes		Crear nuevos diseños y vender más	
Voy a tener ahorros en materia prima		Mis productos lucirán más en mi local	
Voy a tener ahorros en servicios (luz, agua, gas)		otro, mencionar:	
Aumentaré la difusión de mis productos _		otro, mencionar:	
Tendré más conocimientos para gestionar mejor mi tiempo y recurso		otro, mencionar:	

8.- Haz un calendario de actividades de los próximos 4 meses:

Ejemplo: si el proyecto que quieres es la toma de fotografías para catálogo. sería algo así:
 Mes 1: Hablar con el proveedor y ponernos de acuerdo para iniciar el proceso
 Mes 2: Pago al proveedor e inicio de toma de fotografías
 Mes 3: Toma de fotografías
 Mes 4: Cierre de proyecto con la Dirección de Fomento Artesanal.

Mes	Actividad
Agosto	
Septiembre	
Octubre	
Noviembre	

C) PROFESIONALIZACIÓN DEL SECTOR

1.-¿Alguna vez has tomado algún curso en temas de costos, ventas o administración?

Sí ¿En dónde o qué institución? _____ No

2.- ¿Qué conocimientos identifico que necesito obtener o reforzar?

D) FORMALIZACIÓN DEL SECTOR

1.- ¿Ya tienes tu credencial de artesano nueva?

Sí Me registré, pero no me han dado mi credencial No

2.- ¿Estás inscrito en el SAT? Sí No (Pasar a pregunta 6)

¿En qué régimen?

Regimen de incorporación fiscal

Régimen de actividad empresarial

Marca los beneficios que conoces, que ofrece el estar dado de alta en el SAT:

2.1 Descuento Gradual del ISR

2.2 Descuento en IVA

2.3 Subsidio de cuotas al IMSS

2.4 Guarderías, Pensión para el retiro e infonavit

2.5 Apoyo a MiPymes

2.6 Acceso a convocatorias estatales y federales

2.7 Ser proveedor de empresas formales y Gobierno

2.8 Otro Cuál: _____, _____

3.- ¿Algún contador te lleva tu contabilidad? Sí No

4.- ¿Has presentado declaraciones anuales? Sí No

5.- ¿Has pagado impuestos? Sí No

6.- ¿Tienes marca registrada? Sí No

7. ¿Formas parte de algún grupo de artesanos organizados? ¿Cooperativa o AC?

Sí ¿Cuál? _____ No

E) ANÁLISIS FINANCIERO

1.- ¿Tienes algún registro de ventas y gastos por mes? ¿Dónde lo llevas?

2.- ¿Qué pasos sigues para sacar tus costos y qué tomas en cuenta?

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 2. _____ |
| 3. _____ | 4. _____ |
| 5. _____ | 6. _____ |
| 7. _____ | 8. _____ |
| 9. _____ | 10. _____ |

F) OPERACIÓN Y PRODUCCIÓN

1.- ¿Dónde compras tus insumos?

2. ¿Tienes algún proceso de producción establecido y ordenado? Si tu respuesta es sí, ¿me puedes enumerar y mencionar los pasos a seguir?

1. _____	2. _____
3. _____	4. _____
5. _____	6. _____
7. _____	8. _____
9. _____	10. _____

3. Necesitas alguna herramienta o maquinaria para mejorar la producción y calidad de tus productos? ¿Cuál o cuáles?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

G) COMERCIALIZACIÓN

1.-¿Qué prefieres de las siguientes opciones?

- A) Vender a precio menor, calidad media y más volumen de venta
- B) Vender a precio mayor, alta calidad y menos volumen de venta
- C) Vender a precio menor, alta calidad y más volumen de venta
- D) Vender a precio mayor, calidad media y menos volumen de venta

2.- ¿Dónde vendes tu producto normalmente?

1. _____	2. _____
3. _____	4. _____
5. _____	6. _____
7. _____	8. _____
9. _____	10. _____

3.- Menciona la propuesta de valor de tu producto artesanal:

4. ¿Qué rango de precios manejas en tus productos?

- | | | |
|----------------------|--------------------|--------------------|
| A) \$10 a \$200 | B) \$200 a \$600 | C) \$600 a \$1,000 |
| D) \$1,000 a \$2,000 | E) \$2,000 a 5,000 | F) Más de \$5,000 |

5. ¿Menciona quienes son tus clientes?

- A) Mayoristas B) Minoritas C) Diseñadores y Arquitectos D) Tiendas de Souvenirs
E) Mueblerías F) Galerías G) Tiendas de Regalo H) Extranjeros

Otros: _____, _____, _____.

6. ¿A qué clientes te gustaría venderle? ¿Has pensado cómo hacerlo?

- B) Mayoristas B) Minoritas C) Decoradores y Arquitectos D) Tiendas de Souvenirs
E) Mueblerías F) Galerías G) Tiendas de Regalo H) Extranjeros

C) Otros: _____, _____, _____.

7.- ¿Qué nuevas estrategias te gustaría utilizar o qué has pensado hacer para llegar a nuevos mercados/clientes?

H) DISEÑO, INNOVACIÓN Y USO DE TIC'S

1.- ¿Con qué equipos electrónicos de trabajo cuentas?

Computadora en casa Computadora portátil celular inteligente

2.- ¿Tienes internet en casa?

Sí No La comparto con mi vecino Voy a un Ciber Café En mi celular

3.- ¿Tienes página web? ¿Cuál es?

Sí ¿Cuál? _____ No

4.- ¿Tienes redes sociales? Facebook o Instagram. ¿cuál es?

Instagram ¿Cuál? _____ No
Facebook ¿Cuál? _____ No

5.- ¿Con qué diseños cuentas para tu marca?

Logo Etiqueta Empaque Catálogo Otro _____

6. ¿Tienes algún proyecto nuevo para tu negocio? ¿Cuál es?

Esta guía es un apoyo para saber en qué puedes utilizar el dinero de la convocatoria “Reactiva Artesanal”

El monto total por artesano puede ser de hasta \$100,000 M.N. y puede ser utilizado en los siguientes rubros:

Rubro	Apoyo	Monto máximo
Equipamiento y apoyo a la producción	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cubrebocas, gel antibacterial, tapete, termómetro infrarrojo digital 2. Compra de maquinaria, hardware y herramienta para el diseño y/o la producción artesanal 3. Compra de equipo de cómputo portátil 4. Compra de mobiliario para el área de producción y/o comercial. 5. Compra de moldes o prototipos 	\$50,000.00
Comercio Digital	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollo de página web para comercio y difusión de artesanías 2. Pago de servicios de estrategias de marketing digital y publicidad (manejo de redes sociales) 	\$50,000.00
Exposiciones, congresos, ferias convenciones para participación del sector artesanal (Físicas o virtuales)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apoyo para el pago de acceso al evento, área de exhibición, piso, diseño y montaje; envío de artesanías y para la transportación aérea o terrestre en clase económica del artesano participante (No aplica peajes de carretera) 	\$50,000.00
Capacitación, asesoría y certificación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Talleres de capacitación en temas empresariales, administrativos y/o comerciales 2. Talleres de capacitación en técnicas, artesanales y procesos 3. Pago de asesoría para creación de plan de negocios 4. Registro de marcas 5. Constitución de sociedades 6. Estudios de mercado 7. Certificaciones 8. Asesorías en temas contables y fiscales, desarrollo de estrategias comerciales 	\$50,000.00

Esto quiere decir que sólo puedes solicitar \$50,000 por cada rubro, pero puedes juntar rubros, por ejemplo: puedes pedir \$30,000 para una máquina, \$20,000 para una capacitación y \$50,000 para el manejo de redes sociales. Total: \$100,000 (Recuerda que tu tope al combinar modalidades es de \$100,000 pesos)

Documentación requerida por apoyo.

Requisitos para registro en Sistema Reactiva Artesanal:

Documento	Observación
1. Identificación oficial vigente	IFE, INE, o Pasaporte. Fotografía por ambos lados en Formato JPG.
2. CURP	Versión descargable de https://www.gob.mx/curp/ en PDF
3. Constancia de situación fiscal	Del mes en curso en PDF
4. Cuenta de banco	Comprobante bancario no mayor a 3 meses con cuenta CLABE. En PDF.
5. Comprobante de domicilio fiscal	No mayor a 3 meses, si no está a su nombre que sea de un familiar. En caso que no sea ni de un familiar ni a su nombre comprobante de arrendamiento (del año en curso). En PDF.
6. Correo electrónico	Activo y con contraseña habilitada.

Requisitos para ingresar tu proyecto por modalidad:

Modalidad 1.-

Equipamiento y apoyo a la producción	
Documento	Observación
1. Credencial de artesano	Fotografía frente y vuelta
2. Fotografía de fachada y del área de producción	
3. Descripción del proyecto	
4. Cotización	Una cotización por cada proveedor que se contratará. Deberá tener las especificaciones técnicas y/o características del producto o servicio.
5. Carta justificación de proveedor	Deberá especificar nombre de proveedor, RFC, domicilio y motivos de su selección.

Modalidad 2.-

Comercio Digital y Exposiciones, congresos, ferias, convenciones para participación del sector artesanal (Físicas o virtuales)	
Documento	Observación
1.-Credencial de artesano	Fotografía frente y vuelta
2.-Fotografía de fachada y del área de producción	
3.-Descripción del proyecto	
4.-Cotización	Una cotización por cada proveedor que se contratará. Deberá tener las

	especificaciones técnicas y/o características del producto o servicio.
5.-Carta justificación de proveedor	Deberá especificar nombre de proveedor, RFC, domicilio y motivos de su selección.
6.-Portafolio de la empresa o persona que brindará el servicio	Deberá contener: a) Descripción de la empresa b) Clientes y/o proyectos Casos de éxito.
7.-Fotografías de los productos a exponer.	*En caso de querer asistir a un evento 3*

Modalidad 3.-

Capacitación, asesoría y certificación	
Documento	Observación
1.-Credencial de artesano	Fotografía frente y vuelta
2.-Fotografía de fachada y del área de producción	
3.-Descripción del proyecto	
4.-Cotización	Una cotización por cada proveedor que se contratará. Deberá tener las especificaciones técnicas y/o características del producto o servicio.
5.-Carta justificación de proveedor	Deberá especificar nombre de proveedor, RFC, domicilio y motivos de su selección.
6.-En caso de ser un taller	Anexar el programa con temas a desarrollar y su duración en horas.
7.-Currículum del proveedor	Detalle del curriculum del instructor/capacitador que dará el taller con experiencia en el tema y sector. Anexar comprobantes de las certificaciones que tiene el capacitador, en caso de contar con alguna.

NOTA:

Es importante señalar que se le dará mayor puntaje a los proveedores locales.

Para conocer los criterios de valoración pueden revisar el punto IX

de la convocatoria: <https://reactivacioneconomica.jalisco.gob.mx/wp-content/uploads/2020/08/20.08.06-Reactiva-artesanal-Convocatoria.pdf>