




**EDICIÓN 2025**

**BASES PARA LA PRESENTACIÓN  
DE LOS PROYECTOS DE  
EMPRENDIMIENTO**

**Pregrado y Posgrado**

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

## 1. Objetivo

Fomentar el espíritu emprendedor y la capacidad de innovar resulta esencial. Esto involucra el estímulo de incentivar la creatividad y potenciar el desarrollo de ideas de negocio disruptivas y soluciones innovadoras que respondan a las necesidades particulares del entorno. Asimismo, se pretende inculcar una mentalidad emprendedora en los participantes, estudiantes y docentes del congreso, promoviendo la colaboración, la perseverancia y una actitud proactiva.

### Ejes Temáticos CIIDEI 2025

#### 1. Gestión de datos y transformación digital:

Aplicación de tecnologías para recolectar, analizar y gestionar datos de manera eficiente en distintos procesos productivos o sociales.

#### 2. Herramientas Lean y Metodologías Ágiles:

Enfoques para optimizar procesos, reducir desperdicios y adaptarse rápidamente a las necesidades del entorno.

#### 3. Sistema Financiero y oportunidades logísticas:

Soluciones relacionadas con medios de pago, acceso financiero, cadenas de suministro y optimización logística.

#### 4. Innovación tecnológica, automatización e Inteligencia Artificial (IA):

Incorporación de tecnologías que aumenten la productividad y el desarrollo de sistemas inteligentes.

#### 5. Tendencias y Modelos de Negocio:

Nuevas propuestas de valor orientadas a las dinámicas emergentes del mercado, incluyendo modelos disruptivos y sostenibles.


## 2. Trabajos a recepcionar

### 2.1. Proyecto de emprendimiento

Se trata de un proyecto orientado a abordar un desafío actual, ofreciendo una solución mediante el diseño y desarrollo de un producto o servicio. Este proceso implica todas las etapas necesarias para la creación de una nueva empresa, desde la planificación y la asignación de recursos hasta la ejecución y puesta en marcha, garantizando de este modo la viabilidad y el éxito de la iniciativa. Asimismo, dicho proyecto puede ser realizado por un equipo de trabajo.

El modelo a usar es el siguiente:

[https://www.canva.com/design/DAGtIX\\_2pzA/wSHUSbtb3DmSr4VOKWSelA/edit?utm\\_content=DAGtIX\\_2pzA&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGtIX_2pzA/wSHUSbtb3DmSr4VOKWSelA/edit?utm_content=DAGtIX_2pzA&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

## 2.2. Elevator Pitch

Un video de presentación dinámico y atractivo creado para causar un impacto inmediato, captar la atención y comunicar de manera concisa la propuesta de valor del producto o servicio en un tiempo máximo de dos minutos.

Público objetivo:

- Socios comerciales potenciales
- Clientes importantes
- Inversores potenciales
- Socios estratégicos


El enfoque del video debe proporcionar una visión clara y responder los siguientes aspectos de manera concisa: Presentación del equipo, funcionamiento, valor agregado del producto o servicio en el mercado, llamado a la acción

Consideraciones adicionales:


- El video debe ser visualmente atractivo y utilizar una variedad de recursos multimedia, como imágenes, videos, gráficos y animaciones.
- El lenguaje debe ser claro, conciso y persuasivo.
- El tono del video debe ser profesional y entusiasta.
- Si utilizan música debe ser de fondo y no distraer la atención del mensaje principal.
- Los cortes bruscos o confusos pueden dificultar la comprensión.
- Si usas subtítulos, debe de ser fáciles de leer y no tapar el rostro o producto.

La rúbrica empleada para evaluar el elevator pitch y la plantilla en Canva es el siguiente:


ENTREGABLE	INDICADOR	1	2	3	4	PUNTAJE
------------	-----------	---	---	---	---	---------

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	


<b>ELEVATOR PITCH</b>	<b>PRESENTACIÓN DEL EQUIPO</b>	No se presenta al equipo.	Se hace una presentación general del equipo, sin detallar funciones ni responsabilidades.	Se presenta adecuadamente al equipo, resaltando los roles y funciones relevantes de cada miembro.	Se realiza una presentación destacada, con énfasis en los roles, responsabilidades y habilidades clave de cada integrante.	
	<b>FUNCIONAMIENTO DEL PRODUCTO O SERVICIO</b>	No presenta ningún soporte visual.	El material visual es poco claro debido al mal uso del fondo, tipografía o disposición de imágenes.	La presentación es atractiva pero tiene exceso de información en cada diapositiva; el contenido resulta interesante pero podría estar mejor distribuido.	La presentación está bien elaborada, es visualmente impactante y facilita la comprensión del contenido mediante un diseño efectivo y bien utilizado durante la exposición.	
	<b>IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA Y SOLUCIÓN</b>	No se define el problema ni se propone una solución concreta.	Se menciona el problema y una posible solución, pero de manera vaga o poco clara.	Se describe con claridad tanto el problema como la solución planteada.	El problema está claramente definido y la solución se explica con profundidad y de manera comprensible.	

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

	<b>PROPUESTA DE VALOR</b>	No se destaca la propuesta de valor del emprendimiento.	Se alude a la propuesta de valor, pero sin resaltar sus ventajas competitivas.	Se presenta de forma clara la propuesta de valor, destacando sus aspectos diferenciadores.	La propuesta de valor se comunica de manera contundente, resaltando sus beneficios clave y ventajas frente a la competencia.	
<b>BUSINESS CANVAS</b>	<b>SOCIOS CLAVES</b>	No se mencionan o están incompletos los aliados estratégicos.	Se identifican, pero con poca claridad o precisión.	Los socios estratégicos están definidos, aunque no totalmente alineados con la naturaleza del negocio.	Se identifican claramente los socios clave y su vínculo con el modelo de negocio es evidente y coherente.	
	<b>ACTIVIDADES CLAVES</b>	Las actividades principales no están descritas o son insuficientes.	Se mencionan actividades clave, pero sin detalle o claridad.	Las actividades clave están definidas, aunque no completamente conectadas con la propuesta de valor.	Se describen con claridad las actividades fundamentales y están bien alineadas con la entrega de valor al cliente.	
	<b>PROPUESTAS DE VALOR</b>	Propuestas de valor faltantes o incompletas.	Se menciona, pero sin precisión ni profundidad.	La propuesta de valor es clara y generalmente responde a las necesidades del cliente.	Se plantea una propuesta única y bien articulada, completamente alineada con lo que busca el cliente.	

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

	<b>RELACIÓN CON CLIENTES</b>	Estrategias faltantes o incompletas.	Las estrategias están presentes, pero poco claras o superficiales.	Se plantean formas claras de mantener a los clientes, aunque no del todo detalladas.	Las estrategias para fidelizar y ampliar la base de clientes están bien definidas y desarrolladas.	
	<b>SEGMENTACIÓN DE CLIENTES</b>	Segmentos de clientes no identificados o inadecuados.	Hay una identificación superficial de los segmentos de mercado.	Se identifican claramente los segmentos, incluyendo información general de sus características.	La segmentación está claramente definida, con un análisis detallado de necesidades y datos demográficos.	
	<b>RECURSOS CLAVE Y CANALES</b>	Recursos clave y canales faltantes o incompletos.	Se mencionan, pero con poca definición o precisión.	Están identificados, aunque falta mayor detalle en algunos aspectos.	Los recursos y canales están claramente definidos, detallados y se consideran fundamentales para el éxito del modelo de negocio.	
	<b>ESTRUCTURA DE COSTES</b>	Costos faltantes o incompletos.	Se presentan, pero sin claridad ni desglose suficiente.	Se identifican y están mayormente alineados, aunque con ciertas omisiones.	Los costos están claramente establecidos, bien explicados y en consonancia con las	

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

					actividades y recursos clave.	
	<b>FUENTE DE INGRESOS</b>	No se explican las fuentes de ingreso o están incompletas.	Se mencionan de forma vaga o poco precisa.	Las fuentes están definidas y son diversas, aunque faltan algunos detalles.	Se describen claramente, son variadas y se presentan con suficiente profundidad y detalle.	


## PUNTAJES

<b>CANTIDAD DE PARÁMETROS EVALUADOS EN LA RÚBRICA:</b>	12 PARÁMETROS
<b>PUNTAJE MÁXIMO POR PARÁMETRO:</b>	4 PUNTOS
<b>PUNTAJE MÍNIMO POR PARÁMETRO:</b>	1 PUNTO
<b>PUNTAJE MÁXIMO ACUMULADO:</b>	48 PUNTOS
<b>PUNTAJE MÍNIMO ACUMULADO:</b>	12 PUNTOS

### 2.3. Exposición Final (Semana central)


Se presenta la siguiente rúbrica a disposición del jurado:

<b>INDICADOR</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>PUNTAJE</b>
------------------	----------	----------	----------	----------	----------------

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

<b>EXPRESIÓN ORAL</b>	Presenta dificultades en el volumen, entonación y uso adecuado del lenguaje.	Utiliza un lenguaje adecuado y correcto, aunque hay fallas en la entonación y volumen.	Se comunica con un lenguaje correcto, con leves problemas en la voz o tono.	La expresión es clara y fluida, con un uso correcto del lenguaje, sin recurrir a muletillas ni errores de forma.	
<b>CALIDAD Y PERTINENCIA DE LOS MATERIALES</b>	No utiliza materiales visuales o los presenta de manera incoherente al explicar el funcionamiento.	El material visual es difícil de leer y la explicación del funcionamiento es poco clara o detallada.	La presentación es atractiva pero sobrecargada de texto, aunque permite entender las características del producto.	El material está bien elaborado, permite una explicación clara y detallada del funcionamiento del producto o servicio.	
<b>DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO</b>	La explicación del proyecto carece de detalles y no refleja originalidad ni creatividad.	La descripción es breve pero poco clara, y muestra escasa innovación o creatividad.	La descripción es precisa y comprensible, aunque no transmite una propuesta auténtica.	Se presenta una descripción clara, completa y destacada, que evidencia conocimiento del producto e innovación.	
<b>IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE INNOVACIÓN</b>	El problema o necesidad planteada no justifica el desarrollo del producto.	El problema es complejo y requiere solución, pero no se relaciona con una propuesta innovadora.	Se identifica una necesidad real del mercado con una propuesta novedosa y bien adaptada.	Se plantea un problema innovador y viable, con una propuesta diferenciadora e integrada con responsabilidad social y uso de tecnologías.	



 <b>CIIDEI</b>	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	


<b>EXPLORACIÓN DE CLIENTES</b>	No se identifican adecuadamente las necesidades del cliente ni se analiza el mercado.	Se reconocen posibles clientes y competidores, pero la estrategia de ingreso al mercado es deficiente.	Se realiza un análisis de mercado acertado, con propuestas viables para posicionar el producto.	Se presenta un estudio de mercado profundo, se identifica claramente a la competencia y se proponen estrategias sólidas y factibles de inserción.	
<b>RESPUESTAS A PREGUNTAS DEL JURADO</b>	El equipo no logra responder a las preguntas planteadas.	El equipo responde con inseguridad y sin demostrar conocimiento; la participación entre los miembros es desigual.	Se responden correctamente las preguntas, aunque algunos integrantes no participan equitativamente.	Las respuestas son claras, seguras y demuestran dominio del tema, con una participación equitativa de todos los integrantes.	

### PUNTAJES

<b>CANTIDAD DE PARÁMETROS EVALUADOS EN LA RÚBRICA:</b>	6 PARÁMETROS
<b>PUNTAJE MÁXIMO POR PARÁMETRO:</b>	4 PUNTOS
<b>PUNTAJE MÍNIMO POR PARÁMETRO:</b>	1 PUNTO
<b>PUNTAJE MÁXIMO ACUMULADO:</b>	24 PUNTOS
<b>PUNTAJE MÍNIMO ACUMULADO:</b>	6 PUNTOS

### 3. Dirigido

El Concurso de Proyectos de Emprendimiento, organizado por el CIIDEI, edición 2025, está dirigido a estudiantes, egresados, bachilleres y titulados de las Escuelas de Ingeniería Industrial, Textil y Confecciones, y Seguridad y Salud en el Trabajo de la FII-UNMSM. Además, invita a participar a estudiantes en general de las distintas Facultades (afines a la carrera de Ingeniería Industrial) de la UNMSM y a estudiantes externos de otras Universidades e Institutos.

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

Carreras afines:

- Ing. Ambiental, Ing. Agroindustrial, etc.
- Ciencias económicas
- Ciencias Administrativas
- Ciencias de la computación

Para inscribir un Proyecto de Emprendimiento, los equipos deben estar conformados por un mínimo de 3 y un máximo de 5 integrantes.

#### 4. Categorías

Se dispondrá de una sola categoría en la cual participarán todos los equipos que se encuentren en las fases de "Idea o Planificación" o "Desarrollo Inicial" de sus proyectos empresariales.

#### 5. Registro y envío de trabajos

Para participar en el Concurso de Proyectos de Emprendimiento, los autores deberán mandar un correo con todo lo detallado en el presente documento. En este correo, el equipo debe ingresar los datos relacionados con su emprendimiento e inscribir a todos los miembros, proporcionando la información requerida. Es fundamental considerar que los equipos deben constar de mínimo tres y máximo cinco integrantes.

El Proyecto de Emprendimiento, en formato PDF, como el video “Elevator Pitch” deberá ser enviado al correo: [atencionciideii.fii@unmsm.edu.pe](mailto:atencionciideii.fii@unmsm.edu.pe). Además, los grupos deben completar y descargar una copia del formato Canva de presentación del proyecto de emprendimiento, guardarlo en formato PDF y enviarlo según corresponda.

**Asunto:** Concurso de Proyectos de Emprendimiento – CIIDEI – Categoría


**Cuerpo:**

Integrantes:

Apellidos y Nombres de investigadores.

Startup:

Nombre del emprendimiento.

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

### Ejemplo:



## 5.1 Cronograma

A continuación se presenta este cronograma a seguir durante el desarrollo del concurso.


ACTIVIDAD	FECHA
1ra convocatoria	21/07 al 03/08
2da convocatoria	04/08 al 10/08
3ra Convocatoria	11/08 al 31/08
Rezagos	15/09 al 05/10
1ra etapa (entrega de entregable: Elevator pitch + Business Canvas)	27/10 al 02/11
Resultados 1ra etapa	03/11 al 07/11
2da etapa: Exposición de trabajos ante jurado (presencial)	10/11
Premiación	14/11

## 6. Directrices de Presentación y Dirección

### 6.1. Directrices para los proyectos de emprendimientos

#### 6.1.1. Aspectos generales

Para la presentación de los emprendimientos se debe de tomar en cuenta los siguientes


	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

puntos:


- Con el fin de participar en el Concurso de Proyectos de Emprendimiento, cada equipo deberá descargar la plantilla oficial proporcionada, la cual servirá para documentar en detalle sus proyectos. Es esencial completar cuidadosamente la información solicitada en los campos indicados y no se permitirá ningún tipo de alteración en el formato original previamente definido.
- El proyecto debe ser presentado por un mínimo de tres y un máximo de cinco autores
- La redacción del proyecto debe realizarse en tercera persona utilizando el procesador MS Word.
- El contenido del trabajo no debe exceder las 10 páginas.
- Es necesario emplear el Sistema Internacional de Unidades (SI).
- Utilizar el punto como símbolo decimal.
- Cuando se utilice una sigla o abreviatura por primera vez en el cuerpo del documento, se debe proporcionar su equivalencia completa seguida de la sigla o abreviatura entre paréntesis. Posteriormente, se empleará únicamente la sigla o abreviatura.

#### 6.1.2. Estructura del documento


- **Título.** Sintetiza y resume la esencia del proyecto emprendedor en pocas palabras.
- **Autor(es).** En la primera hoja se debe adjuntar el primer nombre, apellido paterno y materno.
- **Resumen.** Se expone de manera clara y concisa, en un párrafo corto, el producto o servicio que se presenta, destacando la importancia, el objetivo y la justificación.
- **Datos básicos.** Se indicará la siguiente información del emprendimiento en una sola palabra o frases cortas:
  - ❖ **Nombre del startup:** Palabra o palabras que designan al emprendimiento.
  - ❖ **Nombre del producto o servicio:** Palabra o palabras que designan al producto o servicio.

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

- ❖ **Fase del emprendimiento:** Se especificará si el emprendimiento está en etapa de ideación o planificación, o si ya se encuentra en un estado inicial de desarrollo.
- ❖ **Sector económico:** Mencionar el sector económico al cual apunta el emprendimiento. Estos pueden ser minería, extracción, pesca, cemento, textiles, cerveza y refrescos, maquinaria, productos químicos, muebles, educación, proyectos, manufactura, artes, investigación, finanzas, entre otros.
- ❖ **Tipo de producto o servicio:** Identifica el área a la que pertenece el producto o servicio. entre estas se tiene:
  - **Producto:** Materias primas, comunicación, calzado, perfumería, tecnología, deporte, alimentación, complementos, moda, softwares, belleza, insumos, óptica, educación, salud, entretenimiento, construcción, ecológica, entre otros.
  - **Servicio:** Alimentación, domésticos, interés público, inmobiliarios, despacho y entrega, ingeniería, esparcimiento, educación y cultura, seguros, salud, entre otros.
- ❖ **Tipo de modelo de negocio:** Menciona cómo genera sus ingresos; algunos ejemplos tenemos: marketing de afiliación, venta de productos y/o servicios franquicia o licencia, negocios de suscripción, publicidad, sponsorship e e-mail marketing, crowdsourcing, dropshipping, ayudas públicas y subvenciones.
- **Descripción del emprendimiento.** En este ítem se plantea exponer las cualidades del proyecto, así como las características del producto o servicio.
  - ❖ **Descripción del proyecto:** Describir y narrar en un párrafo breve en qué consiste el proyecto de emprendimiento. Adicionalmente hacer uso de la herramienta “Círculo Dorado” (¿Qué?, ¿Cómo?, ¿Por qué?) para la descripción del proyecto.
  - ❖ **Descripción del producto:** Mencionar las características o cualidades, dimensiones, composición, etc. del producto.
    - **Nombre del producto o servicio:** Palabra(s) que designan al producto o servicio.

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

- **Slogan:** Frase que resalta el valor o característica del producto.
  - **Características:** Cualidades propias del producto, así como, composición, materiales utilizados para elaborarlo, etc.
  - **Diseño del producto o servicio:** Describir el producto o servicio: las dimensiones, paleta de colores, etc.
  - **Funcionalidad:** Describe las características prácticas y utilitarias del producto o servicio.
- **Identificación de oportunidades de innovación.** En este ítem se plantea exponer la necesidad que conllevó a la respuesta de innovación propuesta por el equipo. Contiene tres ejes a considerar.
    - ❖ **Problema u oportunidad.** Describir el problema o necesidad que se plantea solucionar con el emprendimiento.
    - ❖ **Innovación y ventaja competitiva.** Describir el nivel de originalidad aplicado en el desarrollo del emprendimiento y ofrecer una explicación adicional empleando el marco de las "Estrategias Genéricas de Porter" para ilustrar la ventaja competitiva del proyecto. (Rellenar en el modelo dado en la plantilla).
    - ❖ **Integración de tecnologías, conocimientos y/o patentes.** En este punto, los integrantes deben responder las preguntas planteadas:
      - **Pregunta 1:** ¿Se ha incorporado algún avance, hallazgo investigativo, integración tecnológica u otras contribuciones similares al proyecto?
      - **Pregunta 2:** ¿El proyecto se fundamenta en alguna patente disponible para su ejecución, o se trata de una idea innovadora?
  - **Exploración de clientes.** Describir los potenciales clientes del proyecto, así como explorar la competencia para la inserción al mercado. Contiene cuatro ejes a considerar.
    - ❖ **Análisis del cliente.** Rellenar la ficha de segmentación demográfica de clientes y las preguntas específicas planteadas.
    - ❖ **Análisis de la competencia.** Responder cada una de las preguntas:

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	


- **Pregunta 1:** ¿Quiénes son los competidores?
- **Pregunta 2:** ¿Cuáles son los factores de éxito de la competencia?
- **Pregunta 3:** ¿Qué características distinguen a los competidores?

❖ **Actividades planteadas para el ingreso al Mercado.** Describir todas aquellas actividades de ingreso al mercado, considerando las preguntas:

- **Pregunta 1:** ¿Qué actividades se plantea el equipo para conseguir posicionamiento en el mercado?
- **Pregunta 2:** ¿Cómo se planifica el lanzamiento del producto al mercado?
- **Pregunta 3:** ¿Conoce usted las barreras a las que se enfrenta para el ingreso al mercado? Descríbalas (Autorizaciones, licencias, permisos, impuestos, alta inversión, falta de experiencia).

❖ **Implementación del Customer Journey Map.** Se recomienda el uso de Customer Journey Maps para visualizar la experiencia completa del cliente con el producto o servicio. En esta sección, se debe:

- **Definir el Escenario:** Describir el contexto y el objetivo del Customer Journey Map
- **Identificar los Puntos de Contacto:** Enumerar todos los puntos donde el cliente interactúa con el emprendimiento (ej. redes sociales, sitio web, tienda física, email, llamada telefónica).
- **Describir las Etapas del Viaje:** Detallar las fases por las que pasa el cliente (ej. Conciencia, Consideración, Compra, Uso, Lealtad).
- **Analizar Emociones y Puntos de Dolor:** Para cada etapa, identificar las emociones del cliente, sus frustraciones o puntos de dolor, y las oportunidades de mejora.

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	


- **Visualización:** Incluir una representación visual del Customer Journey Map (puede ser un diagrama, una infografía simple o una descripción detallada de las etapas).
  
- **Modelo de Negocio.** Desarrolla la descripción del modelo de negocio que se plantea para el emprendimiento. Para este ítem se pide rellenar el formato de Modelo Bussiness Canvas que contiene la plantilla.
  
- **Prototipado.** Elaborar la simulación del producto final implica la creación del Prototipo 1.0, que permitirá una comprensión más profunda de las características del producto del emprendimiento. Además, se requiere un Storyboard que exhiba el valor funcional del producto de manera clara y efectiva.
  - ❖ **Prototipo 1.0.** Se propone presentar el producto o servicio de manera que pueda ser compartido, evaluado y mejorado para concretar la idea. Para ello, se sugiere la creación de un prototipo mediante una infografía de una página, que muestre de manera detallada el producto del emprendimiento a través de modelado, diseño digital, dibujo, bocetaje, plano, u otras formas visuales pertinentes.
  
  - ❖ **Storyboard.** El Storyboard expone ilustraciones que aparecen en secuencia y que se utilizan como guía para entender la funcionalidad del producto o servicio.

## 6.2. Directrices para el Elevator Pitch

Consiste en un video de presentación y propuesta del emprendimiento.

- El video deberá tener una duración máxima de 2 minutos y se deberán responder principalmente las siguientes cuestiones:
  - ❖ *¿Quién es el equipo?* Presentar a cada miembro del equipo, destacando sus roles y responsabilidades dentro del proyecto.
  
  - ❖ *¿Cuál es el problema y cómo lo estás solucionando?* Identificar claramente el problema que estás abordando, además de describir la solución de manera concisa y detallada.



	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

- ❖ *¿Por qué tu solución es distinta a lo que hay en el mercado?* Enfocarse en destacar las características únicas y diferenciadoras de la solución en comparación con las alternativas existentes.
- ❖ *Mostrar cómo funciona tu producto.* Proporcionar una demostración clara del funcionamiento de tu producto, describiendo paso a paso cómo se utiliza.
- ❖ *¿Por qué deberían escoger mi emprendimiento?* Destacar la propuesta de valor de tu emprendimiento, enfatizando las ventajas competitivas, los beneficios para el cliente, la validación obtenida, entre otros.

El video deberá adjuntarse con el Proyecto de Emprendimiento al correo indicado en el punto VI.

## 7. CRONOGRAMA DE EMPRENDIMIENTO

**10 de noviembre del 2025**

**14 de noviembre del 2025**

**Hora: 17:00 – 20:00 horas**

- o Premiación del 1 puesto.

## 8. Premiación


El CIIDEI premiará a los equipos destacados de la categoría con lo siguiente:

### Primer Lugar:

- Aporte económico de **S/ 250 en efectivo.**
- **3 becas completas** de especialización para el equipo, otorgadas por **Futura, Data & Analítica Avanzada.**
- Certificado de reconocimiento a nombre de la UNMSM-FII.

### Segundo Lugar:

- Aporte económico de **S/ 100 en efectivo.**
- **Semibecas** de especialización para los integrantes, otorgadas por **Futura, Data & Analítica Avanzada.**
- Certificado de reconocimiento a nombre de la UNMSM-FII.

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

### Otros Proyectos:


- Los proyectos de emprendimiento enviados al Congreso y que no obtuvieron los puntajes más altos recibirán una constancia de participación en el CIIDEI-UNMSM

## 9. Consideraciones Finales

1. Los proyectos que demuestren mayor innovación en los ámbitos tecnológico, científico o industrial, y que se alineen con los ejes temáticos, obtendrán una puntuación superior por parte del jurado.
2. Los autores son responsables de asegurar que sus proyectos sean completamente auténticos y originales, garantizando así la integridad intelectual y la genuina innovación dentro del marco de este concurso.
3. La Comisión Organizadora del Congreso revisará los documentos presentados, juzgando su calidad y contenido según los criterios preestablecidos. Si un trabajo no cumple con estos estándares, se dará a los autores la posibilidad de realizar correcciones antes de la evaluación final, lo que asegura un proceso de evaluación riguroso y justo.
4. Los integrantes del proyecto emprendedor deben completar el formulario de inscripción específico para emprendedores del CIIDEI 2025.
5. Los participantes tendrán acceso a una plantilla en formato Word para desarrollar sus proyectos de emprendimiento, la cual deberán rellenar con la información pertinente. Adicionalmente, se les facilitará una plantilla en PDF como referencia y guía.
6. El proceso de evaluación del concurso consta de varias etapas: primero, la Comisión Organizadora realiza una revisión inicial; luego, un panel de jueces del Congreso evalúa los proyectos que cumplen los requisitos. Los tres proyectos con mayor calificación avanzan a la fase de exposición durante el evento principal. Finalmente, el equipo ganador será aquel cuyo proyecto logre la puntuación acumulada más alta entre la segunda y tercera fase de evaluación.
7. Se ofrecerá una retroalimentación detallada a todos los participantes con el fin de fomentar el aprendizaje continuo y la mejora de sus proyectos.

## 10. Números de contacto

- +51 988 533 047
- +51 927 725 521

	<b>TIPO DE DOCUMENTO:</b> BASES Y LINEAMIENTOS	<b>Versión:</b> 4	<b>Fecha de vigencia:</b> 18/05/2025
	<b>TÍTULO:</b> Bases para la presentación del proyecto de emprendimiento - pregrado y posgrado	<b>ELABORADOR:</b> CALIDAD ACADÉMICA	

● +51 976 324 496

## 11. Correo de contacto

[atencionciideii.fii@unmsm.edu.pe](mailto:atencionciideii.fii@unmsm.edu.pe)

**\*\*Sujeto a variaciones previo aviso a los interesados\*\***

La gerencia de Calidad Académica se reserva el derecho a ajustar las categorías en caso lo considere necesario.