

Cátedra—
**Jorge L.
 Garza**
UDEM
Inspira.



7 de octubre, 2026

EMPRENDE

Requisitos generales de la categoría EMPRENDE

- Tu emprendimiento ha logrado un avance significativo en su desarrollo.
- Tienes un prototipo funcionando, aunque aún pueda requerir algunas adecuaciones.
- Cuentas con proyecciones financieras claras para el futuro.
- Has realizado ventas y validado tu modelo de negocio en el mercado.



- **Nombre del proyecto:** Indica el nombre de tu emprendimiento.
- **Logo:** Comparte el logotipo de tu proyecto si ya cuentas con uno.



- **Integrantes del equipo:** Indica los nombres de los miembros que forman parte del proyecto (mínimo 1, máximo 5 participantes).



- **Describe tu emprendimiento:** Comparte cómo nació tu idea, qué problema busca resolver y si surgió a partir de una experiencia personal o de alguien cercano a ti.



- **Fundamentación del problema:** Presenta la problemática a solucionar que tu emprendimiento busca resolver respaldándola con datos estadísticos, investigaciones o referencias relevantes. Esto ayudará a contextualizar la importancia de tu propuesta y a demostrar la necesidad de una solución.



- **Misión:** Propósito y solución que ofrece tu emprendimiento.
- **Visión:** Meta a largo plazo e impacto esperado.



- **Tamaño del mercado:** Indica cuántas personas o empresas podrían beneficiarse de tu solución. Usa datos y estadísticas si es posible.
- **Valor del mercado:** Estima el potencial económico de tu industria, incluyendo ingresos proyectados o el gasto actual en soluciones similares.



- **Modelo de negocio:** Describe cómo tu emprendimiento crea, entrega y captura valor. Explica tu propuesta de valor, quiénes son tus clientes objetivo, cómo llegarás a ellos y qué canales utilizarás. Detalla las fuentes de ingresos, los costos clave y la estrategia de monetización que permitirá la sostenibilidad y crecimiento del negocio.



- **Descripción del prototipo:** Detalla cómo es tu prototipo en su estado actual, incluyendo su diseño, funcionalidades y características clave. Explica los materiales, tecnologías o metodologías utilizadas en su desarrollo y cómo refleja la propuesta de valor de tu emprendimiento.



- **Comparte las primeras ventas:** Detalla las primeras transacciones que has realizado, incluyendo la cantidad de unidades o servicios vendidos, los ingresos generados y cualquier dato relevante que demuestre la aceptación de tu producto o servicio en el mercado. También puedes incluir retroalimentación de los clientes y cómo esto te ha ayudado a validar tu propuesta de valor.



- **Proyecciones financieras:** Presenta las estimaciones de ingresos y costos de tu emprendimiento para los próximos meses o años. Incluye detalles sobre las fuentes de ingresos, los márgenes de ganancia esperados, los gastos operativos, y cualquier inversión necesaria para el crecimiento. También puedes añadir un análisis de flujo de caja, rentabilidad y los hitos financieros clave que esperas alcanzar.

