

# CATEDRA UNINAVARRA

## CONGRESO UNINAVARRA EMPRENDE



<b>Descripción de la Actividad de Aprendizaje:</b>	Los estudiantes en un escrito corto (1 pág), deberán realizar una reflexión personal sobre el emprendimiento como herramienta de desarrollo
--	---

<b>Criterios de Evaluación</b>	<b>%</b>	<b>Descriptor</b>
<b>Nivel de Argumentación</b>	40	El documento evidencia una posición del autor sobre el tema, analizándolo y planteando una conclusión
<b>Vinculación de las Temáticas del Congreso</b>	40	El documento evidencia la comprensión de conceptos abordados a lo largo del Congreso
<b>Redacción y Ortografía</b>	20	El documento cuenta con una redacción clara y coherente, los textos no presentan faltas de ortografía

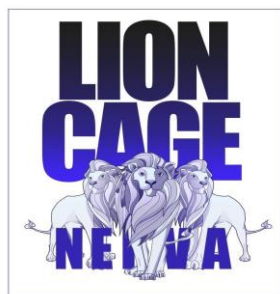
# CATEDRA UNINAVARRA

## BOOT CAMP



<b>Descripción de la Actividad de Aprendizaje:</b>		Los estudiantes participarán en una serie de entrenamientos enfocados a darles las herramientas y acompañarlos en el proceso de identificación y conceptualización de sus ideas de negocios, así como validación de las mismas.
<b>Criterios de Evaluación</b>	<b>%</b>	<b>Descriptor</b>
<b>Nivel de Ejecución</b>	30	El equipo de estudiantes desarrollo la totalidad de actividades asociadas al proceso de entrenamiento
<b>Calidad</b>	40	Los productos intermedios del proceso de entrenamiento cumplen con características de calidad asociadas a pertinencia y desarrollo de los objetivos propuestos
<b>Innovación</b>	20	Los productos intermedios del proceso de entrenamiento son novedosos y representan nuevas propuestas ante las necesidades del mercado
<b>Presentación</b>	10	La presentación de los productos cumple con criterios de calidad en la forma de los mismos.

# CATEDRA UNINAVARRA



<b>Descripción de la Actividad de Aprendizaje:</b>		Los equipos participantes concursarán a través de la presentación de sus video pitch (discurso), en el que darán a conocer su propuesta de negocio, la duración de estos debe ser inferior a los 3 minutos.
<b>Criterios de Evaluación</b>	<b>%</b>	<b>Descriptor</b>
<b>Innovación</b>	20	La propuesta de negocios se soporta en el desarrollo de un producto o servicio novedoso que evidencia un claro diferencial ante las ofertas existentes en el mercado.
<b>Viabilidad Comercial</b>	20	La propuesta de negocio está enfocada a dar solución a una problemática real y evidente, demostrada en un segmento de la población que esta dispuesta a adoptarla y pagar por ello.
<b>Viabilidad Técnica</b>	20	La propuesta de negocio es posible de llevar a cabo, el desarrollo del producto o servicio es ejecutable y el equipo de trabajo cuenta con las competencias necesarias para ello.
<b>Proyección</b>	20	El modelo de negocio propuesto contempla una proyección de crecimiento y escalabilidad a mediano y largo plazo, el problema a solucionar es una necesidad replicable en otros mercados.
<b>Sostenibilidad</b>	20	El desarrollo del modelo de negocio propuesto implica la generación de impactos positivos tanto ambientales como sociales.