HERRAMIENTA DE VALORACIÓN

Esta herramienta de valoración permitirá evidenciar el avance realizado en las fases de ideación y validación a través de las metodologías dispuestas en nuestra Ruta de Emprendimiento. Si su puntuación alcanzó el 70% podrá continuar a la fase de formulación, de lo contrario es importante reforzar en las debilidades presentadas para realizar los ajustes respectivos.
Los elementos contenidos en esta valoración fueron:
1. Quien es el emprendedor
2. Identificación de problema o necesidad
3. Segmento de mercado
4. Explicación de la solución (Producto Mínimo Viable)
5. Oportunidad comercial
6. Avances a la fecha del proyecto
7. Competencia
8. Canales
9. Proyección Financiera
10. Equipo de trabajo

DATOS EMPRENDEDOR	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	PROYECTO	TOTAL	OBSERVACIONES JURADO 1 Gloria Johanna Marroquin Rodriguez	OBSERVACIONES JURADO 2 Raúl Antonio Sánchez Alfonso	OBSERVACIONES JURADO 3 Andrés Mauricio González Piedrahita
Juan Diego Gómez Ramírez	1110587815	Empresa de abonos del Tolima	71,00%	El emprendedor tiene una idea de negocio de abonos organicos ASPECTOS A MEJORAR EN SU MODELO DE NEGOCIO Y PITCH Validación: el emprendedor ha realizado el producto, sin embargo es importante una validación tecnica con pruebas de laboratorio que le permitan tener un respaldo de su funcionamiento y efectividad De igual manera, requiere una validación mas solida en el mercado objetivo, puesto que a la fecha	Conoce la idea de negocio y modelo planteado, identifica el segmento de mercado al cual va dirigido el proyecto. Aunque tiene un avance tecnico de la producción del abono, se recomienda ir a Tecnoparque para la realización de la ficha tecnica y demás pruebas de laboratorio para el adecuado funcionamiento del mismo.	El emprendedor muestra propiedad en el discurso en cuanto al planteamiento del problema y en la identificación de su solución, sin embargo se recomienda validar mejor el mercado e identificar competidores directos en el Tolima
Angelica Tatiana Leal Ríos	1110458568	Alma	79,33%	La idea de negocio y el modelo esta acorde con el tema turístico La emprendedora presenta buen dominio del tema Se identifica un modelo de negocio con validación de mercado, ventas mensuales y clientes que lo evidencian	La emprendedora demuestra conocimiento de la idea de negocio, identifica los segmentos de negocio a los cuales va dirigido, tiene validado el modelo ya que tiene ventas y actualmente busca un crecimiento mediante la implementación de una cabaña familiar y un area de esparcimiento.	La emprendedora muestra propiedad en el discurso en cuanto al planteamiento del problema, la identificación de su mercado y quienes son sus clientes, también tiene un mercado validado y unos ingresos mensuales que se pueden potenciar. Se recomienda revisar las ofertas de la competencia en otros sectores de la ciudad.
Norma Arteaga	38255605	Industria de Alimentos POPOCHE.	71,33%	El modelo de negocio presentado es consistente RECOMENDACIONES Definir claramamente su mercado objetivo y nicho de mercado	tecnica del producto de acuerdo con proceso realizado en tecnoparque. Ha validad ventas formales con clientes y espera poder realizar el monatje industrial para la producción del producto.	La emprendedora muestra propiedad en el discurso en cuanto a su modelo, tiene un mercado validado a pequeña escala pero potencialmente ampliable. Hace una presentación clara del modelo.
Verónica Catherine Chamorro Ríos	1110530310	Energy Parking	70,67%	Modelo de negocio del área tecnologica, con validación de mercado RECOMENDACIONES Buscar elementos de protección de los desarollos tecnologicos realizados	Se tiene el modelo de negocio implementado, se propone un desarrollo innovador de la prestación de servicios de parqueadero. Se identifican ventas validadas.	recomienda revisar mejor la competencia, que sea un poco más localizada, el sector donde se ubica el proyecto está creciendo rapidamente pero también hay oferta. El componente innovador es interesante, la nómina es alta.
Camilo Alberto Arbeláez Villegas	93362878	Imagro Orgánicos	72,00%	Cuenta con un producto y pruebas que ha realizado en diferentes cultivos Se identifica un buen equipo de trabajo RECOMEDACIONES	tecnico en la producción. Tiene un buen equipo de trabajo, ya que requiere realizar el proceso de la certificación ICA, cuenta con la participación de personas idoneas para la producción y el cumplimiento de los requisitos legales. Se recomienda identificar en	problema y la identificación de su solución, conoce muy bien los componentes técnicos de su modelo e identifica perfectamente su competencia, las vías de acceso a los clientes y cuenta con un equipo de trabajo consolidado, sin embargo no se presenta
María Jimena Gutiérrez	65746709	Ikigai"Equilibrio y Armonia"	71,00%	Cuenta con clientes relevantes Se identifican estrategias de ventas y comunicaciones La emprendedora ya realiza los servicios	de negocios y identifica la inversión que requiere para el proyecto. Cuenta con equipo de trabajo adecuado, ha validdo los servicios del modelo de negocio mediante ventas realizadas.	problema, la identificación de su mercado y quienes son sus clientes, cuenta con un mercado validado especialmente institucional. Se recomienda revisar las inversiones y el capital humano.
Lida Villanueva Gómez	65734884	Proyecto de producción de chocolate artesanal con infusión de cítricos	72,33%	Producto desarrollado por tecnoparque La empresa tiene lugar de trabajo Ya registra ventas	a la producción de cacao con 1,4 hectareas sembradas. Se propone montar la planta de producción de chocolate 100% puro, para lo cual ya tiene identificado un lugar en el municipio de San Luis Tolima con algún avance en las adecuaciones. El modelo de	muestra propiedad en el discurso en cuanto al planteamiento del problema e identificación de su solución, conoce muy bien su producto y se ha asesorado muy bien en la parte técnica. Tiene validación del mercado por ventas
Luis Hernando Morales Arias	14258734	Comercialización de café	73,33%	El modelo de negocio es de café en el municipio de Planadas El emprendedor tiene su modelo de negocio validado con ventas en su municipio e Ibagué	un maquilador que apoya el proceso de producción, requiere la inversión para la compra de maquinaria y equipo, además de los muebles y equipos de comunicaciones requeridos para el montaje de la planta de producción del café tostado y molido.	problema e identificación de su solución, conoce muy bien su producto y su competencia, cuenta con un mercado validado, con ventas recurrentes y con proyecciones de ventas claras.
Esperanza Arteaga Hernández	51906667	Restaurante Bar Circo Massimo	70,00%	Ubicación estrategica Se tiene identificado un buen mercado potencial RECOMENDACIONES	Revisar perfil del emprendedor - Tiene formación relacionada con la idea de negocio. Igulmente demuestra la experiencia en el modelo de negocio, tiene validado el modelo mediante ventas y conoce el segmento de negocio objetivo del proyecto.	problema e identificación de su solución, tiene una idea innovadora en la oferta de restaurantes actual y tiene muy buenas estrategias de difusión, sin emabargo e recomienda revisar el estudio de la competencia, no se están tomando en cuenta los
Vayza García Vanegas	1106900348	Karons boutique	70,00%	Le emprendedora ya cuenta con local comercial y ventas RECOMENDACIONES Realizar el pitch desde un computador, pues que se realizó desde un celular y al compartir pantalla no se alcanza a ver de forma clara la presentación Identificar la innovación en su modelo de negocio, producto y proceso.	Al ser un modelo de negocio enfocado en la compra y distribución de las prendas de vestir no se identifica la innovación implementada en el mismo. Debido a que se conecto desde un celular no se pudo ver correctamente la presentación. Se identifica que tiene validado el modelo, actualmente tiene ventas y requiere la inversión para un crecimiento en ventas.	problema e identificación de su solución, hace un muy buen estudio del mercado, usa herramientas digitales para sus ventas, cuenta con alianzas para pagos por crédito. Tiene muy claro el equipo de trabajo.Se recomienda revisar la estructura de costos y el valor agregado, pues aunque habla de exclusividad en las prendas no es tan claro debido a que no hace producción, también se recomienda profundizar en las
Johanna Barón Borda	1110566295	Programa de formación financiera práctica	65,00%	RECOMENDACIONES Optimización del tiempo del pitch - No se pudo evidenciar el equipo de trabajo Requiere mejorar los resultados de validación de mercados con mas clientes , si bien ha realizado inventigación de mercados se requiere llevar de forma mas amplia el modelo de negocios a la	tecnica y comercial del modelo. Se recomienda identificar mejor la inversión requerida y los procesos de comercialización de los servicios de educación financiera, además de fortalecer los procesos de validación del modelo, a pesar de tener clientes se debe	mercado y los servicios puntuales que ofrece no son claros. Se recomienda revisar la competencia, hay muchos podcast y canales de YouTube que de manera gratuita aunque no compiten en asesorias puntuales si hacen educación financiera masiva.
Daniel Mauricio Cano Fajardo	1110574132	SM ENGINEERING	70,33%	Se identifica un mercado competidor Se tiene identificados clientes potenciales El emprendedor manifiesta ventas mensuales de 4 millones	El perfil del emprendedor esta muy relacionado con la idea de negocio, actualmente tiene pocos clientes pero ingresos adecuados de los servicios prestados. Ha validado el modelo con 4 clientes pero comenta que espera creecer y llegar a mas clientes.	problema e identificación de su solución, conoce muy bien su servicio, cuenta con un mercado muy pequeño actualmente pero con ventas significativas para la dimensión de este, aunque tiene un mercado potencial se recomienda revisar las proyecciones de
Jorge Alberto Motta Suarez	1106397137	Producción de tilapia	77,00%	El emprendedor tiene experiencia Se tiene un impacto ambiental amigable Se tiene un impacto social con pequeños productores	implementación de tecnología en el proceso de areación. Ha validado el modelo mediante las ventas a clientes, busca aumentar su producción mediante la creación de mas estanques.	ambientalmente, reconoce muy bien su competencia y cree poder competir en precio. Tiene muy buena dinámica en cuanto a la atención digital. Tiene una infraestructura bien adelantada,
Fabiola Triana Higuera	51683993	cría y ventade tilapia roja	0,00%	No se presento	No se presento	No se presentó
Olga Lucia Zamora Portela	65775268	Maria Dulce repostería	72,67%	Se tiene validacion de mercados solida Se conoce el sector y las tendencias de mercado Identifican el mercado objetivo y lo cuantifican	obtener los recurso para desarrollar el modelo Innovador de preparación de tortas personalizadas en poco tiempo, incluyendo los toppings, cremas y toda la torta como por ejemplo Subway donde se realizan preparaciones en tiempo real. Actualmente	hace un muy buen estudio de mercado, tiene componente innovador, particularmente en la experiencia que ofrece. Cuenta con un avance importante en cuanto a redes sociales.
Said Montealegre Góngora	1110575033	Studio Xulo	70,00%	Se tiene identificado el mercado objetivo enfocado en emprendedores del sector gastronomico Se tienen inversiones realizadas con recursos propios Se tiene 6 clientes mensuales	Modelo de negocios de estudios audiovisuales. El emprendedor es comunicador social con experiencia en el sector audiovisual, conoce su modelo de negocio y ha validado el mismo con ventas.	experiencia y ventas validadas a pequeña escala. Reconoce la competencia e identifica su ventaja competitiva frente a esta; sin embargo se recomienda definir el portafolio, así como revisar las proyecciones.

Yenny Natalia Vidal Soto	28.559.935	Grandes Diseños	70,33%	La emprendedora tiene validación de su idea de negocios Ha desarrollado prototipos Tiene definido el mercado objetivo	Ingeniera industrial con experiencia en el área de diseño de modas desde el año 2004. Tiene validado el modelo de negocio, mediante ventas y diseños propios, personalizados.	La emprendedora tiene experiencia en el sector textil y la empresa viene operando desde 2017. Ha vendido algunos prototipos voz a voz. El interes de los usuarios le ha servido como estudio de mercado. Reconoce muy bien su competencia y los canales de comunicación para llegar al público,
Natalia Echeverry Pinzon	0	UNIASMED	74,67%	Modelo de negocio con validacion en el mercado La emprendedora tiene clientes permanentes Se cuenta con equipos e infraestructura	La emprendedora conoce su modelo de negocio y esta actualmente prestando los servicios de atención a adulto mayo, tramitodología y demás actividades presentadas. Se identifica el avance y el segmento objetivo al cual va dirigido el modelo de negocio.	La emprendedora tiene claridad sobre el estado de problema e identificación de su solución, conoce muy bien su portafolio de servicio, identifica un mercado potencial para su modelo, y esta operando consistentemente en ese mercado.
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	20,00%	0	0	0