



BASES DE LA CONVOCATORIA EMPRENDIMIENTOS CON PROPÓSITO ECUADOR SOSTENIBLE 2021

1. Antecedentes

PACTO GLOBAL es la organización líder en el mundo y en Ecuador en promover la sostenibilidad en el mundo empresarial. Es la iniciativa de Naciones Unidas, en la cual las organizaciones voluntariamente se comprometen a alinear sus estrategias y operaciones con diez principios universalmente aceptados en cuatro áreas temáticas: derechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y anti-corrupción. Por su número de participantes +9900 empresas, +3500 organizaciones en más de 161 países, el Pacto Global es la iniciativa corporativa más grande del mundo.

2. Objetivo de la convocatoria

El principal objetivo de la convocatoria es identificar y reconocer a los mejores emprendimientos sostenibles del país. En base a las postulaciones se generará el ranking: Emprendimientos con Propósito Ecuador 2021, que será publicado en los diferentes canales de comunicación de Pacto Global Ecuador y EKOS.

3. ¿Quiénes pueden aplicar?

- A. Personas naturales mayores de 18 años de edad o personas jurídicas, nacionales o extranjeras con residencia en Ecuador.
- B. Emprendimientos con menos de 5 años de vida (desde 2017) y menos de 5 millones de dólares en ventas anuales.
- C. Emprendimientos con propósito –que promueven o están alineados a la sostenibilidad- como IDEA y/o en MARCHA

4. Causales de rechazo de la postulación



- No entregar la información solicitada dentro de los plazos establecidos para la convocatoria.
- Haber remitido información falsa o adulterada (total o parcialmente).
- Llenar de manera incompleta o inadecuada la información solicitada en la convocatoria.
- Que la propuesta no esté alineada a la convocatoria.
- Que el emprendimiento no esté alineado a la sostenibilidad.

5. Fechas y postulación

Para obtener toda la información de la convocatoria, deberán ingresar a la página web <https://ecuadorsostenible.com/#reconocimiento>

El periodo de postulación se inicia desde las 17h00 horas del 30 de agosto hasta las 23h59 horas del 17 de octubre de 2021.

6. Etapas del proceso

Una vez cerrada la convocatoria, los postulantes pasarán por dos etapas para identificar a los Mejores Emprendimientos con Propósito Ecuador 2021

- **Primera fase:**

Recepción y evaluación de postulaciones y selección de los 10 mejores emprendimientos.

El comité evaluador verificará la información proporcionada por el postulante y el cumplimiento de los requisitos. En caso de existir inconsistencias el comité evaluador contactará el emprendimiento y solicitará subsanar la o las observaciones.

Criterios de evaluación

Primera Fase



Los proyectos postulados serán evaluados según el siguiente Modelo

INNOVATION & PURPOSE DRIVEN STARTUPS:

1. CHAMPION-TEAM FIT #1

- 1.1 Champion Emprendedor
- 1.2 Equipo Competente
- 1.3 Champion-Team FIT #1

2. PROBLEM-RELEVANCE FIT #2

- 2.1 Problema/Necesidad
- 2.2 Mercado & Segmento
- 2.3 Relevancia
- 2.4 Problem-Relevance FIT #2

3. SOLUTION-PROBLEM-MARKET FIT #3

- 3.1 Solución Creativa
- 3.2 Propósito Sostenible
- 3.3 Producto Mínimo Viable PMV (Idea de Emprendimiento)
- Producto (Emprendimiento en Marcha)
- 3.4 Solution-Problem-Market FIT #3

4. KEY PROCESS-SOLUTION FIT #4

- 4.1 Marca
- 4.2 Lean Production
- 4.3 Canales de Distribución
- 4.4 Client Relationship
- 4.5 Key Process-Solution FIT #4

5. IMPACT-VALUE-PITCH FIT #5

- 5.1 Impacto Sostenible
- 5.2 Generación de Valor
- 5.3 Video Pitch
- 5.4 Impact-Value-Pitch Fit #5

La evaluación de los emprendimientos en la primera fase será realizada por un comité, liderado por Mauricio Morillo Wellenius, Past President Pacto Global, Co-fundador de



Ekos y fundador de EmprendeYa. El detalle de la metodología de evaluación y calificación se encuentra en el anexo #1.

Los 10 emprendimientos mejor evaluados son calificados para participar en el Pitch Competition en el evento Ecuador Sostenible 2021

- **Segunda fase:**

Los 10 Emprendimientos con Propósito seleccionados participarán en el PITCH COMPETITION dentro del evento Ecuador Sostenible 2021.

Los 10 emprendimientos mejor evaluados serán notificados del 24 al 28 de octubre. Los 10 emprendimientos incluyen emprendimientos con propósito en IDEA así como emprendimientos con propósito en MARCHA.

En el caso de que un emprendimiento no desee participar en el Pitch será reemplazado por otro emprendimiento según su calificación.

El jurado calificador de PITCH COMPETITION estará compuesto por 3 empresarios/emprendedores expertos en sostenibilidad.

Los nombres de los jueces serán conocidos con 1 mes de anticipación y serán publicados en las redes sociales del evento: @PactoGlobalEcu y en @revistaekos.

Criterios Segunda Fase PITCH COMPETITION

El PITCH (4 minutos) será evaluado por el jurado bajo las siguientes consideraciones:

- Problema/necesidad: Claridad sobre el problema relevante identificado
- Solución Creativa: Solución integral enfocada en resolver el problema
- Propósito: Definir el o los grupos de interés y los beneficios esperados
- Innovación del Producto/Servicio: Grado de innovación del producto
- Modelo del Emprendimiento: Presentar la manera de generar valor
- Impacto: Evaluación y cuantificación de los beneficios del propósito
- Presentación del Pitch: Presentación efectiva, manejo del tiempo, calidad de la presentación, claridad y energía al exponer
- Potencial de Crecimiento: Escalabilidad del proyecto
- Equipo: Grado de Competencias del líder del emprendimiento y su equipo



7. Notificación

Se notificará hasta el 28 de octubre de 2021 a los emprendedores mediante correo electrónico.

8. Fechas y postulación

El periodo de postulación es del 27 de agosto hasta el 1 de octubre del 2021.

9. Cronograma del proceso

Las fechas a considerar en la presente convocatoria son las siguientes:

ACTIVIDADES	FECHAS
Lanzamiento de la convocatoria	30 de agosto
Convocatoria Abierta / Recepción de postulaciones	Desde el 30 de Agosto al 17 de Octubre de 2021
Notificación sobre la evaluación a los emprendimientos postulantes	Desde el 24 hasta el 28 de Octubre de 2021
Participación de 10 emprendimientos finalistas del PITCH	18 de Noviembre de 2021

10. Premios

PRIMER LUGAR:



PREMIO	CANTIDAD	VALOR
ESTADÍA EN GALÁPAGOS DE 4 NOCHES EN UN BARCO DEL GRUPO METROPOLITAN TOURING PARA 2 PERSONAS.	1	3.000
1 LAPTOP	1	1400
REVISTA EKOS PUBLIREPORTAJE	2 PÁGINAS	2400
PUBLIREPORTAJE PORTAL EKOS	2 PÁGINAS	1200
PAQUETE 1 POST EN REDES SOCIALES EKOS	4 POSTS (1 POR RED)	800
CONTENIDO PATROCINADO EN EKOS TODAY	VIDEO NOTA DE 30"	1200
CONTENIDO PATROCINADO EN EKOS SOSTENIBLE	VIDEO NOTA DE 30"	800
STAND VIRTUAL EN ECUADOR SOSTENIBLE 2021	1	\$2.500,00
TOTAL		\$13.300,00

SEGUNDO LUGAR:

PREMIO	CANTIDAD	VALOR
IPHONE	1	1000
REVISTA EKOS PUBLIREPORTAJE	1 PÁGINA	1500
PUBLIREPORTAJE PORTAL EKOS	1 PÁGINAS	1000
PAQUETE 1 POST EN REDES SOCIALES EKOS	4 POSTS (1 POR RED)	800
STAND VIRTUAL EN ECUADOR SOSTENIBLE 2021	1	\$2.500,00
TOTAL		\$6.800,00



Pacto Global
Red Ecuador

TERCER LUGAR:

PREMIO	CANTIDAD	VALOR
TABLET	1	700
REVISTA EKOS PUBLIREPORTAJE	1 PÁGINA	1500
PUBLIREPORTAJE PORTAL EKOS	1 PÁGINAS	1000
PAQUETE 1 POST EN REDES SOCIALES EKOS	4 POSTS (1 POR RED)	800
STAND VIRTUAL EN ECUADOR SOSTENIBLE 2021	1	\$2.500,00
TOTAL		\$6.500,00

CUARTO A DÉCIMO LUGAR:

PREMIO	CANTIDAD	VALOR
PRESENCIA DE EMPRENDIMIENTO EN RANKING EN REVISTA EKOS		800
PRESENCIA DE EMPRENDIMIENTO EN RANKING EN PORTAL EKOS		500
STAND VIRTUAL EN ECUADOR SOSTENIBLE 2021	1	\$2.500,00
PRESENTACIÓN DE EMPRENDIMIENTO EN PITCH COMPETITION ANTE JURADO ESPECIALIZADO	1	\$500,00
TOTAL		\$4.300,00

Organiza:



Pacto Global
Red Ecuador

ANEXO 1

EMPRENDIMIENTOS DIGITALES EN IDEA DE NEGOCIO

DIGITAL

INVE

Click here for mo

POSTULACIÓN EMPRENDIMIENTOS DIGITALES EN IDEA DE NEGOCIO

CHAMPION-TEAM FIT #1			
	1.1	1.2	1.3
	CHAMPION EMPRENDEDOR	EQUIPO COMPETENTE	FIT #1
DEFINICIÓN	El Champion Emprendedor es el líder del emprendimiento.	Equipo competente se refiere al equipo de responsables de los principales procesos del emprendimiento que acompañan al Champion Emprendedor.	El CHAMPION-TEAM FIT #1 es la manera de complementarse del líder y su equipo para emprender.
DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO	<p>Currículum Vitae (CV) que demuestre la experiencia del líder en las cuatro competencias: Emprendimiento, Mercado/Sector, Innovación y Sostenibilidad.</p> <p>El CV deberá ser evidente en respaldar la experiencia como emprendedor, en el mercado del emprendimiento, en procesos de innovación y sostenibilidad.</p>	<p>Currículum Vitae (CV) de cada miembro del equipo en el cargo/proceso, en las tres competencias: Cargo, Mercado/Sector, Innovación y sostenibilidad.</p> <p>El número de miembros del equipo es decisión de cada emprendimiento.</p> <p>El CV de cada miembro deberá ser evidente en respaldar la experiencia en el cargo, en el mercado/sector, innovación y en sostenibilidad.</p>	No se requiere un documento adicional.
EXTENSIÓN DEL DOCUMENTO	Documento word con CV de máximo dos páginas.	Documento word con los cv's tendrán de máximo de dos páginas cada uno.	N/A
CRITERIO DE EVALUACIÓN	<p>Se evalúa la experiencia del Champion en las siguientes competencias:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia como emprendedor. 2. Experiencia en el mercado/sector. 3. Experiencia en sostenibilidad 4. Experiencia en innovación 	<p>Se evalúa la experiencia de cada uno de los responsables en las siguientes competencias:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia en el tipo de cargo. 2. Experiencia en el mercado/sector 3. Experiencia en sostenibilidad 4. Experiencia en innovación 	Se evalúa como el Champion Emprendedor y el Equipo se complementan y forman un equipo que esté en condiciones multidisciplinares para enfrentar el reto de llevar a cabo el emprendimiento sostenible.
PUNTAJE	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
ESCALA DE EVALUACIÓN	0 puntos Sin experiencia del CHAMPION	0 puntos Sin experiencia del EQUIPO	0 puntos Ningún FIT #1
1 PUNTOS	1 puntos Muy poca experiencia del CHAMPION (1 año)	1 puntos Muy poca experiencia del EQUIPO (1 año)	1 puntos Algo de FIT #1
2 PUNTOS	2 puntos Reducida experiencia del CHAMPION (2 años)	2 puntos Reducida experiencia del EQUIPO (2 años)	2 puntos Insuficiente FIT #1
3 PUNTOS	3 puntos Mediana experiencia del CHAMPION (3 años)	3 puntos Mediana experiencia del EQUIPO (3 años)	3 puntos Buen FIT #1
4 PUNTOS	4 puntos Importante experiencia del CHAMPION (4 años)	4 puntos Importante experiencia del EQUIPO (4 años)	4 puntos Muy buen FIT #1
5 PUNTOS	5 puntos Mucha experiencia del CHAMPION (5 años)	5 puntos Mucha experiencia del EQUIPO (5 años)	5 puntos Excelente FIT #1

PROBLEM-RELEVANCE FIT #2			
2.1	2.2	2.3	2.4
PROBLEMA/NECESIDAD	CUANTIFICACIÓN MERCADO & SEGMENTO	RELEVANTE	FIT #2
El Problema/Necesidad consiste en una declaración sobre una insatisfacción consciente o inconsciente existente en un mercado o en un grupo de interés.	La cuantificación es establecer en US\$ el monto total anual del mercado o sector. Dentro del mercado o sector establecer en US\$ el monto total anual del segmento de mercado en el cuál se tiene interés. En caso que el mercado sería totalmente nuevo se debe igualmente estimar su cuantificación por medio de proyecciones.	La relevancia se sustenta en el potencial de crecimiento del segmento de mercado/sector.	El PROBLEMA-RELEVANTE FIT #2 refleja el entendimiento del problema/necesidad de un mercado/sector cuantificado y su potencial de crecimiento.
Documento con un detallado sustento del Problema/Necesidad para poder determinar la existencia de la insatisfacción en el mercado o en un grupo de interés. El sustento se basa en observaciones, investigaciones o tendencias entre otras metodologías que permiten concluir en la existencia de un Problema/Necesidad.	Documento con investigación de mercado/sector que respalde las cuantificaciones. Adicionalmente establecer los siguientes montos: 1. US\$ monto total anual del mercado/sector 2. US\$ monto total anual del segmento de mercado/sector.	Documento que respalde la proyección de crecimiento del segmento de mercado/sector para los próximos 5 años. Establecer el % de crecimiento esperado promediado anual para los próximos 5 años en el segmento de mercado/sector.	No se requiere un documento adicional.
Documento word en hasta 100 palabras.	Documento word de hasta 200 palabras.	Documento word de hasta 200 palabras.	N/A
Se evalúa el sustento y calidad del análisis para respaldar la identificación del problema/necesidad en un mercado o un grupo de interés.	Se evalúa los sustentos para respaldar la estimación de los montos anuales tanto para el mercado/sector total como para el segmento de mercado/sector. Los sustentos pueden ser fuentes estadísticas, datos de mercado/sector, ventas de empresas, estimaciones u otras técnicas de investigación. Si el mercado/sector y/o el segmento de mercado son totalmente nuevos se debe igualmente estimarlos.	Se evalúa la relevancia por medio del crecimiento esperado (%) promedio para los próximos 5 años del segmento de mercado donde se pretende emprender. La evaluación también incluye la calidad de los sustentos para el crecimiento propuesto.	Se evalúa la importancia del problema/necesidad, el tamaño del mercado y su potencial de crecimiento.
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
0 puntos PROBLEMA nada estructurado	0 puntos CUANTIFICACIONES nada respaldadas	0 puntos Segmento nada RELEVANTE (no crece)	0 puntos Ningún FIT #2
1 puntos PROBLEMA muy poco estructurado	1 puntos CUANTIFICACIONES muy poco respaldadas	1 puntos Segmento poco RELEVANTE (5% anual)	1 puntos Algo de FIT #2
2 puntos PROBLEMA algo estructurado	2 puntos CUANTIFICACIONES algo respaldadas	2 puntos Segmento algo RELEVANTE (10% anual)	2 puntos Insuficiente FIT #2
3 puntos PROBLEMA bien estructurado	3 puntos CUANTIFICACIONES bien respaldadas	3 puntos Segmento RELEVANTE (20% anual)	3 puntos Buen FIT #2
4 puntos PROBLEMA muy bien estructurado	4 puntos CUANTIFICACIONES muy bien respaldadas	4 puntos Segmento muy RELEVANTE (30% anual)	4 puntos Muy buen FIT #2
5 puntos PROBLEMA excelentemente estructurado	5 puntos CUANTIFICACIONES excelentemente respaldadas	5 puntos Segmento extremadamente RELEVANTE (más del 50% anual)	5 puntos Excelente FIT #2

SOLUTION-PROBLEM FIT #3			
3.1	3.2	3.3	3.4
SOLUCIÓN CREATIVA	PROPÓSITO SOSTENIBLE	PRODUCTO MÍNIMO VIABLE (PMV)	FIT #3
Es una solución única para resolver de manera nueva y diferente el problema/necesidad identificado. Esta solución debe ser diferente a todo lo ofertado en el mercado.	Es la razón de ser de la existencia del emprendimiento más allá del producto/servicios del emprendimiento. El propósito debe estar enfocado hacia un o algunos grupos de interés.	El Producto Mínimo Viable PMV es una versión real del producto/servicio desarrollado con las principales funcionalidades y características de la solución que pretende resolver el problema.	El SOLUTION-PROBLEM FIT #3 es una validación de la solución por medio del Producto Mínimo Viable con potenciales clientes/beneficiarios que tienen el Problema/necesidad.
Documento que describa la solución orientada a resolver el problema/necesidad de manera diferente a lo ofertado en el mercado.	Documento que describa como el propósito se relaciona a la idea del emprendimiento e identifique el o los ODS's (objetivos de desarrollo sostenible) que pretende impactar.	Documento o representación del PMV que puede ser : Imágenes reales del producto/servicio Video explicativo del producto/servicio Primera versión del producto/servicio u otras alternativas de presentación.	Documento que contenga el proceso de validación que respalde el interés de los potenciales clientes en requerir la Solución para resolver su problema. El proceso de validación requiere lo siguiente: 1. PMV 2. Base de datos de clientes potenciales 3. Presentación de la Solución 4. Tabulación y análisis de resultados Se debe concluir con el porcentaje (%) de intención de compra de los potenciales clientes.
Documento word de hasta 200 palabras.	Documento word de hasta 100 palabras.	Adjuntar PMV	Documento word de hasta 400 palabras.
Se evalúa en qué medida la Solución está direccionada a resolver el problema/necesidad de manera eficiente y diferente al resto del mercado. Se debe respaldar en qué medida la solución es diferente a las ofertas en el mercado.	Se evalúa la autenticidad y capacidad inspiradora del propósito alineado al emprendimiento y su factibilidad de ejecución durante la ejecución del emprendimiento. El propósito debe estar orientado en uno o algunos ODS's (Objetivos de Desarrollo Sostenible) de la Agenda de Desarrollo Sostenible 2030 de las Naciones Unidas.	Se evalúa como el PMV está alineado a resolver el problema. Adicionalmente se evalúa cuán atractiva es su conceptualización para poder ser considerado por un cliente potencial.	Se evalúa el proceso de la validación realizado y sus resultados. Es importante el proceso realizado y sustentar cada paso. Se requiere el respaldo de la data generada en la validación como soporte del porcentaje (%) de clientes con interés de compra.
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
0 puntos SOLUCIÓN sin potencial innovador	0 puntos PROPÓSITO sin ningún impacto	0 puntos PMV nada alineado a la Solución	0 puntos Ningún FIT #3 (0%)
1 puntos SOLUCIÓN con muy poco potencial innovador	1 puntos PROPÓSITO con muy poco potencial de impacto	1 puntos PMV poco alineado a Solución	2 puntos Algo de FIT #3 (entre el 1 y el 10%)
2 puntos SOLUCIÓN con algún potencial innovador	2 puntos PROPÓSITO con algún potencial de impacto	2 puntos PMV parcialmente alineado con la Solución	4 puntos Insuficiente FIT #3 (entre el 11 y el 30%)
3 puntos SOLUCIÓN con potencial innovador	3 puntos PROPÓSITO con potencial de impacto	3 puntos PMV alineado con la Solución	6 puntos Buen FIT #3 (entre el 31 y el 50%)
4 puntos SOLUCIÓN con mucho potencial innovador	4 puntos PROPÓSITO con mucho potencial de impacto	4 puntos PMV muy alineado con la Solución	8 puntos Muy buen FIT #3 (entre el 51 y 75%)
5 puntos SOLUCIÓN con gran potencial innovador	5 puntos PROPÓSITO con gran potencial de impacto	5 puntos PMV alineado de manera excepcional a la Solución	10 puntos Excelente FIT #3 (más del 75%)

KEY PROCESS-SOLUTION FIT #4				
4.1	4.2	4.3	4.4	
MARCA	LEAN PRODUCTION	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	CLIENT/BENEFICIARY RELATIONSHIP	FIT #4
La MARCA para esta convocatoria está constituida con el nombre, el logo, eslogan, valores, atributos y la visión.	LEAN PRODUCCIÓN es la manera eficiente de adquirir recursos y transformarlos para producir el producto/servicio	En los CANALES DE DISTRIBUCIÓN se establece la manera que se llegará al cliente. El emprendimiento puede hacer uso de varios canales o ninguno según su estrategia.	El CLIENT/BENEFICIARY RELATIONSHIP incluye las actividades antes de la compra (mercadeo y comunicación), durante la compra (ventas) y luego de la compra (fidelización).	El KEY PROCESS-SOLUTION FIT #4 es la manera de gestionar los procesos clave en el emprendimiento sostenible con la marca, lean production, canales de distribución y client relationship. Estos procesos se deben estructurar de manera articulada y enfocada en la solución propuesta.
Documento que describa los siguientes componentes de la marca: 1. Nombre 2. Logo (representación gráfica) 3. Eslogan (preferiblemente relacionado al propósito) 4. Los valores de la Marca 5. Atributos funcionales y emocionales 6. Visión	Documento que permita visualizar la manera de gestionar los recursos y transformarlos. Se debe incluir los costos de producción. Es opcional presentar un diagrama del proceso productivo.	Documento que respalde el uso o no de canales de distribución externos. Se debe establecer los costos de distribución con canales externos o directo. Es opcional presentar un diagrama de distribución.	Documento que determine las actividades clave durante: 1. Antes de la compra 2. Durante la compra 3. Luego de la compra Incluir los gastos de mercadeo y comerciales. Es opcional presentar un diagra del customer journey.	No se requiere un documento adicional.
Documento word de hasta 300 palabras.	Documento word de hasta 300 palabras.	Documento word de hasta 300 palabras.	Documento word de hasta 300 palabras.	N/A
Se evalua que cada uno de los componentes de la MARCA sean consistentes con la SOLUCIÓN para el segmento de mercado/sector definido y que agregen una identidad única.	Se evalua la eficiencia productiva del emprendimiento y sus costos.	Se evalua el sustento para el uso o no de canales de distribución y sus costos asociados.	Se evalua la asertividad de las actividades clave presentadas para antes de la compra, durante la compra y después de la compra.	Se evalua como los procesos clave están alineados a la solución y entre si.
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
0 puntos Mala MARCA	0 puntos LEAN PRODUCTION nada eficiente	0 puntos DISTRIBUCIÓN nada eficiente	0 puntos CLIENT RELATIONSHIP nada gestionado	0 puntos Ningún FIT #4
1 puntos Deficiente MARCA	1 puntos LEAN PRODUCTION poco eficiente	1 puntos DISTRIBUCIÓN poco eficiente	1 puntos CLIENT RELATIONSHIP poco gestionado	1 puntos Algo de FIT #4
2 puntos Regular MARCA	2 puntos LEAN PRODUCTION algo eficiente	2 puntos DISTRIBUCIÓN parcialmente alineado con la Solución	2 puntos CLIENT RELATIONSHIP parcialment gestionad	2 puntos Insuficiente FIT #4
3 puntos Buena MARCA	3 puntos LEAN PRODUCTION eficiente	3 puntos DISTRIBUCIÓN eficiente	3 puntos CLIENT RELATIONSHIP gestionado	3 puntos Buen FIT #4
4 puntos Muy buena MARCA	4 puntos LEAN PRODUCTION muy eficiente	4 puntos DISTRIBUCIÓN muy eficiente	4 puntos CLIENT RELATIONSHIP muy bien gestionado	4 puntos Muy buen FIT #4
5 puntos Excelente MARCA	5 puntos LEAN PRODUCTION excepcionalmente eficiente	5 puntos DISTRIBUCIÓN excepcionalmente eficiente	5 puntos CLIENT RELATIONSHIP excepcionalmente gestionado	5 puntos Excelente FIT #4

IMPACT-VALUE-PITCH FIT #5				PUNTAJE TOTAL MÁXIMO
5.1	5.2	5.3	5.4	
IMPACTO SOSTENIBLE	GENERACIÓN DE VALOR	VIDEO PITCH	FIT #5	SOBRE 100 PUNTOS
El IMPACTO SOSTENIBLE es el beneficio tangible hacia el o los grupos de interés de llevar a cabo el propósito del emprendimiento.	La GENERACIÓN DE VALOR es la cuantificación del resultado de la operación del emprendimiento. El VALOR será la suma de los excedentes económicos antes de trabajadores e impuestos proyectados para los primeros 5 años de operación del emprendimiento. Los excedentes son el resultado de restar de los ingresos los costos y gastos. Hablamos de exedentes para incluir tanto a los emprendimientos de lucro como los de sin lucro.	El PITCH es una presentación resumida de lo más importante sobre el emprendimiento con propósito dirigido a una audiencia.	El IMPACT-VALUE-PITCH FIT #5 es la adecuada articulación del impacto, valor cuantificado del emprendimiento sostenible y la presentación integral del emprendimiento por medio del Pitch..	
Documento que respalde de qué manera el emprendimiento genera un beneficio tangible hacia el o los grupos de interés. Cuantificar el beneficio para un próximo año de operación del emprendimiento sostenible.	Documento con las proyecciones financieras de cinco años del emprendimiento con todos los respectivos respaldos. El documento debe contener como mínimo los siguientes rubros anualizados para los primeros cinco años de operación: 1. Ingresos 2. Costos 3. Gastos, administrativos y otros 4. Excedente	El Pitch será en formato video y deberá contener la información más importante presentada en esta postulación más la información adicional que consideren relevante. Se da libertad en que formato y tecnología se utiliza para el video pitch.	No se requiere un documento adicional.	
Documento word de hasta 400 palabras	Documento excel.	Video de máximo 5 minutos.	N/A	
Se evalua el nivel de impacto del propósito del emprendimientp en su o sus beneficiarios para 1 año y su sostenibilidad en el tiempo.	Se evalua la consistencia de las proyecciones. El VALOR (suma de los excedentes de la proyección de los primeros 5 años de operación) será comparado con el VALOR presentado por todos los postulantes.	Se evalua la manera concreta y profesional de presentar la información del emprendimiento sostenible. También se evalua la energía de la presentación así como la consistencia de presentar un emprendimiento innovador y viable.	Se evalua la manera de articular la capacidad de generar impacto, valor así como presentar de manera potente el emprendimiento en un corto video.	
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	
0 puntos Ningún IMPACTO	0 puntos El VALOR no tiene sustentos	0 puntos No se presentó el Video PITCH	0 puntos Ningún FIT	
1 puntos Muy bajo IMPACTO	1 puntos Muy bajo VALOR (en el primer quintil)	1 puntos Baja calidad del Video PITCH	1 puntos Algo de Fit	
2 puntos Bajo IMPACTO	2 puntos Bajo VALOR (en el segundo quintil)	2 puntos Mediana calidad del Video PITCH	2 puntos Insuficiente Fit	
3 puntos IMPACTO medio	3 puntos Buen VALOR (en el tercer quintil)	3 puntos Buen Video PITCH	3 puntos Buen Fit	
4 puntos Muy alto IMPACTO	4 puntos Muy buen VALOR (ent el cuarto quintil)	4 puntos Muy buen Video PITCH	4 puntos Muy buen Fit	
5 puntos Altísimo IMPACTO	5 puntos Excelente VALOR (en el quintil más alto)	5 puntos Excelente Video PITCH	5 puntos Excelente Fit	

ANEXO 1

A hand is shown in a dark environment, with the index finger touching a circular digital interface. The interface features a glowing fingerprint scan pattern in the center. The background is black, and the interface elements are rendered in a light, semi-transparent style.

EMPRENDIMIENTOS DIGITALES EN MARCHA

POSTULACIÓN EMPRENDIMIENTOS DIGITALES EN MARCHA

	CHAMPION-TEAM FIT #1			
	1.1	1.2	1.3	2.1
	CHAMPION EMPRENDEDOR	EQUIPO COMPETENTE	FIT #1	PROBLEMA
DEFINICIÓN	El Champion Emprendedor es el líder del emprendimiento.	Equipo competente se refiere al equipo de responsables de los principales procesos del emprendimiento que acompañan al Champion Emprendedor.	El CHAMPION-TEAM FIT #1 es la manera de complementarse del líder y su equipo para emprender.	El Problema/Necesidad consiste en una declaración sobre una insatisfacción consciente o inconsciente existente en un mercado o en un grupo de interés.
DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO	Curriculum Vitae (CV) que demuestre la experiencia del líder en las cuatro competencias: Emprendimiento, Mercado/Sector, Innovación y Sostenibilidad. El CV deberá ser evidente en respaldar la experiencia como emprendedor, en el mercado del emprendimiento, en procesos de innovación y sostenibilidad.	Curriculum Vitae (CV) de cada miembro del equipo en el cargo/proceso, en las tres competencias: Cargo, Mercado/Sector, Innovación y sostenibilidad. El número de miembros del equipo es decisión de cada emprendimiento. El CV de cada miembro deberá ser evidente en respaldar la experiencia en el cargo, en el mercado/sector, innovación y en sostenibilidad.	No se requiere un documento adicional.	Documento con un detallado sustento del Problema/Necesidad para poder determinar la existencia de la insatisfacción en el mercado o en un grupo de interés. El sustento se basa en observaciones, investigaciones o tendencias entre otras metodologías que permiten concluir en la existencia de un Problema/Necesidad.
EXTENSIÓN DEL DOCUMENTO	Documento word con CV de máximo dos páginas.	Documento word con los cv's tendrán de máximo de dos páginas cada uno.	N/A	Documento word en hasta 100 palabras.
CRITERIO DE EVALUACIÓN	Se evalúa la experiencia del Champion en las siguientes competencias: 1. Experiencia como emprendedor. 2. Experiencia en el mercado/sector. 3. Experiencia en sostenibilidad 4. Experiencia en innovación	Se evalúa la experiencia de cada uno de los responsables en las siguientes competencias: 1. Experiencia en el tipo de cargo. 2. Experiencia en el mercado/sector 3. Experiencia en sostenibilidad 4. Experiencia en innovación	Se evalúa como el Champion Emprendedor y el Equipo se complementan y forman un equipo que esté en condiciones multidisciplinarias para enfrentar el reto de llevar a cabo el emprendimiento sostenible.	Se evalúa el sustento y calidad del análisis para respaldar la identificación del problema/necesidad en un mercado o un grupo de interés.
PUNTAJE	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
ESCALA DE EVALUACIÓN	0 puntos Sin experiencia del CHAMPION	0 puntos Sin experiencia del EQUIPO	0 puntos Ningún FIT #1	0 puntos PROBLEMA nada estructurado
1 PUNTOS	1 puntos Muy poca experiencia del CHAMPION (1 año)	1 puntos Muy poca experiencia del EQUIPO (1 año)	1 puntos Algo de FIT #1	1 puntos PROBLEMA muy poco estructurado
2 PUNTOS	2 puntos Reducida experiencia del CHAMPION (2 años)	2 puntos Reducida experiencia del EQUIPO (2 años)	2 puntos Insuficiente FIT #1	2 puntos PROBLEMA algo estructurado
3 PUNTOS	3 puntos Mediana experiencia del CHAMPION (3 años)	3 puntos Mediana experiencia del EQUIPO (3 años)	3 puntos Buen FIT #1	3 puntos PROBLEMA bien estructurado
4 PUNTOS	4 puntos Importante experiencia del CHAMPION (4 años)	4 puntos Importante experiencia del EQUIPO (4 años)	4 puntos Muy buen FIT #1	4 puntos PROBLEMA muy bien estructurado
5 PUNTOS	5 puntos Mucha experiencia del CHAMPION (5 años)	5 puntos Mucha experiencia del EQUIPO (5 años)	5 puntos Excelente FIT #1	5 puntos PROBLEMA excelentemente estructurado

PROBLEM-RELEVANCE FIT #2			SOLUTIO	
2.2	2.3		3.1	3.3
CUANTIFICACIÓN MERCADO & SEGMENTO	RELEVANTE	FIT #2	SOLUCIÓN INNOVADORA	PROPÓSITO SOSTENIBLE
La cuantificación es establecer en US\$ el monto total anual del mercado o sector. Dentro del mercado o sector establecer en US\$ el monto total anual del segmento de mercado en el cuál se tiene interés. En caso que el mercado sería totalmente nuevo se debe igualmente estimar su cuantificación por medio de proyecciones.	La relevancia se sustenta en el potencial de crecimiento del semento de mercado/sector.	El PROBLEMA-RELEVANTE FIT #2 refleja el entendimiento del problema/necesidad de un mercado/sector cuantificado y su potencial de crecimiento.	Es una solución única para resolver de manera nueva y diferente el problema/necesidad identificado. Esta solución debe ser diferente a todo lo ofertado en el mercado.	Es la razón de ser de la existencia del emprendimiento más allá del producto/servicios del emprendimiento. El propósito debe estar enfocado hacia un o algunos grupos de interés.
Documento con investigación de mercado/sector que respalde las cuantificaciones. Adicionalmente establecer los siguientes montos: 1. US\$ monto total anual del mercado/sector 2. US\$ monto total anual del semento de mercado/sector.	Documento que respalde la proyección de crecimiento del segmento de mercado/sector para los próximos 5 años. Establecer el % de crecimiento esperado promediado anual para los próximos 5 años en el segmento de mercado/sector.	No se requiere un documento adicional.	Documento que describa la solución orientada a resolver el problema/necesidad de manera diferente a lo ofertado en el mercado.	Documento que describa como el propósito se relaciona a la idea del emprendimiento e identifique el o los ODS's (objetivos de desarrollo sostenible) que pretende impactar.
Documento word de hasta 200 palabras.	Documento word de hasta 200 palabras.	N/A	Documento word de hasta 200 palabras.	Documento word de hasta 100 palabras.
Se evalua los sustentos para respaldar la estimación de los montos anuales tanto para el mercado/sector total como para el segmento de mercado/sector. Los sustentos pueden ser fuentes estadísticas, datos de mercado/sector, ventas de empresas, estimaciones u otras técnicas de investigación. Si el mercado/sector y/o el segmento de mercado son totalmente nuevos se debe igualmente estimarlos.	Se evalua la relevancia por medio del crecimiento esperado (%) promedio para los próximos 5 años del segmento de mercado donde se pretende emprender. La evaluación también incluye la calidad de los sustentos para el crecimiento propuesto.	Se evalua la importancia del problema/necesidad, el tamaño del mercado y su potencial de crecimiento.	Se evalua en que medida la Solución está direccionada a resolver el problema/necesidad de manera eficiente y diferente al resto del mercado. Se debe respaldar en qué medida la solución es diferente a las ofertas en el mercado.	Se evalua la autenticidad y capacidad inspiradora del propósito alineado al emprendimiento y su factibilidad de ejecución durante la ejecución del emprendimiento. El propósito debe estar orientado en uno o algunos ODS's (Objetivos de Desarrollo Sostenible) de la Agenda de Desarrollo Sostenible 2030 de las Naciones Unidas.
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
0 puntos CUANTIFICACIONES nada respaldadas	0 puntos Segmento nada RELEVANTE (no crece)	0 puntos Ningún FIT #2	0 puntos SOLUCIÓN sin potencial innovador	0 puntos PROPÓSITO sin ningún impacto
1 puntos CUANTIFICACIONES muy poco respaldadas	1 puntos Segmento poco RELEVANTE (5% anual)	1 puntos Algo de FIT #2	1 puntos SOLUCIÓN con muy poco potencial innovador	1 puntos PROPÓSITO con muy poco potencial de impacto
2 puntos CUANTIFICACIONES algo respaldadas	2 puntos Segmento algo RELEVANTE (10% anual)	2 puntos Insuficiente FIT #2	2 puntos SOLUCIÓN con algún potencial innovador	2 puntos PROPÓSITO con algún potencial de impacto
3 puntos CUANTIFICACIONES bien respaldadas	3 puntos Segmento RELEVANTE (20% anual)	3 puntos Buen FIT #2	3 puntos SOLUCIÓN con potencial innovador	3 puntos PROPÓSITO con potencial de impacto
4 puntos CUANTIFICACIONES muy bien respaldadas	4 puntos Segmento muy RELEVANTE (30% anual)	4 puntos Muy buen FIT #2	4 puntos SOLUCIÓN con mucho potencial innovador	4 puntos PROPÓSITO con mucho potencial de impacto
5 puntos CUANTIFICACIONES excelentemente respaldadas	5 puntos Segmento extremadamente RELEVANTE (más del 50% anual)	5 puntos Excelente FIT #2	5 puntos SOLUCIÓN con gran potencial innovador	5 puntos PROPÓSITO con gran potencial de impacto

IN-PROBLEM FIT #3		KEY PROCESS-SOLUTION FIT		
3.4		4.1	4.2	4.3
DISEÑO DE PRODUCTO	FIT #3	MARCA	LEAN PRODUCTION	CANALES DE DISTRIBUCIÓN
El Producto/Servicio es una versión real de la solución desarrollado con las principales funcionalidades y características para resolver el problema.	El SOLUTION-PROBLEM FIT #3 es una validación de la solución al generar tracción con ventas del Producto a clientes que tienen el Problema/necesidad.	La MARCA para esta convocatoria está constituida con el nombre, el logo, eslogan, valores, atributos y la visión.	LEAN PRODUCCIÓN es la manera eficiente de adquirir recursos y transformarlos para producir el producto/servicio	En los CANALES DE DISTRIBUCIÓN se establece la manera que se llegará al cliente. El emprendimiento puede hacer uso de varios canales o ninguno según su estrategia.
Documento o representación del Producto que puede ser : Imágenes reales del producto/servicio Video explicativo del producto/servicio Primera versión del producto/servicio u otras alternativas de presentación.	Documento que contenga el proceso de validación respaldado con las ventas en US\$ durante el último año de operación comercial del emprendimiento.	Documento que describa los siguientes componentes de la marca: 1. Nombre 2. Logo (representación gráfica) 3. Eslogan (preferiblemente relacionado al propósito) 4. Los valores de la Marca 5. Atributos funcionales y emocionales 6. Visión	Documento que permita visualizar la manera de gestionar los recursos y transformarlos. Se debe incluir los costos de producción. Es opcional presentar un diagrama del proceso productivo.	Documento que respalde el uso o no de canales de distribución externos. Se debe establecer los costos de distribución con canales externos o directo. Es opcional presentar un diagrama de distribución.
Adjuntar PRODUCTO DISEÑADO	Documento word de hasta 300 palabras.	Documento word de hasta 300 palabras.	Documento word de hasta 300 palabras.	Documento word de hasta 300 palabras.
Se evalúa como el Producto está alineado a resolver el problema. Adicionalmente se evalúa cuán atractiva es su conceptualización.	Se evalúa el proceso de la validación realizado y el volumen de ventas generado dentro del segmento de mercado.	Se evalúa que cada uno de los componentes de la MARCA sean consistentes con la SOLUCIÓN para el segmento de mercado/sector definido y que agregen una identidad única.	Se evalúa la eficiencia productiva del emprendimiento y sus costos.	Se evalúa el sustento para el uso o no de canales de distribución y sus costos asociados.
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
0 puntos PRODUCTO nada alineado a la Solución	0 puntos Ningún FIT	0 puntos Mala MARCA	0 puntos LEAN PRODUCTION nada eficiente	0 puntos DISTRIBUCIÓN nada eficiente
1 puntos PRODUCTO poco alineado a Solución	1 puntos Algo de FIT	1 puntos Deficiente MARCA	1 puntos LEAN PRODUCTION poco eficiente	1 puntos DISTRIBUCIÓN poco eficiente
2 puntos PRODUCTO parcialmente alineado con la Solución	2 puntos Insuficiente FIT	2 puntos Regular MARCA	2 puntos LEAN PRODUCTION algo eficiente	2 puntos DISTRIBUCIÓN parcialmente alineado con la Solución
3 puntos PRODUCTO alineado con la Solución	3 puntos Buen FIT	3 puntos Buena MARCA	3 puntos LEAN PRODUCTION eficiente	3 puntos DISTRIBUCIÓN eficiente
4 puntos PRODUCTO muy alineado con la Solución	4 puntos Muy buen FIT	4 puntos Muy buena MARCA	4 puntos LEAN PRODUCTION muy eficiente	4 puntos DISTRIBUCIÓN muy eficiente
5 puntos PRODUCTO alineado de manera excepcional a la Solución	5 puntos Excelente FIT	5 puntos Excelente MARCA	5 puntos LEAN PRODUCTION excepcionalmente eficiente	5 puntos DISTRIBUCIÓN excepcionalmente eficiente

#4		II	
4.4		5.1	5.1
CLIENT RELATIONSHIP	FIT #4	IMPACTO SOSTENIBLE	GENERACIÓN DE VALOR
El CLIENT/BENEFICIARY RELATIONSHIP incluye las actividades antes de la compra (mercadeo y comunicación), durante la compra (ventas) y luego de la compra (fidelización).	El KEY PROCESS-SOLUTION FIT #4 es la manera de gestionar los procesos clave en el emprendimiento sostenible con la marca, lean production, canales de distribución y client relationship. Estos procesos se deben estructurar de manera articulada y enfocada en la solución propuesta.	El IMPACTO SOSTENIBLE es el beneficio tangible hacia el o los grupos de interés de llevar a cabo el propósito del emprendimiento.	La GENERACIÓN DE VALOR es la cuantificación del resultado de la operación del emprendimiento. El VALOR será la suma de los excedentes antes de trabajadores e impuestos para los siguientes 5 años de operación del emprendimiento. Los excedentes son el resultado de restar de los ingresos los costos y gastos. Hablamos de excedentes para incluir tanto a los emprendimientos de lucro como lo de sin lucro.
Documento que determine las actividades clave durante: 1. Antes de la compra 2. Durante la compra 3. Luego de la compra Incluir los gastos de mercadeo y comerciales. Es opcional presentar un diagra del customer journey.	No se requiere un documento adicional.	Documento que respalde de qué manera el emprendimiento genera un beneficio tangible hacia el o los grupos de interés. Cuantificar el beneficio para un próximo año de operación del emprendimiento sostenible.	Documento con las proyecciones financieras de cinco años del emprendimiento con todos los respectivos respaldos. El documento debe contener como mínimo los siguientes rubros anualizados para los primeros cinco años de operación: 1. Ingresos 2. Costos 3. Gastos de Venta, administrativos y otros 4. Excedente
Documento word de hasta 300 palabras.	N/A	Documento word de hasta 400 palabras	Documento excel.
Se evalua la asertividad de las actividades clave presentadas para antes de la compra, durante la compra y después de la compra.	Se evalua como los procesos clave están alineados a la solución y entre si.	Se evalua el nivel de impacto del propósito del emprendimientp en su o sus beneficiarios para 1 año y su sostenibilidad en el tiempo.	Se evalua la consistencia de las proyecciones. El VALOR (suma de los excedentes de la proyección de los siguientes 5 años de operación) será comparado con el VALOR presentado por todos los participantes es el PITCH.
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos
0 puntos CLIENT RELATIONSHIP nada gestionado	0 puntos Ningún FIT #4	0 puntos Ningún IMPACTO	0 puntos El VALOR no tiene sustentos
1 puntos CLIENT RELATIONSHIP poco gestionado	1 puntos Algo de FIT #4	1 puntos Muy bajo IMPACTO	1 puntos Muy bajo VALOR (en el primer quintil)
2 puntos CLIENT RELATIONSHIP parcialment gestionado	2 puntos Insuficiente FIT #4	2 puntos Bajo IMPACTO	2 puntos Bajo VALOR (en el segundo quintil)
3 puntos CLIENT RELATIONSHIP gestionado	3 puntos Buen FIT #4	3 puntos IMPACTO medio	3 puntos Buen VALOR (en el tercer quintil)
4 puntos CLIENT RELATIONSHIP muy bien gestionado	4 puntos Muy buen FIT #4	4 puntos Muy alto IMPACTO	4 puntos Muy buen VALOR (ent el cuarto quintil)
5 puntos CLIENT RELATIONSHIP excepcionalmente gestionado	5 puntos Excelente FIT #4	5 puntos Altísimo IMPACTO	5 puntos Excelente VALOR (en el quintil más alto)

MPACT-VALUE-PITCH FIT #5		PUNTAJE TOTAL MÁXIMO
5.2	5.3	
VIDEO PITCH	FIT #5	
El PITCH es una presentación resumida de lo más importante sobre el emprendimiento con propósito dirigido a una audiencia.	El IMPACT-VALUE-PITCH FIT #5 es la adecuada articulación del impacto, valor cuantificado del emprendimiento sostenible y la presentación integral del emprendimiento por medio del Pitch..	SOBRE 100 PUNTOS
El Pitch será en formato video y deberá contener la información más importante presentada en esta postulación más la información adicional que consideren relevante. Se da libertad en que formato y tecnología se utiliza para el video pitch.	No se requiere un documento adicional.	
Video de máximo 5 minutos.	N/A	
Se evalúa la manera concreta y profesional de presentar la información del emprendimiento sostenible. También se evalúa la energía de la presentación así como la consistencia de presentar un emprendimiento innovador y viable.	Se evalúa la manera de articular la capacidad de generar impacto, valor así como presentar de manera potente el emprendimiento en un corto video.	
Sobre 5 puntos	Sobre 5 puntos	
0 puntos No se presentó el Video PITCH	0 puntos Ningún FIT	
1 puntos Baja calidad del Video PITCH	1 puntos Algo de Fit	
2 puntos Mediana calidad del Video PITCH	2 puntos Insuficiente Fit	
3 puntos Buen Video PITCH	3 puntos Buen Fit	
4 puntos Muy buen Video PITCH	4 puntos Muy buen Fit	
5 puntos Excelente Video PITCH	5 puntos Excelente Fit	