

ANEXO I - CRONOGRAMA DE INNOVANDOPY

- Será publicado en la página web www.innovando.gov.py

El MITIC se reserva el derecho de ajustar las fechas por motivos de mejor organización, lo que en su caso será notificado oportunamente a los participantes. La participación de los equipos ganadores en los 14 módulos será de carácter obligatorio, con tolerancia de hasta 1 (una) ausencia para cada equipo. Se destinarán jornadas de trabajo adicionales en las que podrán desarrollar las tareas asignadas en los módulos, que podrá ser utilizados de manera opcional.

ANEXO II – FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN DECLARACIÓN JURADA

| Preguntas sobre el Emprendimiento |
|--|
| ¿Cómo se llama tu proyecto / emprendimiento? |
| |
| ¿Tu emprendimiento tiene base digital? |
| |
| ¿Cómo incorporas lo digital en tu proyecto? |
| |
| ¿De qué ciudad son? |
| |
| Explicar el modelo de negocio que posee el emprendimiento. |
| |
| ¿En qué etapa se encuentra tu emprendimiento? |
| |
| Teléfono de contacto: (todas las comunicaciones oficiales del programa serán remitidas al mismo y serán válidas) |
| |
| E-mail de contacto, (todas las comunicaciones oficiales del programa serán remitidas al mismo y serán válidas) |
| |
| ¿Su emprendimiento ya recibió algún tipo de financiación externa? |
| |
| ¿Qué es nuevo, interesante o diferente acerca de su emprendimiento? |
| |
| ¿Cuál es el problema que quieren solucionar? ¿Cómo se identificaron y que tanto conocen el problema? |
| |
| Si cuentan con algún demo o prototipo, ¿cuál es la URL? Indicar nombre de usuario y contraseña si es necesario. |
| |
| Describir el cliente/usuario al que apuntan. |
| |
| ¿Quiénes son tus competidores? Por favor, indícanos el nombre, ¿el link a su sitio y en qué se diferencian con tu solución? |
| |
| Si ya tienen un producto en marcha, indicar cómo están avanzando. (Cantidad de clientes, métricas de usuarios, ingresos u otros indicadores de progreso) |



| |
|---|
| ¿Cuál es el plan para el próximo año? Adjuntar un archivo y/o compartir el link del Drive, donde nos señalan claramente el plan de crecimiento estratégico para el próximo año. |
| |
| ¿Como tu modelo de negocio está validado? |
| |
| Preguntas para el equipo |
| Miembros del equipo (nombre y apellido, número de Cédula de Identidad, correo, celular) |
| |
| ¿Cuáles son las habilidades de los miembros del equipo? |
| |
| ¿Qué experiencia tienen los fundadores trabajando juntos, antes de este emprendimiento? |
| |
| ¿Cuánto tiempo a la semana dedican al emprendimiento? |
| |
| ¿Por qué este es el equipo indicado para llevar adelante esta idea? Al momento de la inscripción, los participantes declaran bajo fe de juramento no encontrarse en las inhabilidades mencionadas en las presentes bases y condiciones e igualmente, su participación implica la aceptación íntegra de estas bases y condiciones. |
| |



**ANEXO III - CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA SELECCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS QUE SERÁN
EVALUADOS POR EL CSP**

| | |
|--|--------------------------|
| NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO: | |
| INTEGRANTES: | |
| ANEXO III – CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA SELECCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS | Evaluación |
| 1. ¿Qué es nuevo, interesante o diferente acerca de tu Emprendimiento? | Evaluar con 0 - 3 |
| a. Propuesta de valor o grado de diferenciación | 0 |
| 2. Describí el cliente/usuario al que apunta y describí cuál es el problema que está resolviendo para este cliente/usuario. | Evaluar con 0 - 3 |
| a. Identificación integral del problema. | 0 |
| b. Definición de segmento de clientes e identificación de tamaño del mercado potencial. | 0 |
| 3. Análisis y calidad del equipo y propuesta (evolución) | Evaluar con 0 - 3 |
| a. Posee un Producto Mínimo Viable de calidad o mejorado. | |
| b. Potencial de escalabilidad. | 0 |
| c. Experiencia de los integrantes del equipo | 0 |
| d. Equipo diverso y multidisciplinario (Factor excluyente: 1 especialista técnico y 1 comercial) | 0 |
| 4. Compromiso durante la incubación | Evaluar con 0 - 3 |
| a. Flexibilidad y adaptabilidad | |
| b. Iniciativa/Proactividad | |
| c. Colaboración en el equipo y diversidad. | 0 |
| b. Compromiso y presentación de los trabajos realizados en los módulos 0 – Presentó – de 10 entregables 1 – Presentó 10 entregables 2 – Presentó 11 entregables 3 – Presentó todos los entregables | 0 |
| TOTAL | |

ANEXO IV – CRITERIOS DE EVALUACIÓN CSP

Con base en el informe del EQT, el CSP¹ evaluará los siguientes criterios:

| CRITERIO | | MAXIMO PUNTAJE A ASIGNAR | PUNTAJE ASIGNADO |
|---|--|-----------------------------|------------------|
| PRESENTACIÓN Y MATERIAL DE APOYO | ha sido concisa, clara y entendible, se han utilizado imágenes, audiovisual y/o recursos que enriquecen la presentación. | 10% | |
| ORATORIA | actitud y lenguaje no verbal: responde coherentemente a las consultas del CSP, acepta críticas. | 10% | |
| INNOVACIÓN | ha identificado el problema y propuso una solución con grado de innovación y con una propuesta de valor original y/o diferente. Grado de diferenciación y ventajas competitivas generadas a partir de la diferenciación. | 20% | |
| MODELO DE NEGOCIOS | ha dado una propuesta sólida y atractiva para el mercado objetivo cubriendo las barreras de entrada al mismo. | 20% | |
| POTENCIAL DE ESCALABILIDAD | describe adecuadamente el mercado objetivo y plantea crecimiento local e internacional. | 20% | |
| CAPACIDAD DEL EQUIPO EMPRENDEDOR | Complementariedad de los perfiles de los miembros del equipo. Capacidades técnicas y/o tecnológicas del equipo. Habilidades blandas identificadas. | 20% | |

¹ El CSP podrá solicitar información adicional al EQT si lo considerará necesario.