

UNIVERSIDAD MARTÍN LUTERO

Sede Ocotlán



Estructura de Informe Proyecto de EMPRENDIMIENTO

Área de Investigación e Innovación

Julio de 2025

Estructura de Informe | Proyecto de EMPRENDIMIENTO

Este formato se enfoca en la **viabilidad de negocio, la propuesta de valor y el potencial de mercado**.

I. Título del Proyecto y Autores

- **Título del Proyecto:** Breve, claro y que identifique el enfoque del emprendimiento.
- **Autores, Tutor y Carrera:** Información de los estudiantes, tutores y su afiliación académica.

II. Resumen Ejecutivo

- **Problema/Necesidad de Mercado:** Describe la necesidad o el problema que el emprendimiento busca satisfacer en el mercado.
- **Propuesta de Valor:** Explica concisamente qué ofrece el emprendimiento y qué lo hace atractivo para los clientes.
- **Mercado Objetivo:** Identifica a quién va dirigido el producto o servicio.
- **Potencial del Emprendimiento:** Destaca la visión a futuro y el impacto esperado del negocio.

III. Contexto y Alineación

- **Área y Sub-área del Conocimiento:** Especifica el campo académico y subcampo al que se adscribe el proyecto.
- **Línea de Desarrollo/Investigación de la Universidad:** Explica cómo el proyecto se alinea con las líneas estratégicas de investigación o desarrollo de la universidad.
- **Alineación con Planes Nacionales:** Describe cómo el proyecto contribuye a los objetivos de desarrollo o planes estratégicos del país.

IV. Descripción del Emprendimiento

- **Producto o Servicio:** Detalla lo que se ofrece, sus características clave y beneficios para el cliente.
- **Modelo de Negocio CANVAS (Síntesis):** Presenta una síntesis de la propuesta de valor. Se puede incluir una imagen del CANVAS y resaltar la propuesta de valor.
- **Población Beneficiada (directa e indirectamente):** Describe quiénes son los principales beneficiarios o clientes del emprendimiento.

V. Análisis de Mercado y Estrategia

- **Mercado Objetivo y Tamaño:** Define el segmento de clientes y estima el tamaño del mercado.
- **Análisis de Competencia:** Identifica a los principales competidores y las ventajas competitivas del emprendimiento.
- **Estrategia de Ingresos y Marketing:** Breve descripción de cómo se generarán ingresos y cómo se planea llegar a los clientes.

VI. Equipo y Recursos

- **Equipo Emprendedor:** Presenta a los miembros clave del equipo y sus roles.
- **Recursos Necesarios (Síntesis del Presupuesto):** Mención de los recursos clave requeridos y una síntesis del presupuesto.

VII. Conclusiones y Próximos Pasos

- **Conclusiones:** Reflexiones finales sobre la viabilidad y el potencial del emprendimiento.
- **Próximos Pasos:** Acciones planificadas para el desarrollo y lanzamiento del emprendimiento.

Guía de Evaluación para Proyectos de EMPRENDIMIENTO

Esta guía se enfoca en la **oportunidad de negocio, la estrategia y la sostenibilidad**.
Criterios de Evaluación (Escala del 1 al 5, donde 5 es Excelente)

Criterio	Descripción	Ponderación	Calificación (1-5)
1. Claridad del Problema/Necesidad y Propuesta de Valor	<ul style="list-style-type: none"> ¿El problema o la necesidad de mercado están claramente identificados? ¿La propuesta de valor es atractiva, diferenciada y responde a la necesidad? 	25%	
2. Potencial de Mercado y Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> ¿Existe un mercado claro y atractivo para el producto/servicio? ¿La estrategia para llegar al cliente y generar ingresos es coherente y realista? ¿Se han identificado y analizado a los competidores? 	25%	
3. Alineación Estratégica	<ul style="list-style-type: none"> ¿El proyecto se alinea claramente con un área/sub-área del conocimiento, las líneas de desarrollo/investigación de la universidad y/o los objetivos de planes nacionales? 	10%	
4. Viabilidad del Modelo de Negocio	<ul style="list-style-type: none"> ¿El modelo de negocio es comprensible y sostenible? ¿La síntesis del CANVAS muestra una comprensión de cómo el negocio generará valor? 	20%	
5. Capacidad del Equipo y Recursos	<ul style="list-style-type: none"> ¿El equipo demuestra la capacidad y las habilidades para llevar a cabo el emprendimiento? ¿Se tiene una idea clara de los recursos necesarios y su gestión (presupuesto)? 	10%	
6. Presentación y Exposición	<ul style="list-style-type: none"> ¿La presentación del informe es clara, concisa y profesional? ¿Los expositores demuestran dominio del tema y responden preguntas de negocio eficazmente? ¿Se respetó el tiempo establecido para la presentación (cronometría)? 	10%	
Puntaje Total		100%	