



ENCUENTRO NACIONAL DE EMPRENDEDORES 2021
Formato de evaluación
Proyecto Emprendedor Social

TÍTULO:

NÚMERO DE REGISTRO:

Del modelo de negocios

Apartado	Criterios de evaluación	Parámetros		Evaluación
		Min	Max	
Objetivo, misión y visión	El objetivo orienta a la solución de un problema, necesidad o demanda real de tal forma que contribuye a la equidad, bienestar y desarrollo democrático de la sociedad.	0	2	
	Presenta una misión clara y realista.	0	2	
	Establece una visión clara y factible.	0	2	
Propuesta de valor	Describe claramente las características o ventajas competitivas del producto o servicio que ofrece.	0	3	
	Identifica claramente el o los elementos de la propuesta de valor (novedad, desempeño, profesionalización, diseño, facilitación de trabajo o proceso, marca/status, precio, reducción de costo, reducción de riesgo, accesibilidad, conveniencia, etc.).	0	3	
Mercados y segmentos de clientes	Define el sector de oportunidad (tipo de población) en el que se producirá un cambio social significativo.	0	2	
	Realiza un análisis de la competencia identificando su posición en el mercado.	0	2	
	Identifica los mercados nacional, regional o local y cuantifica el mercado potencial, así como las amenazas y oportunidades del negocio.	0	2	
	Presenta un estudio de mercado.	0	2	
Canales	Define claramente los canales y/o estrategias para entregar el valor agregado generado por el producto o servicio a ofrecer (directos e indirectos).	0	2	
	Utiliza los canales óptimos para entregar el valor agregado generado por el producto o servicio a ofrecer.	0	2	
Relación con el cliente	Establece claramente los tipos de relación que establecerá con los segmentos de cliente.	0	2	
	Define estrategias para adquirir o retener a clientes o venderles más a los clientes ya establecidos.	0	2	
Flujos de ingreso	Presenta claramente el flujo de efectivo que la organización requerirá para el desarrollo del producto o servicio	0	2	
Recursos y actividades clave	Identifica los recursos materiales y/o tecnológicos necesarios para el desarrollo del producto o servicio.	0	1	
	Identifica los recursos humanos a utilizar para el desarrollo del producto o servicio.	0	1	
	Identifica claramente la infraestructura necesaria para el desarrollo del modelo de negocio.	0	1	
	Define un proceso básico de marketing.	0	2	
	Define los puestos clave para la operación del modelo.	0	2	
Alianzas clave	Identifica socios potenciales.	0	2	
	Identifica en la cadena productiva a los clientes y proveedores para formar alianza.	0	2	



Estructura de costos	Determina costos de operación y producción.	0	2	
	Cuantifica la inversión inicial y define los beneficios alcanzados	0	1	
	Define a cuántas personas beneficia el proyecto, en qué medida lo hace, así como el tiempo en que se beneficiarán.	0	2	
	Identifica las fuentes de financiamiento (sector público, privado, organismos nacionales e internacionales).	0	2	
Fuentes de información	Utiliza bibliografía actualizada que contribuya a sustentar el desarrollo del proyecto con base al modelo APA.	0	2	
Máximo de puntos posibles: 50				

Vídeo

Criterios de evaluación	Parámetros		Calificación
	Min	Max	
Resuelve significativamente un problema o una necesidad social, a través de una alternativa con una propuesta de valor nueva o diferente a otra ya existente, definiendo un curso de acción con pasos específicos.	0	4	
Expone una alternativa factible desde las perspectivas social, técnica, de viabilidad y pertinencia que permiten alcanzar el objetivo del modelo de negocios.	0	4	
Define el potencial de escalabilidad que tendría la propuesta en caso de ser ejecutada y establece los procedimientos para la reproducción de forma sistemática según el modelo de negocios.	0	4	
Expone de manera congruente a lo presentado en el modelo de negocios y demuestra que está capacitado para llevar a cabo el proyecto.	0	3	
Utiliza un lenguaje técnico-científico correcto y congruente con el modelo de negocios.	0	3	
Presenta material digital para la promoción del producto o servicio dirigida al mercado meta.	0	3	
Aplica técnicas de marketing digital para el diseño de logo, marca y publicidad del bien o servicio.	0	3	
Desarrolla un prototipo de producto o servicio con las características descritas en el modelo de negocio.	0	3	
Presenta elementos digitales de innovación orientados al registro de propiedad industrial (propiedad intelectual, diseño industrial, invención o modelo de utilidad patentable), derecho de autor o secreto industrial.	0	3	
Máximo de puntos posibles: 30			



CANVAS, Certificado de Curso de Emprendedurismo y Cartel

Criterios de Evaluación	Parámetros		Calificación
	Min	Max	
Presenta el modelo CANVAS donde detalla el desarrollo del proyecto.	0	4	
Presenta el Certificado de Curso de Emprendedurismo .	0	4	
En todos los documentos digitales presenta una excelente ortografía y redacción del trabajo, narración y presentación del proyecto.	0	4	
El proyecto es viable para su futuro registro de propiedad.	0	2	
El cartel es creativo, innovador y presenta cuadros de datos, imágenes, esquemas y todo aquello que sirva de apoyo a la exposición del tema.	0	4	
Los documentos digitales reflejan un dominio del tema y trabajo en equipo (si aplica) del autor o autores del prototipo.	0	2	
Máximo de puntos posibles: 20			

Calificación Total

Conceptos	Valor*	Calificación
Del modelo de negocio	50	
Vídeo	30	
CANVAS, Certificado de Curso de Emprendedurismo y cartel	20	
TOTAL (Máximo de puntos obtenidos)	100	

Nombre y firma del evaluador: _____ Fecha: _____