

**DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN
- COLCIENCIAS -**

CONVOCATORIA APPS.CO VIII: DESCUBRIMIENTO DE NEGOCIOS TIC

ANEXO No. 2 – DESCRIPCIÓN DE LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIOS DE EVALUACIÓN PRIMERA ETAPA:

La primera etapa de evaluación de equipos aspirantes a ingresar a la fase de “Descubrimiento de Negocios” de Apps.co se llevará a cabo por medio de una entrevista presencial. (Ver numeral 8.1. de los términos de la convocatoria).

La evaluación se realizará durante una entrevista con por lo menos un mentor y un experto técnico, en la entidad aliada seleccionada por el equipo emprendedor registrada en el formulario de inscripción. En esta entrevista se calificará cada equipo de acuerdo con los criterios mencionados en la Tabla No. 1 del numeral 10.1. de los términos de la convocatoria y acorde a la siguiente descripción:

1.1. Cada criterio se evaluará de 1 a 4 y el puntaje final se obtendrá del promedio de las calificaciones otorgadas por cada mentor para cada uno de estos criterios.

1.2. De los equipos que obtengan un puntaje superior a 280 puntos en la primera etapa de evaluación (entrevista), pasarán a la siguiente etapa del proceso de selección los equipos que hayan tenido los puntajes más altos para cada entidad y con un máximo de 50 equipos.

1.3. En caso de empate de dos o más equipos se procederá de la forma señalada en el literal a. del numeral 10.1 de los términos de la invitación.

1.4. Descripción de los criterios y asignación de puntajes, primera etapa de la evaluación:

A continuación se explica cómo se obtendrán estos puntajes:

Compromiso de tiempo y dedicación (factor de ponderación: 40)	Puntaje
Todos los miembros del equipo han demostrado mentalidad emprendedora ¹ por medio de iniciativas que han tomado en contexto profesional o personal, se encuentran trabajando en la idea de negocio y - de ingresar a la fase de Descubrimiento de Negocios TIC - cada miembro del equipo dedicaría como mínimo 40 horas semanales a actividades relacionadas con la fase, las cuales incluyen un mínimo de 25 horas en horario laboral.	4
Algunos miembros del equipo han demostrado mentalidad emprendedora por medio de iniciativas en contexto profesional o personal, además, trabajando en su emprendimiento han recopilado información de la competencia y/o tamaño del mercado relevante a la idea de negocio y - de ingresar a la fase de Descubrimiento de Negocios TIC - cada miembro del equipo dedicaría como mínimo 30 horas semanales a actividades relacionadas con la fase, las cuales incluyen un mínimo de 20 horas en horario laboral.	3
El equipo tiene poca experiencia con iniciativas que han tomado, pero ha investigado posibles modelo de negocio y/o opciones de apoyo para su idea y - de ingresar a la fase de Descubrimiento de Negocios TIC - cada miembro del equipo dedicaría como mínimo 20 horas semanales a actividades relacionadas con la fase, con un mínimo de 8 horas en horario laboral.	2
El equipo no tiene experiencia tomando iniciativas, tampoco ha adelantado ninguna actividad para desarrollar su idea de negocio y - de ingresar a la fase de Descubrimiento de Negocios TIC - cada miembro del equipo dedicaría menos de 20 horas semanales a actividades relacionadas con la fase.	1

Escalabilidad y relevancia de la idea (factor de ponderación: 40)	Puntaje
La idea responde a una necesidad de mercado y las TIC son el elemento fundamental sobre el cual se plantea el modelo de negocio, haciendo de él un modelo completamente virtual (ej. Waze, WhatsApp).	4
La idea responde a una necesidad de mercado y las TIC son un elemento esencial para el modelo de negocio. Sin embargo, el negocio también tiene una parte presencial (ej. Tappsi, Amazon)	3
No es clara la necesidad de mercado a la que va dirigida la idea de negocio y se observa que las TIC no son una parte esencial del modelo de negocio y este no es escalable (ej. tienda online)	2
No es clara la necesidad de mercado a la que va dirigida la idea de negocio, y se observa que las TIC tienen un papel de menor importancia (ej. Sitio web de un negocio offline)	1

¹ Se entiende por "Mentalidad Emprendedora" la capacidad de una persona de convocar, gestionar, promover, incentivar, motivar y evaluar proyectos en situaciones de incertidumbre o riesgo.

Relación del equipo con la problemática planteada (factor de ponderación: 20)	Puntaje
El equipo conoce a fondo la problemática en que se basa su idea de negocio. Dicha problemática está relacionada con una experiencia demostrable de varios de sus miembros, sea laboral, de estudios u otra, y tiene un impacto directo en su vida personal.	4
El equipo conoce a fondo la problemática en que se basa su idea de negocio. Dicha problemática está relacionada con una experiencia previa demostrable del líder del equipo, sea laboral, de estudios u otra, y tiene un impacto directo en su vida personal.	3
Al menos un miembro del equipo tiene un conocimiento detallado de la problemática en que se basa su idea de negocio. Dicha problemática está relacionada con una experiencia previa demostrable de este miembro del equipo, sea laboral, de estudios u otra, o al menos tiene un impacto directo en su vida personal.	2
El equipo sólo tiene un conocimiento superficial de la problemática en que se basa su idea de negocio. No existe relación con una experiencia previa demostrable de sus miembros, ni se ven afectados directamente por ella.	1

2. CRITERIOS DE EVALUACIÓN SEGUNDA ETAPA:

2.1. Durante la evaluación, cada evaluador asignará a un puntaje para cada uno de los criterios que se encuentran a continuación. Una vez asignado el puntaje por evaluador, el panel de evaluadores asignará un puntaje consensuado. Quienes obtengan la puntuación requerida para ser seleccionados en esta última fase, ingresarán al banco de elegibles

2.2. Los equipos citados para la evaluación presencial ante el panel de evaluación deberán ceñirse a las siguientes directrices:

- a) Cada equipo contará con dos (2) minutos para la presentación de su propuesta y la sustentación de su postulación. Ver Anexo No. 3 “Lineamientos sustentación de proyectos”.
- b) Cada equipo responderá durante un máximo de hasta diez (10) minutos preguntas del panel de evaluación.

2.3. En caso de empate de dos o más equipos se procederá de acuerdo a lo establecido en el literal c del numeral 10.2. de los términos de la invitación.

2.4. Descripción de los criterios y asignación de puntajes, segunda etapa de la evaluación:

A continuación se explica cómo se obtendrán estos puntajes:

Equipo emprendedor (factor de ponderación: 40)	Puntaje
El equipo emprendedor está conformado al menos por un integrante con capacidades técnicas para desarrollar el prototipo (programador) y un integrante con capacidad para desarrollar la gestión comercial y de negocios. Además el equipo demuestra conocimiento del sector/industria en la que se desarrolla la idea (<i>expertise</i> temático) y habilidades en diseño.	4
El equipo emprendedor está conformado al menos por un integrante con capacidades técnicas para desarrollar el prototipo (programador) y un integrante con capacidad para desarrollar la gestión comercial y de negocios. Estas personas cuentan con todas las habilidades del punto anterior, pero no es demostrable su experiencia o presentan debilidades en alguna de ellas.	3
El equipo emprendedor está conformado al menos por un integrante con capacidades técnicas para desarrollar el prototipo (programador) y un integrante con capacidad para desarrollar la gestión comercial y de negocios, y al menos una de estos dos: <i>expertise</i> temático o habilidades en diseño.	2
El equipo cuenta mínimo con dos integrantes y demuestran habilidades comerciales y de desarrollo. Los integrantes no demuestran poseer al menos una de estos dos: <i>expertise</i> temático o habilidades en diseño o presentan fuertes debilidades para ejecutar la idea.	1

Propuesta de valor (factor de ponderación: 25)	Puntaje
Propuesta de valor bien definida, diferenciada, innovadora, consistente con la necesidad del cliente, que parece probable y está basada en las TIC. El equipo tiene noción de cómo van generar ingresos para hacer un emprendimiento sostenible.	4
Propuesta de valor definida, consistente con la necesidad del cliente, basada en las TIC, pero sin diferenciación clara. El equipo tiene alguna noción de cómo van generar ingresos para hacer un emprendimiento sostenible.	3
Propuesta de valor definida, se apoya en las TIC, pero sin diferenciación clara y/o sin coherencia con la necesidad del cliente. El equipo no tiene mucha noción de cómo van generar ingresos para hacer un emprendimiento sostenible	2
La propuesta de valor no es clara o es genérica. No es claro cómo resuelve un problema del cliente, ni cómo se apoya en las TIC. El equipo no tiene noción de cómo van generar ingresos para hacer un emprendimiento sostenible	1

Mercado (factor de ponderación: 25)	Puntaje
El emprendedor define un segmento objetivo claro, conoce su competencia, muestra conocimiento en el tamaño del mercado y demuestra que hay una oportunidad real en el mismo. El equipo demuestra capacidades para incursionar en ese mercado.	4
El emprendedor define el segmento objetivo y la oportunidad en el mercado con una menor solidez o no demuestra capacidades para incursionar en el mismo.	3
	2
El segmento de mercado es inexistente o pobremente definido, genérico.	1

Sustentación presencial de la propuesta (pitch) (factor de ponderación: 10)	Puntaje
Clara, concisa y expone con suficiencia todos los puntos relevantes de evaluación.	4
Se entiende el mensaje y el manejo del tiempo es adecuado, se puede mejorar en la precisión de algunos aspectos de la idea de negocio y el emprendimiento.	3
Manejan el tiempo, pero se percibe falta de preparación y precisión en la presentación de los aspectos relevantes.	2
No es clara, mal manejo del tiempo, desorden, no es precisa la explicación del negocio y la propuesta de valor.	1

Nota:

Si en algún momento del proceso de selección o la fase de acompañamiento se identifica que la realidad del equipo no corresponde a la información que suministró, el equipo podrá ser excluido del proceso de acompañamiento.