

“2026. Año del Humanismo Mexicano en el Estado de México”

PROYECTO 2: CREACIÓN DE UNA EMPRESA

Estructura General del Proyecto

1. Conceptualización (El Qué y el Por Qué)

- **Elección del Bien o Servicio:** Define qué vas a vender. ¿Es un producto físico (bello, útil, consumible) o un servicio (software, consultoría, educación)?
- **Propuesta de Valor:** Explica qué problema real resuelve tu producto y por qué los clientes te elegirán a ti en lugar de a la competencia.
- **Identidad Corporativa:** Define el nombre de la empresa, la Misión (qué haces hoy), la Visión (a dónde quieres llegar) y los Valores (la ética de la empresa)

2. Estudio de Mercado (A Quién y Contra Quién)

- **Segmentación del Mercado:** Define a tu cliente ideal (edad, ubicación, ingresos, gustos).
- **Análisis de la Competencia:** Identifica a tus competidores directos (venden lo mismo) e indirectos (resuelven el mismo problema de otra forma).

3. Aspectos Legales

- **Tipo de Sociedad:** Elige bajo qué figura legal operarás (por ejemplo, Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, o Persona Física con Actividad Empresarial).
- **Trámites de Registro:** Inscripción en el registro público de comercio, obtención del número de identidad fiscal (para pagar impuestos) y registro de la marca.
- **Permisos y Licencias:** Permisos de uso de suelo, licencias sanitarias o de funcionamiento (según el giro).

Áreas Funcionales de la Empresa (Operación)

- **Marketing y Ventas:** ¿Cómo vas a dar a conocer el producto? Incluye la estrategia de precio, canales de distribución (tienda física, e-commerce) y publicidad.
- **Operaciones y Producción:** El "cómo se hace". Detalla los proveedores, el inventario necesario, los pasos para fabricar el producto o el proceso para prestar el servicio.
- **Recursos Humanos:** Define el organigrama. ¿Qué puestos necesitas contratar al principio?, ¿cuáles serán sus funciones y qué tipo de cultura laboral quieres crear?
- **Finanzas:** La viabilidad económica. Debes calcular la inversión inicial (cuánto dinero necesitas para arrancar), los costos fijos (renta, sueldos) y variables (materia prima).

RÚBRICA PARA EVALUAR PROYECTO CREACIÓN DE UNA EMPRESA

Criterio	Excelente	Bueno	Deficiente
Estructura e Idea de Negocio	La propuesta es original. Identifica el problema, el mercado meta y la propuesta de valor diferenciada.	La idea es clara pero poco innovadora. El mercado meta o la propuesta de valor son muy generales.	La idea es vaga o copiada. No se entiende el valor del negocio.
Estudio de Mercado y Marketing	Explica claramente cómo se venderá el producto. Define canales y estrategias de promoción viables.	Menciona las estrategias, pero son genéricas o no se adaptan del todo al público.	No hay una estrategia de mercado clara o confunde conceptos.
Viabilidad Financiera y Operativa	Describe los recursos necesarios y presenta una estimación lógica de costos, precios e ingresos.	Detalla la operación, pero los cálculos carecen de realismo o presentan omisiones.	No presenta proyecciones financieras o los costos no tienen coherencia.
Entrega en Tiempo y Forma	El proyecto se entrega en la fecha estipulada, cumpliendo rigurosamente con la estructura, formato (digital/físico) y apartados solicitados.	Se entrega en la fecha señalada, pero omite algunos requisitos de formato, firmas o apartados secundarios.	El proyecto se entrega de forma extemporánea (con retraso autorizado) o carece de la estructura mínima requerida.