

CRITERIOS DE EVALUACIÓN EN LA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR 2022

Diseño del Producto	El proyecto debe contar con una marca, logotipo, slogan, empaque, así como calidad, durabilidad, y estética.
Calidad de la Exposición	Se refiere a que en el momento de la presentación por parte de los participantes del equipo expositor deberán cubrir los siguientes aspectos: discurso conciso, fluido, claro, técnico y sujeto al tiempo predeterminado, así como hacer una presentación coordinada, que denote hubo una organización previa.
Factores Empresariales (Estructura Organizacional, Precio del producto/servicio, Factores De Producción)	Los factores empresariales se refieren a aquellos sobre los cuales la empresa tiene poder de decisión y que puede controlar y modificar a través de su conducta. Entre ellos se encuentra, la estructura organizacional, el precio, los factores de producción, la gestión, los recursos humanos, entre otros.
Grado de Innovación	<p>Innovación, refiere a generar un nuevo producto, diseño, proceso, servicio, método u organización o añadir valor a los existentes.</p> <p>El desarrollo tecnológico es el uso sistemático del conocimiento y la investigación dirigida hacia la producción de materiales, dispositivos, sistemas o métodos incluyendo el diseño, desarrollo, mejora de prototipos, procesos, productos, servicios o modelos organizativos.</p> <p>Se valorará el grado de innovación respecto al estado anterior de un producto o un servicio que pueda ser medido y evaluado.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las innovaciones incrementales muestran un bajo grado de innovación. Se trata de pequeños cambios en productos, procesos o modelos de negocio existentes que la empresa opera en un mercado conocido o similar. No implican nuevos conocimientos o nuevas tecnologías. Se están desarrollando tecnologías, productos, servicios, modelos de negocio o procesos conocidos. 2. Las innovaciones radicales, por otro lado, representan algo fundamentalmente nuevo, que provoca cambios considerables en el producto, proceso o business model. Tienen un alto grado de innovación.
Interpretación de Resultados	Capacidad de responder a las preguntas respecto al análisis financiero y económico del proyecto, como son: punto de equilibrio, precio unitario, costos de producción, TIR, VAN, entre otros.
Organización en la presentación	Los expositores contestan de forma precisa a las preguntas ampliando incluso la información dada en la presentación sin cometer ningún error. Además de exponer de forma ordenada su prototipo del producto/servicio
Modelo Canvas	<p>El modelo Canvas es una forma fácil de simplificar 4 grandes áreas del negocio como lo son: clientes, proveedores, infraestructura y viabilidad económica. Estas a su vez son analizadas desde 9 aspectos:</p> <p>Segmento de clientes/mercado: En este espacio se define de forma detallada el segmento de personas al que va dirigido la idea de negocio. (Clientes potenciales, mercado objetivo).</p> <p>Propuesta de valor: Se determina cuáles son las necesidades que se están satisfaciendo, qué problema se ayuda a resolver y que tienen de diferente este proyecto a todas las empresas que ya existen. La propuesta de valor es el corazón de todo modelo de negocio, ya que determina la razón de ser de cada emprendimiento,</p>

así como sus principales líneas de negocio, productos y servicios.
Canales: Se debe tener en cuenta cuál es el canal de distribución y de comunicación que mejor funcionará para hacerle llegar el producto al cliente.
Relación con los clientes: En este punto se debe definir de manera clara, cómo va a ser el trato con el cliente. Lo más importante es definir cuál es la manera más adecuada para relacionarse con los clientes.
Flujo o fuente de ingresos: Este punto quizás es uno de los que mayor atención requiere, pues no solo se debe concretar el precio por el producto o servicio, sino que se debe aterrizar los recursos para hacer que la idea de negocio sea rentable.
Recursos clave: Son aquellos recursos fundamentales para garantizar el desarrollo de las líneas de negocio, productos y servicios establecidos.
Actividades clave: En este punto se exponen las acciones que deben implementar para llevar a cabo el negocio. Dentro de las acciones clave se debe tener en cuenta los procesos de diseño, comercialización o producción, dependiendo de la oferta de valor definida.
Socios clave: Se determinan las alianzas estratégicas que se deben generar para conseguir las metas propuestas.
Estructura de costes: Que gastos se van a dar entorno del negocio. Se deben fijar los gastos fijos y variables que pueden existir. La estructura de costos es fundamental para definir la viabilidad financiera de un emprendimiento.

Guías prácticas para aplicar el modelo Canvas.

http://culturaemprededora.extremaduraempresarial.es/wp-content/uploads/2012/09/Guia-Did%C3%A1ctica_Modelo-Canvas-1.pdf

https://emprendimientoymicrofinanzas.com/wp-content/uploads/2018/05/3_Mi_modelo_de_negocio_canvas_y_plan_de_empresa.pdf

<http://www.entuxia.com/financiacion/wp-content/uploads/MODELO-DE-NEGOCIO-CANVAS-EJEMPLO.pdf>

DESCRIPCIÓN DE CRITERIOS DE EVALUACIÓN CUALITATIVA DE PROYECTOS DE INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR 2022

<p>Desarrollo Tecnológico e Innovación.</p>	<p>Proceso en el cual a partir de una idea, invención o reconocimiento de una necesidad se desarrolla un producto, técnica o servicio útil. La innovación también considera en procesos y/o productos con la aplicación de nuevos métodos y procedimientos, en sectores: educativos, industriales, empresariales, entre otros, para beneficiar a la sociedad y al entorno</p>
<p>Descripción del Producto/Servicio</p>	<p>El exponente debe describir de manera breve en que consiste el proyecto, sus características generales y la rama productiva en que se desarrollará. De igual manera debe mencionar el objeto del proyecto y como se conocerá en el mercado, explicar con precisión las características y beneficios que definen el bien y/o servicio. Debe contener marca, logotipo, slogan, tipo de empaque.</p>
<p>Impacto Social</p>	<p>Determinar si el proyecto contribuye a mejorar la calidad de vida de alguna población en particular, generando recursos o empleos. En otras palabras se refiere a los beneficios y resultados sociales en los que el proyecto contribuirá.</p>
<p>Sustentabilidad</p>	<p>El proceso de elaboración y el producto presentado debe atender al desarrollo sustentable en el contexto ecológico que exige evitar los daños en el medio ambiente (contaminación, erosión, etc.). Además contemplar si el producto es elaborado a base de materias primas de la región, dándole así un valor agregado al mismo.</p>
<p>Estudio de Mercado</p>	<p>En este apartado se realizará un Análisis FODA, se delimitará el nicho de mercado, tendencias de mercado, análisis de la competencia, usuarios, clientes potenciales, proveedores entre otros. También abarca los canales de distribución del producto y/o servicio.</p>
<p>Benchmarking</p>	<p>Se refiere al proceso sistemático y continuo para evaluar comparativamente mejores prácticas sobre productos, servicios y procesos de trabajo en otras organizaciones.</p>
<p>Análisis de Viabilidad del Producto (Evaluación Técnica, Financiera y Económica)</p>	<p>El análisis técnico debe contemplar los costos de producción, maquinaria, equipo, herramientas, la superficie y espacios requeridos para trabajar, debe contener un plano sencillo de la distribución de la empresa, además describir el proceso productivo, así como los recursos materiales y humanos disponibles. El estudio financiero y económico debe describir los costos de producción, de venta, TIR, VAN, así como la proyección de ventas, punto de equilibrio, balance general, estado de resultados proforma, estados de flujo de efectivo y el monto requerido para emprender el negocio.</p>

<p>Modelo Cavas</p>	<p>El modelo Canvas es una forma fácil de simplificar 4 grandes áreas del negocio como lo son: clientes, proveedores, infraestructura y viabilidad económica. Estás a su vez son analizadas desde 9 aspectos:</p> <p>Segmento de clientes/mercado: En este espacio se define de forma detallada el segmento de personas al que va dirigido la idea de negocio. (Clientes potenciales, mercado objetivo).</p> <p>Propuesta de valor: Se determina cuáles son las necesidades que se están satisfaciendo, qué problema se ayuda a resolver y que tienen de diferente este proyecto a todas las empresas que ya existen. La propuesta de valor es el corazón de todo modelo de negocio, ya que determina la razón de ser de cada emprendimiento, así como sus principales líneas de negocio, productos y servicios.</p> <p>Canales: Se debe tener en cuenta cuál es el canal de distribución y de comunicación que mejor funcionará para hacerle llegar el producto al cliente.</p> <p>Relación con los clientes: En este punto se debe definir de manera clara, cómo va a ser el trato con el cliente. Lo más importante es definir cuál es la manera más adecuada para relacionarse con los clientes.</p> <p>Flujo o fuente de ingresos: Este punto quizás es uno de los que mayor atención requiere, pues no solo se debe concretar el precio por el producto o servicio, sino que se debe aterrizar los recursos para hacer que la idea de negocio sea rentable. Recursos clave: Son aquellos recursos fundamentales para garantizar el desarrollo de las líneas de negocio, productos y servicios establecidos.</p> <p>Actividades clave: En este punto se exponen las acciones que deben implementar para llevar a cabo el negocio. Dentro de las acciones clave se debe tener en cuenta los procesos de diseño, comercialización o producción, dependiendo de la oferta de valor definida.</p> <p>Socios clave: Se determinan las alianzas estratégicas que se deben generar para conseguir las metas propuestas.</p> <p>Estructura de costes: Que gastos se van a dar entorno del negocio. Se deben fijar los gastos fijos y variables que pueden existir. La estructura de costos es fundamental para definir la viabilidad financiera de un emprendimiento.</p>
---------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Guías prácticas para aplicar el modelo Canvas.

http://culturaemprededora.extremaduraempresarial.es/wp-content/uploads/2012/09/Guia-Did%C3%A1ctica_Modelo-Canvas-1.pdf

https://emprendimientoymicrofinanzas.com/wp-content/uploads/2018/05/3_Mi_modelo_de_negocio_canvas_y_plan_de_empresa.pdf

<http://www.entuxia.com/financiacion/wp-content/uploads/MODELO-DE-NEGOCIO-CANVAS-EJEMPLO.pdf>