

ANEXO N° 6

Criterios de Evaluación del Comité de Evaluación Regional

Para efectuar la evaluación final, el Comité de Evaluación Regional (CER) analiza las ideas de negocio que llegaron a esta etapa. Esto debe hacerse considerando los recursos disponibles en la Dirección Regional para la presente convocatoria, en base a los cuales se deberá establecer una lista final de postulantes seleccionados/as y una lista de espera, además de los siguientes antecedentes y criterios:

1- **Potencial de la Idea de Negocio**, considerando principalmente las fortalezas y debilidades del modelo de negocio descrito en el Formulario de Postulación, la pertinencia de las Acciones de Gestión Empresarial e Inversiones, y recomendaciones por parte del Agente Operador Sercotec.

2- **Fundamentación de la Oportunidad de Negocio**, en consideración al nivel de conocimiento y apropiación del proyecto por parte del emprendedor/a postulante.

3- **Coherencia de la Idea de Negocio**, en relación al objetivo general de la idea de negocio y las actividades estimadas para su desarrollo.

1. El/la postulante se encuentra dentro del grupo etario al momento de la evaluación entre 30 y 54 años de edad.

2. Personas naturales mayores de 18 años del sexo femenino.-.

Esta evaluación se lleva a cabo en base al siguiente detalle:

Criterio	Descripción	Nota	Ponderación
1. Potencial de la Idea de Negocio	Alta proyección: - La Idea presenta fortalezas <u>muy superiores</u> a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas. - Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever una <u>elevada probabilidad de éxito</u> en la implementación del potencial proyecto. - <u>No se aprecian impedimentos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica.	7	35%
	Buena proyección: - La Idea presenta fortalezas <u>superiores</u> a sus debilidades según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas. - Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever <u>una alta probabilidad de éxito</u> en la implementación del potencial proyecto. - <u>No se aprecian impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica.	6	
	Mediana proyección: - La Idea presenta fortalezas <u>levemente superiores</u> a sus debilidades	5	

	<p>según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lo evaluado por el agente operador de Sercotec permite prever <u>cierta probabilidad de éxito</u> en la implementación del potencial proyecto. - <u>No se aprecian impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica. 		
	<p>Escasa proyección:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La Idea presenta debilidades <u>levemente superiores</u> a sus fortalezas según su modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas. - Lo evaluado por el Agente operador de Sercotec permite prever una <u>leve probabilidad</u> de éxito en la implementación del potencial proyecto. - Se aprecia un <u>posible impedimento significativo</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica. 	4	
	<p>Nula proyección:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La Idea presenta debilidades superiores a sus fortalezas según el modelo de negocio, especialmente en términos de las acciones de gestión empresarial y las inversiones estimadas. - Lo evaluado por el agente operador de Sercotec no permite prever alguna probabilidad de éxito en la implementación del potencial proyecto. - Además se aprecian <u>impedimentos significativos</u> para el éxito del proyecto dada su naturaleza y/o localización geográfica. 	2	

criterio	Descripción	Nota	Ponderación
2. Fundamentación de la Oportunidad de Negocio	<ul style="list-style-type: none"> - Existe un elevado conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir de manera destacada los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una excelente justificación respecto al futuro Plan de Trabajo a formular. - Se visualiza una apropiación técnica, financiera y normativa del potencial proyecto por parte del/la postulante. 	7	25%
	<ul style="list-style-type: none"> - Existe un buen conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con claridad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación satisfactoria respecto al futuro Plan de Trabajo a formular. - Se visualiza de manera poco clara la apropiación técnica, financiera o normativa del potencial proyecto por parte del/la postulante. 	6	
	<ul style="list-style-type: none"> - Existe un conocimiento regular del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con cierta dificultad los alcances y resultados de su idea de negocio, realizando una justificación suficiente respecto al futuro Plan de Trabajo a formular. - Se visualiza una baja apropiación del potencial proyecto por parte del/la postulante en dos de los tres ámbitos (técnico, financiero y normativo). 	5	
	<ul style="list-style-type: none"> - Existe un escaso conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o logra transmitir con dificultad los alcances y resultados de su idea de 	4	

	<p>negocio, realizando una justificación deficiente respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.</p> <p>- La apropiación del potencial proyecto por parte del/la postulante, es difusa (dubitativa) en los tres ámbitos (técnico, financiero y normativo).</p>		
	<p>- Existe nulo conocimiento del rubro del negocio y de su mercado (proveedores, evidencia potenciales clientes y/o estima cantidad de clientes) por parte de el/la postulante y/o no logra transmitir con claridad los alcances y resultados de su idea de negocio, no realizando en la práctica una justificación respecto al futuro Plan de Trabajo a formular.</p> <p>- No existe apropiación del potencial proyecto.</p>	2	

Criterio	Descripción del criterio	Nota	Ponderación del ámbito
3. Coherencia de la Idea de Negocio	- Se puede observar un alto nivel de coherencia entre el objetivo general de la Idea de Negocio y/o el sector económico que apunta el potencial proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas.	7	20%
	- Se puede observar un mediano nivel de coherencia entre el objetivo general de la Idea de Negocio y/o el sector económico que apunta el potencial proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas.	5	
	- Se puede observar un bajo nivel de coherencia entre el objetivo general de la Idea de Negocio y/o el sector económico que apunta el potencial proyecto, con las inversiones y acciones de gestión empresarial estimadas.	2	

Criterio	Descripción	Nota	Ponderación
4.- El/la postulante se encuentra dentro del grupo etario al momento de la evaluación entre 30 y 54 años de edad.	Si Cumple	7	10%
	No Cumple	1	

Criterio	Descripción	Nota	Ponderación
5.- Personas naturales mayores de 18 años del sexo femenino.-.	Si Cumple	7	10%
	No Cumple	1	