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

ORIENTADOR ASIGNADO	DATOS EMPRENDEDOR	DOCUMENTO DE IDENTIDAD		PROYECTO	TOTAL	OBSERVACIONES JURADO 1 Alexandra Mesa Rivera	OBSERVACIONES JURADO 2 Derly Andrea Parrado	OBSERVACIONES JURADO 3 Yudy Cardenas	ORIENTADOR ASIGNADO
DERLY PARRADO-CEL:3185274554	Diana Carolina Gómez Muñoz	1014221931	gomezmunozdianacarolina@gmail.com	PORKY GRASA KETO: Producción y Comercialización de Grasa de cerdo 100% Natural	70,50%	La emprendedora no ha identificado claramente el problema del cliente y se enfoca en las necesidades internas del negocio, lo cual desconecta su propuesta de valor del usuario final. Es necesario aplicar herramientas como el mapa de empatía o el enfoque de Job To Be Done para comprender mejor al cliente. La propuesta está centrada en lo que la empresa ofrece y no en lo que el cliente realmente necesita, por lo que se recomienda usar el Lienzo de Propuesta de Valor para alinear ambas perspectivas. Además, no se evidencia el uso de metodologías de ideación centradas en el cliente ni validación del mercado, lo cual requiere incorporar enfoques como Design Thinking y Lean Startup. La investigación del cliente es superficial, por lo que se sugiere profundizar mediante entrevistas, encuestas o pruebas de producto. Finalmente, la proyección financiera es débil y no tiene unidades de medida claras, lo que limita su análisis. Es fundamental estandarizar las unidades y definir indicadores financieros clave para evaluar la viabilidad del negocio.	Emprendedora profesional en Ingeniería de Minas, con una trayectoria de 2 años y 6 meses al frente de su empresa. Reporta ventas mensuales aproximadas de 22 millones de pesos. El producto cuenta con registro INVIMA y está orientado a un mercado específico; sin embargo, durante la presentación no se evidenció con claridad la necesidad concreta del segmento objetivo. Se considera que el producto tiene un buen nivel de calidad y un importante potencial de crecimiento en el mercado. No obstante, la emprendedora no presentó cifras precisas sobre las ventas actuales, y se observaron contradicciones entre el valor reportado de ventas mensuales y las respuestas dadas a lo largo de la jornada. Se recomienda para convocatoria popular	La emprendedora debe mejorar la presentación de su modelo de negocio, no tiene claro el problema de su cliente. El producto tiene alto potencial y se destaca que ya tiene INVIMA. Puede mejorar aspectos innovadores y estudio de mercado. Se recomienda para Economia Popular.	**DERLY PARRADO-CEL:3185274554**
Alexandra Mesa Rivera-3144130392	Alvaro Andres Perez Bernal	1110562058	aaperez1014@gmail.com	DIVERSO COCINA	88,00%	La panadería de cocina diversa actualmente funciona bajo el modelo de cocina oculta, lo que le permite una operación eficiente enfocada en clientes institucionales como el Concejo Municipal y la Gobernación del Tolima. Esta base le otorga un respaldo importante en términos de calidad y confiabilidad. Sin embargo, si se desea competir en una convocatoria nacional, es necesario revisar aspectos clave del modelo de negocio para potenciar su competitividad.	Emprendedor con competencias academicas y laborales relacionadas con la idea de negocio. Es un emprendimiento que viene hace 8 años en marcha, con la identificación clara de su mercado objetivo. Es un joven emprendedor que tiene claras las cifras de su proyecto y ha tenido una validación de mercado importante	El emprendimiento cuenta con una base sólida: una operación eficiente bajo el modelo de cocina oculta, tiene un enfoque claramente diferenciado al ofrecer productos de línea saludable dirigidos a personas con diabetes, lo cual representa un valor agregado frente al mercado tradicional. Además, el emprendedor demuestra competencias académicas y experiencia laboral coherentes con su proyecto, y maneja con claridad las cifras y el mercado objetivo, lo cual refuerza su propuesta de valor. Para avanzar hacia una convocatoria nacional, se recomienda revisar algunos aspectos clave del modelo de negocio, como la propuesta de escalabilidad, el posicionamiento de marca y el canal de distribución.	**Alexandra Mesa Rivera-3144130392**
Alexandra Mesa Rivera-3144130392	DUVIAN FABIAN MONTAÑO CASTAÑEDA	1006027815	duvian.montano@unisarc.edu.co	Ganadería TERRAGAN	82,67%	El modelo de negocio de producción ganadera presentado por el emprendedor se enfoca en el manejo de ganado de doble propósito, combinando la producción de carne y leche. El emprendedor demuestra conocimientos técnicos en el área, lo cual es una base sólida para la ejecución del proyecto. Además, el modelo es viable en la medida en que ya cuenta con un predio adecuado para la actividad y una producción establecida en el municipio de Planadas, Tolima, lo que le da una ventaja en términos de acceso a recursos naturales y experiencia previa. Una de las fortalezas principales del modelo es su enfoque hacia una ganadería de bajo impacto ambiental, alineándose con las tendencias actuales de sostenibilidad y producción responsable. Esta visión puede convertirse en un diferenciador clave frente a otros productores tradicionales, siempre que se incorpore una estrategia clara para su implementación, seguimiento y certificación. Sin embargo, es necesario fortalecer los elementos técnicos de esta propuesta ambiental, detallando prácticas específicas como el manejo de pasturas sostenibles, la rotación de potreros, el uso racional del agua, la conservación de suelos, y la integración de sistemas silvopastriles o agroecológicos. Para potenciar el modelo, se sugiere además estructurar con mayor claridad su propuesta de valor, establecer canales de comercialización diferenciados y construir una estrategia de visibilización que destaque su compromiso con la producción limpia. También es fundamental integrar elementos de formalización, planeación financiera, y gestión del riesgo, que permitan proyectar el crecimiento del negocio y su acceso a mercados más exigentes o a convocatorias que promuevan la producción agropecuaria sostenible.	Emprendedor con experiencia en el sector ganadero, validación de mercado, cuenta con 12 vacas y una finca de 25 hectareas. Tiene clara su competencia y la innovación en su producto. Muestra manejo del tema	Considerable nivel de conocimiento y experiencia. La problemática o necesidad está bien definida y justificada con datos o evidencia. Identifica con claridad a su segmento de mercado y lo describe con características clave. Comprende sus necesidades, hábitos y comportamientos de compra. La solución es clara y bien definida, con un enfoque preciso en el problema identificado. Se evidencia un grado significativo de innovación en el producto o servicio. Ha validado su propuesta con clientes o usuarios y ha obtenido retroalimentación positiva. Identifica con claridad a sus competidores y entiende sus fortalezas y debilidades. Su ventaja competitiva es clara y le permite diferenciarse en el mercado. Tiene experiencia y ventas actuales.	**Alexandra Mesa Rivera-3144130392**
Andrea Ortiz-3183380604	HECTOR JULIO PAVA VASQUEZ	6018085	manitectolima@gmail.com	GUACAMOLE DON PANCHO	82,00%	El modelo de negocio de producción de guacamole cuenta con una unidad productiva funcional, lo que indica que el emprendedor ha logrado establecer los procesos básicos de producción y garantizar la elaboración de un producto con valor agregado. Esta base permite proyectar el crecimiento del negocio siempre que se aborden de manera estratégica los aspectos comerciales. El principal reto identificado es el fortalecimiento de los canales de comercialización. Actualmente, el modelo presenta una limitada capacidad para llegar a nuevos clientes y asegurar ventas constantes, lo cual restringe su crecimiento y sostenibilidad. Es necesario diseñar una estrategia comercial que incluya la identificación de canales adecuados (tiendas saludables, supermercados, mercados campesinos, ferias, canales digitales, entre otros), la estructuración de una propuesta de valor diferenciada, y la generación de alianzas estratégicas que le permitan ampliar su presencia en el mercado.	El emprendedor demuestra tener un alto nivel de conocimiento y experiencia en la idea de negocio, identifica claramente la problematica, con datos relevantes, tiene claridad de cual es el tipo de cliente que consume su producto y del tipo de cliente que lo compra, es decir, define que sus clientes corresponde al mercado institucional. Cuenta con validación de producto y mercado, producto viable y con registro invima. Ha sido validada con clientes de forma estructurada y cuenta con evidencia sólida de su impacto. Sus ventas muestran un crecimiento progresivo y medible aunque no son muy altas, si son ventas sostenibles y tiene clara las estrategias de mercado a utilizar.	Alto nivel de conocimiento y experiencia. Identifica una problemática o necesidad precisa, con datos, tendencias o insights relevantes. Identifica con claridad a su segmento de mercado y lo describe con características clave. Comprende sus necesidades, hábitos y comportamientos de compra. Cuenta con clientes activos y recurrentes. Sus ventas muestran un crecimiento progresivo y medible. Identifica con claridad a sus competidores y entiende sus fortalezas y debilidades. Su ventaja competitiva es clara y le permite diferenciarse en el mercado. Importante profundizar en el plan de mercadeo en relación al consumidor final a fin de fidelizar y garantizar la recompra.	**Andrea Ortiz-3183380604**

GISSELLE RODRIGUEZ CEL:3015170145	LEIDY JULIETH RINCON VELASQUEZ	1070616290	contactoleidyrincon@gmail.com	La Postrería Ibagué	81,00%	Modelo de negocio con validación de mercado y proceso innovador rentable	La emprendedora muestra conocimiento en el negocio, tiene ventas mensuales que hacen sostenible el mismo en el mercado, se muestra producto innovador.	Alto nivel de conocimiento y experiencia. La problemática o necesidad está bien definida y justificada con datos o evidencia. Identifica con claridad a su segmento de mercado y lo describe con características clave. Comprende sus necesidades, hábitos y comportamientos de compra. La solución es totalmente clara, especifica y responde directamente a la problemática identificada. Es altamente innovadora, diferenciadora y con potencial disruptivo en el mercado. Ha sido validada con clientes de forma estructurada y cuenta con evidencia sólida de su impacto.	**GISSELLE RODRIGUEZ CEL:3015170145**
Cristian Daza-3138058714	Angie Tatiana Castro Santana	1006117172	angie.castro@uninavarra.edu.co	Local de comida saludable	75,33%	El emprendimiento ya funciona, vende sus productos, es importante aclarar el factor de innovación y la inversión	La emprendedora es abogada, demuestra conocimiento, experiencia y ventas de su emprendimiento. Ademas evidencia una rentabilidad considerable de su idea de negocio lo que demuestra ser un proyecto prometedor	La emprendedora es abogada, se ha capacitado en el tema del proyecto sobre alimentos saludables. Tiee identificado el mercado, estretegias de mercadeo ya definidas. Produce y comercializa los productos ya, cuenta con sede propia donde ofrece los productos. El proyecto funciona en Ibagué	**Cristian Daza-3138058714**
Antonio Alvira-3103206263	cindy ospina lozano	1106398432	ospinalozanoc@gmail.com	Renacer la Granja-Avicultura	74,00%	El emprendimiento ya funciona, aclarar el factor de innovación	La emprendedora es aprendiz SENA, demuestra conocimiento, experiencia y ventas de su emprendimiento. Ademas evidencia una rentabilidad considerable de su idea de negocio lo que demuestra ser un proyecto prometedor	Es un proyecto rural en Purificación avícola, la emprendedora es profesional. Granja autosostenible, no afecta el medio ambiente, gallinas ponedoras con alimentación diferenciada. Ya producen los huevos y cuenta con clientes.Cuenta con validación de clientes, tiene un terreno propio y está registrada como persona natural.	**Antonio Alvira-3103206263**
Cristian Daza-3138058714	veronica caterine chamorro rios	1110530310	veronik-10-21@hotmail.com	POLLERIA PERUANA	83,33%	la emprendedora posee el negocio, se destaca el tema del factor de innovación del neocoi	La emprendedora es contadora publica. demuestra conocimiento, experiencia y ventas de su emprendimiento. Ademas evidencia una rentabilidad considerable de su idea de negocio lo que demuestra ser un proyecto prometedor	La emprendedora es tecnóloga y profesional en contaduría, con cursos en alimentos. El negocio es del sector alimenticio, una pollería. Cuenta con el sitio en la zona de la plazoleta de comidas de Calambeo Ibagué, cuenta con clientes y han validado el producto y el mercado. Tienen ya un año en el mercado. Tienen uso del suelo y permisos de la secretaría de salud de Ibagué.	**Cristian Daza-3138058714**
GISSELLE RODRIGUEZ CEL:3015170145	otoniel peralta garnica	14252726	otoniel.peralta@hotmail.com	Tienda de cafes especiales	72,00%	El emprendedor posee experiencia en el negocio del café	El emprendedor es experto en el tema cafetero donde destaca su producto minimo viable. Cuenta con ventas y alianzas estrategicas en cuanto a la comercializacion de su producto	El emprendedor es técnico en mecánica y se capacitó en café, tiene un negocio de café especial en Mariquita. La innovación está en el tipo de negocio que va a implementar. Tiene definido los segmentos de mercados, piensa tostar el café y ofrecer marca propia. Cafés saborizados con especies y/o licor. Ofrecer cafeses especiales de otros productores.	**GISSELLE RODRIGUEZ CEL:3015170145**

RAUL ALFONSO SANCHEZ-3175767133	Juan Felipe Valbuena Rodríguez	1110468629	pipevalbuena@gmail.com	Films to grow	85,00%	El emprendedor posee experencia, tiene ventas de 12 millones al mes, posee clientes reconocidos en el mercado	El emprendedor demuestra conocimientos amplios en temas de tecnicas audiovisuales. Es un emprendedor bastante preparado en aspectos comerciales, tecnicos, financieros y legales	Emprendedor es publicista, con experiencia en el sector, generando campañas audiovisuales. Cuenta con experiencia especifica en el sector. Cuenta con equipos requeridos para la prestación del servicio. Tiene ventas por los servicios que presta, funciona como persona natural, no está constituido.	**RAUL ALFONSO SANCHEZ-3175767133**
YUDY CARDENAS-3164157304	JENNY VANESA JIMENEZ PUENTES	1014251069	angie.castro@uninavarra.edu.co	BioZentrica	73,67%	La emprendedora tiene 6 meses en el mercado, con ventas mensuales de 1 millon, debe aclarar el factor de innovación	La emprendedora es abogada, demuestra conocimiento, experiencia y ventas de su emprendimiento. Ademas evidencia una rentabilidad considerable de su idea de negocio lo que demuestra ser un proyecto prometedor	La emprendedora es profesional y técnica. Tiene bien definido el problema y el mercado. Maneja redes sociales, ya poroduce y ofrece el producto, tiene ventas y cultiva en Mariquita. El mercado lo tiene validado, conoce los procesos.	**YUDY CARDENAS-3164157304**
Johanna Marroquín -3103196910	Maribel Hernández Quintero	52195951	ospinalozanoc@gmail.com	Tintico Consultores	72,00%	Se le recomienda aclarar el nicho de mercado y el factor de diferenciacion	Emprendedora abogada de la Universidad externado de Colombia. Cuenta con proceso de creacion de software por parte de tecnoparque, lo que da credibilidad dentro de la validacion de sus servicios. Se recomienda ajustar sus cifras financieras ya que esta exhibiendo una rentabilidad astronomica que muy facilmente supera las ventas que en cuanto a numeros es mayor a lo que pueda darle fondo emprender.	La emprendedora es profesional en derecho con dos especializaciones y maestría. El proyecto es de capacitación en temas especificos de derecho comercial, laboral y propiedad industrial, contabilad, tributrio y financiero. Asesorar empresas consolidadas a nivel nacional, asociaciones en el manejo de propiedad intelectual. En la innovación ofrecen un software para la prestación de los servicios, software que se desarrolló con Tecnoparque. Llevan funcionando un año, tieen ya contratos reciben ingresos por la venta de los servicios.	**Johanna Marroquín -3103196910**
Antonio Alvira-3103206263	Erika Natalia Guapacho Soto	1192750407	veronik-10-21@hotmail.com	Pisicula comercialización de cachama y mojara mi idea inicio por la falda oferta en la zona	72,67%	La emprendedora posee experiencia, el negocio ya tiene ventas	La emprendedora es técnica y tecnóloga, es un proyecto piscícola en el Espinal. Cuentan con un estanque en tierra donde producen mojarra y cachama, ya comercializan el producto.Cuentan con aireadores, la tienen en arriendo. Conocen la normativa del sector y ya están gestionando el uso del suelo y el permiso de concesión de agua.	La emprendedora es técnica y tecnóloga, es un proyecto piscícola en el Espinal. Cuentan con un estanque en tierra donde producen mojarra y cachama, ya comercializan el producto. Piensan en crecer para llegar a 6 estanques, han validado el mercado. Cuentan con aireadores, no tienen terreno propio, la tienen en arriendo. Conocen la normativa del sector y ya están gestionando el uso del suelo y el permiso de concesión de agua.	**Antonio Alvira-3103206263**
DIANA SALAS-3202837895	Leonardo Galeano Muñoz	93414268	pipevalbuena@gmail.com	Yawado Sportswear	79,67%	Emprendimiento con componente innovador, poseen mas de 200 clientes, poseen validación de mercado	El emprendedor es administrador de mercadeo, publicidad y ventas. Es un proyecto ambicioso y claramente muestra viabilidad comercial, tecnica, legal y financiera	El emprendedor es profesional, especialista en mercadeo. Tiene escuela de artes marciales, cinturón de mercadeo. Cursos de confección. La solución es la confección de uniformes para la práctica de las artes marciales. Los productos han sido validados con los clientes, ya lo comercializan. Cuentan con 6 años de antiguedad, la planta está en la ciudad de Ibagué, cuentan con equipos ya que serian el aporte del emprendedor.	**DIANA SALAS-3202837895**

DIANA SALAS-3202837895	Andres Felipe Perez Sierra	1108206142	a.felipe.perez21@gmail.com	SKYFILMS	77,67%	Revisar el plan de inversión	El emprendedor cuenta con estudios de Ingenieria aeronautica y es piloto de drones profesional. Posee amplio conocimiento y experiencia en el tema, donde documenta tambien los clientes. Su producto mínimo viable se basa en la seguridad operacional gracias al empleo de drones. Se recomienda revisar los recursos a solicitar a Fondo Emprender ya que debe tomar en cuenta para pedir dinero para pago de nomina, publicidad,etc.	El emprendedor es profesional como ingeniero aeronáutico, piloto certificado de drones. Ofrecen servicios de grabación y transmisión de eventos con drones. Están por la certificación de la aeronática civil. Ya han ofrecido servicios a empresas para publiciad, en conciertos y eventos deportivos. Requieren un Dron especializado para mejorar calidad de las producciones y lentes especializados. Cuentan con clientes a nivel nacional.	**DIANA SALAS-3202837895**