

CATEDRA UNINAVARRA

CONGRESO UNINAVARRA EMPRENDE



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

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

CATEDRA UNINAVARRA

**BOOT
CAMP**



Descripción de la Actividad de Aprendizaje:		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.
Criterios de Evaluación	%	Descriptor
Nivel de Ejecución	30	El equipo de estudiantes desarrollo la totalidad de actividades asociadas al proceso de entrenamiento
Calidad	40	Los productos intermedios del proceso de entrenamiento cumplen con características de calidad asociadas a pertinencia y desarrollo de los objetivos propuestos
Innovación	20	Los productos intermedios del proceso de entrenamiento son novedosos y representan nuevas propuestas ante las necesidades del mercado
Presentación	10	La presentación de los productos cumple con criterios de calidad en la forma de los mismos.

CATEDRA UNINAVARRA



Descripción de la Actividad de Aprendizaje:		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.
Criterios de Evaluación	%	Descriptor
Innovación	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.
Viabilidad Comercial	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.
Viabilidad Técnica	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.
Proyección	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.
Sostenibilidad	20	El desarrollo del modelo de negocio propuesto implica la generación de impactos positivos tanto ambientales como sociales.