



PERÚ

Ministerio
de EducaciónGobierno Regional
de AncashDirección Regional de
Educación AncashUnidad de Gestión
Educativa Local Huaraz*"Año de la Recuperación y consolidación de la economía peruana"*

Huaraz, 30 MAYO 2025

OFICIO MULTIPLE N° **0169** -2025 -ME /GRA/DREA/UGEL -Hz/AGP -EE -EPT-D

SEÑOR (A):

DIRECTORES DE LAS II.EE -PÚBLICAS Y PRIVADAS-EBR EBA

PRESENTE.-

ASUNTO :COMUNICA BASES DEL CONCURSO CREA Y EMPRENDE -2025 ETAPA
UGEL.REFERENCIA :Resolución Viceministerial N° 051-2025 -MINEDU
PLAN DE TRABAJO DEL AREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

Tengo el agrado de dirigirme a Usted, para saludarle cordialmente y al mismo tiempo manifestarle que en atención a los documentos en referencia, comunicarles las Bases Específicas del Concurso Nacional Crea y Emprende 2025, dirigido a todos los estudiantes de las II.EE públicas y privadas de Educación Básica Regular y estudiantes del ciclo avanzado de EBA, según la categoría de participación que corresponda. Así mismo se comunica las fechas de inscripción y desarrollo de la Etapa Ugel.

- ❖ La etapa Institución Educativa culmina el 03 de setiembre
- ❖ Inscripciones en la Etapa Ugel. Hasta el 05 de setiembre
- ❖ Ejecución del CNCYE y evaluación de los proyectos organizado por la UGEL: Del 09 al 18 de setiembre, en todas las categorías.

El registro de participantes se realiza a partir de la Etapa ugel, a través de la plataforma (SICE), en la página web del Minedu: <https://sice.minedu.gob.pe>.

En caso que al momento de la inscripción se presenten dificultades técnicas en el SICE, estas deberán ser reportadas únicamente a través del correo electrónico creayemprende@minedu.gob.pe

Cualquier orientación agradeceremos comunicarse con el especialista de Educación para el Trabajo Mag. Genny Giovani Sanchez Luciano 958847616.

Es propicia la oportunidad para expresarle las muestras de mi consideración y estima personal.

Atentamente.



BASES

ESPECÍFICAS



Concurso Nacional
Crea y Emprende

2025

MINISTERIO DE EDUCACIÓN

**ANEXO D. BASES ESPECÍFICAS DEL CONCURSO
NACIONAL CREA Y EMPRENDE**

2025

1. Presentación

En el 2013 el MINEDU en alianza estratégica con el Ministerio de la Producción inició la implementación de la estrategia de intervención Crea y Emprende Escolares, con el objetivo de fomentar la cultura emprendedora a partir de la etapa escolar. Desde entonces, desarrollar capacidades vinculadas a la creatividad, el trabajo cooperativo, las habilidades técnicas y con especial énfasis en la gestión y evaluación de proyectos de emprendimiento ha sido el principal objetivo del concurso. Buscando en cada edición promover la resolución creativa e innovadora en el marco de la implementación del CNEB.

El Concurso Nacional Crea y Emprende (CNCYE) 2025 es una actividad pedagógica que promueve la creatividad e innovación, uso de tecnologías, habilidades blandas y socioemocionales, así como la gestión de proyectos de emprendimiento que solucionen problemas económicos o sociales de sus familias, barrio, comunidad o ciudad, distrito o problemas globales.

2. Público objetivo

Estudiantes de educación secundaria de EBR y estudiantes del ciclo avanzado de la EBA

3. Categorías de participación

Los estudiantes presentarán sus proyectos de emprendimiento en función a las siguientes categorías y contextos, que se muestra en el siguiente cuadro:

CATEGORIA	CICLOS	CONTEXTO
Categoría A	Participan los estudiantes del VI ciclo de la EBR (1° y 2° grado de Educación Secundaria)	Abordan soluciones económicas o sociales del contexto de sus familias del equipo emprendedor Abordan soluciones económicas o sociales del de las personas del contexto de su barrio.
Categoría B	Participan los estudiantes del VII ciclo de la EBR (3°, 4° y 5° grado de Educación Secundaria)	Abordan soluciones económicas o sociales de las personas de una comunidad, ciudad, distrito, provincia, región o el país.
Categoría C	Participan estudiantes que cursan el ciclo avanzado de la EBA (1° al 4° grado)	Aborda soluciones a problemas económicos o sociales de sus familias, barrio, comunidad, ciudad, distrito o problemas globales.

4. Etapas de participación

El CNCYE 2025 se desarrolla en cuatro etapas de participación, según se indica:

Etapas	Desarrollo
IE	La comisión organizadora del CNCYE 2025 organiza la Expoferia en la IE o CEBA, según corresponda. Participan todos los estudiantes organizados en equipos conformados por cinco (5) estudiantes de un mismo grado y sección. En el caso de los CEBA los equipos pueden estar conformados por un mínimo de 3 y un máximo de 5 estudiantes. Cada equipo presenta un proyecto de emprendimiento de acuerdo a su categoría y contexto que le corresponde de acuerdo al numeral 4 Contextos que abordan los proyectos de emprendimiento. <u>Categoría A:</u> Se declara ganadores de esta categoría a tres proyectos de emprendimiento que hayan obtenido

Etapa	Desarrollo
	el más alto puntaje. El puntaje se obtiene de la sumatoria de los puntajes obtenidos en: Rubrica de evaluación del proyecto + rúbrica de evaluación del portafolio de emprendimiento + Escala de valoración de la presentación del proyecto de emprendimiento en la Expoferia. <u>Categoría B:</u> Se declara ganadores de esta categoría a tres proyectos de emprendimiento que hayan obtenido el más alto puntaje. El puntaje se obtiene de la sumatoria de los puntajes obtenidos en: Rubrica de evaluación del proyecto + Rúbrica de evaluación del portafolio de emprendimiento + Escala de valoración de la presentación del proyecto de emprendimiento en la Expoferia. <u>Categoría C:</u> Se declara ganadores de esta categoría a tres proyectos de emprendimiento que hayan obtenido el más alto puntaje. El puntaje se obtiene de la sumatoria de los puntajes obtenidos en: Rubrica de evaluación del proyecto + rúbrica de evaluación del portafolio de emprendimiento + Escala de valoración de la presentación del proyecto de emprendimiento en la Expoferia. Clasifican a la Etapa UGEL: El director de la IE inscribe en la etapa UGEL a los equipos ganadores del 1er y 2do puesto por cada categoría de participación.
UGEL	Se desarrollará una Expoferia planificada y organizada por la UGEL en un espacio público y que brinde la seguridad del caso a los estudiantes y participantes. <u>Categoría A:</u> Se declara ganadores de esta categoría a tres proyectos de emprendimiento que hayan obtenido el más alto puntaje. El puntaje se obtiene de la sumatoria de los puntajes obtenidos en: Rubrica de evaluación del proyecto + Rúbrica de evaluación del portafolio de emprendimiento + Escala de valoración de la presentación del proyecto de emprendimiento en la Expoferia. <u>Categoría B:</u> Se declara ganadores de esta categoría a tres proyectos de emprendimiento que hayan obtenido el más alto puntaje. El puntaje se obtiene de la sumatoria de los puntajes obtenidos en: Rubrica de evaluación del proyecto + Rúbrica de evaluación del portafolio de emprendimiento + Escala de valoración de la presentación del proyecto de emprendimiento en la Expoferia. <u>Categoría C:</u> Se declara ganadores de esta categoría tres proyectos de emprendimiento que haya obtenido el mayor puntaje. El puntaje se obtiene de la sumatoria de los puntajes obtenidos en: Rubrica de evaluación del proyecto + rúbrica de evaluación del portafolio de emprendimiento + Escala de valoración de la presentación del proyecto de emprendimiento en la Expoferia. Clasifican a la Etapa DRE: La UGEL inscribe a los equipos ganadores del 1er y 2do puesto por cada categoría de participación.
DRE/GRE	El MINEDU, a través de la Unidad de Arte y Cultura de la DEFID, planifica, organiza y lleva a cabo la mentoría virtual a los docentes asesores ganadores de la etapa UGEL, previo a su participación en la etapa DRE. La DRE/GRE planifica, organiza y lleva a cabo la Expoferia a nivel regional. <u>Categoría A:</u> Se declara ganadores de esta categoría a tres proyectos de emprendimiento que hayan obtenido el más alto puntaje. El puntaje se obtiene de la sumatoria de los puntajes obtenidos en: Rubrica de evaluación del proyecto + Rúbrica de evaluación del portafolio de emprendimiento + Escala de valoración de la presentación del proyecto de emprendimiento en la Expoferia. <u>Categoría B:</u> Se declara ganadores de esta categoría tres proyectos de emprendimiento que hayan obtenido el mayor puntaje. El puntaje se obtiene de la sumatoria de los puntajes obtenidos en: Rubrica de evaluación del proyecto + Rúbrica de evaluación del portafolio de emprendimiento + Escala de valoración de la presentación del proyecto de emprendimiento en la Expoferia. <u>Categoría C:</u> Se declara ganadores de esta categoría tres proyectos de emprendimiento que hayan obtenido el mayor puntaje. El puntaje se obtiene de la sumatoria de los puntajes obtenidos en: Rubrica de evaluación del proyecto + rúbrica de evaluación del portafolio de emprendimiento + Escala de valoración de la presentación del proyecto de emprendimiento en la Expoferia. Clasifican a la Etapa Nacional: La DRE/GRE inscribe a los equipos ganadores equipos ganadores del 1er y 2do puesto por cada categoría de participación.

Etapa	Desarrollo
NACIONAL	El MINEDU, a través de la Unidad de Arte y Cultura de la DEFID, planifica, organiza y lleva a cabo la mentoría virtual a los docentes asesores ganadores de la etapa DRE, previo a su participación en la etapa nacional. El MINEDU evalúa los proyectos de emprendimiento de la modalidad EBR y EBA vía virtual y realiza la publicación de los proyectos ganadores. Ganadores de la Etapa Nacional: Categoría A: Se declara ganadores de esta categoría a tres proyectos de emprendimiento que hayan obtenido el más alto puntaje El puntaje se obtiene de la sumatoria de los puntajes obtenidos en: Rubrica de evaluación del proyecto + rúbrica de evaluación del portafolio de emprendimiento Categoría B: Se declara ganadores de esta categoría a tres proyectos de emprendimiento que hayan obtenido el más alto puntaje El puntaje se obtiene de la sumatoria de los puntajes obtenidos en: Rubrica de evaluación del proyecto + rúbrica de evaluación del portafolio de emprendimiento Categoría C: Se declara ganadores de esta categoría a tres proyectos de emprendimiento que hayan obtenido el más alto puntaje El puntaje se obtiene de la sumatoria de los puntajes obtenidos en: Rubrica de evaluación del proyecto + rúbrica de evaluación del portafolio de emprendimiento.

El detalle de participación de cada categoría se presenta en el siguiente cuadro:

Categoría	Etapa de participación			
	IE	UGEL	DRE/GRE	Nacional
A	X	X	X	X
B	X	X	X	X
C	X	X	X	X

Las mentorías virtuales de la etapa correspondiente tienen como objetivo incorporar las mejoras pertinentes a los proyectos de emprendimiento. El documento, con la versión final del proyecto, deberá ser actualizado en la carpeta Drive propiedad del docente asesor para su participación en la siguiente etapa, según los plazos establecidos.

5. Comisiones organizadoras del CNCYE 2025

Se constituirá una comisión organizadora en cada etapa del concurso con la finalidad de planificar y asumir la ejecución del CNCYE, de acuerdo a lo siguiente:

Etapas	Integrantes de la comisión organizadora según etapa
Etapa IE	● Director de la IE de la EBR y/o de EBE y/o de EBA quien lo preside ● Representantes del Comité de gestión pedagógica
Etapa UGEL	● Director de la UGEL o un representante que designe quien lo preside ● Jefe de Gestión Pedagógica ● 1 especialista o responsable de EBR ● 1 especialista de EBA
Etapa DRE	● Director de la DRE/GRE, o un representante que designe, quien lo preside. ● Director de Gestión Pedagógica ● 1 especialista o responsable de EBR ● 1 especialista de EBA
Etapa Nacional	● Director de la DEFID o un representante que designe, quien lo preside ● Director de la DES o su representante ● Director de la DEBA o su representante

5.1. Funciones de las comisiones organizadoras

Comisión de la etapa	Conformación
IE	• Diseñar y ejecutar el plan de trabajo lo que incluye organizar, convocar, difundir y evaluar el desarrollo de la etapa IE de acuerdo con el cronograma establecido en las bases específicas. • Determinar y acondicionar las instalaciones donde se realizará la Expoferia. • Promover la difusión del concurso, para garantizar la participación de los estudiantes y docentes en las diferentes categorías. • Organizar y ejecutar acciones que promuevan la participación de los estudiantes a fin de identificarlos y apoyarlos en su preparación para participar en la etapa UGEL. • Garantizar la oportuna inscripción en el SICE, de los estudiantes que participarán en la etapa UGEL. • Designar a los miembros integrantes del jurado calificador en la etapa IE, el que debe estar constituido por tres (3) personas como mínimo, quienes entregan los resultados con una declaración jurada garantizando la transparencia e imparcialidad en el proceso de evaluación.
UGEL y DRE	• Promover la difusión del concurso educativo, mediante los medios audiovisuales y digitales para garantizar la participación de los estudiantes y docentes • Brindar asistencia técnica a las IE y UGEL según corresponda, para garantizar el normal desarrollo del concurso educativo. • Elaborar el plan de trabajo de la etapa correspondiente del CNCYE 2025, que contenga: objetivos, metas, cronograma de actividades, recursos y evaluación de la ejecución de la etapa. • Determinar y acondicionar las instalaciones donde se realizarán las Expoferias garantizando que se desarrollen en lugares apropiados para tal fin. • Realizar las actividades administrativas y gestiones que consideren necesarias para el desarrollo de la etapa, garantizando calidad, transparencia, y que esta se desarrolle de manera oportuna asegurando la integridad de todos los participantes. • Seleccionar y conformar, mediante acta, a los miembros del jurado calificador en número de cinco (5) quienes entregan los resultados con una declaración jurada garantizando la transparencia e imparcialidad en el proceso de evaluación. • Realizar las gestiones para otorgar diplomas a los estudiantes ganadores de la etapa y emitir las resoluciones de felicitación y/o agradecimiento a los docentes asesores ganadores de dicha etapa. • Asegurar la oportuna inscripción de los estudiantes participantes en la etapa siguiente. • Enviar a la comisión organizadora de la etapa siguiente la resolución directoral de acreditación de ganadores firmada y sellada por el director de la UGEL o DRE/GRE, según corresponda y de acuerdo con el cronograma de ejecución del concurso. De no enviarse no será posible su participación.
Nacional	• Difundir, convocar, organizar, ejecutar y evaluar el desarrollo del CNCYE 2025 en la etapa nacional. • Realizar las gestiones y acciones que considere necesarias para garantizar el óptimo desarrollo de la etapa nacional del CNCYE 2025. • Brindar asistencia técnica a las DRE, para garantizar el normal desarrollo del concurso educativo. • Publicar en la web del concurso los resultados de los ganadores a nivel nacional.

6. Cronograma e inscripción

Etapas de ejecución	
Etapa IE / CEBA	Fechas
Ejecución del CNCYE 2025 en la IE/CEBA y evaluación de los proyectos de emprendimiento	Desde la aprobación de las Bases hasta el 03 de setiembre

El director de la IE es responsable de la inscripción de los ganadores a la etapa UGEL (Anexo N° D2).	Desde la aprobación de las bases hasta el 05 de setiembre
Etapas UGEL	
Ejecución del CNCYE 2025 y Evaluación de los proyectos organizada por la UGEL.	Del 09 al 18 de setiembre
La comisión organizadora de la segunda etapa es la responsable de la inscripción de los ganadores a la DRE/GRE (Anexo N° D2).	Del 02 al 10 de octubre
Etapas DRE	
Evaluación de los proyectos ganadores y realización del CNCYE 2025 organizada por la DRE/GRE o quien haga sus veces.	Del 13 al 17 de octubre
Inscribe a los clasificados en el SICE para la etapa nacional.	Del 03 al 07 de noviembre
Etapas Nacional	
Evaluación de los proyectos de emprendimiento de la modalidad de EBR y EBA y publicación de los proyectos ganadores.	Del 11 al 14 de noviembre
Publicación resultados finales	21 de noviembre

7. Jurados

Etapas	Conformación	Funciones
IE	Concurso en la IE: El jurado calificador de la IE está integrado como mínimo por tres (3) personas, se sugiere: ● Subdirector de la IE o a quien designe, quien lo preside. ● Un docente del área de Educación para el Trabajo. ● Un docente de la IE de un área a afín. ● Un representante externo del sector comercial o productivo ● Un representante de la Organización Barrial, comunal.	El jurado calificador en cada una de las etapas del concurso selecciona tres (3) proyectos de emprendimiento ganador por cada categoría. El fallo del jurado calificador es inapelable.
UGEL	Concurso Local (UGEL): El jurado calificador de la UGEL está integrado como mínimo por tres (3) personas, se sugiere: ● Jefe del Área de Gestión Pedagógica de la UGEL o a quien designe, quien lo preside. ● Un especialista del Área de Educación para el Trabajo de la UGEL. ● Un representante del Gobierno Local y/o Municipalidad, de preferencia de la Gerencia de Desarrollo Económico o Social. ● Un representante que puede ser de las asociaciones de MYPE, Cámaras de Comercio, ONG cuyo trabajo esté relacionado con el emprendimiento; representantes de empresas privadas reconocidas o emprendedores de la localidad.	
DRE/GRE	El jurado calificador de la DRE/GRE está integrado como mínimo por tres (3) personas, se sugiere: ● El director de Gestión Pedagógica de la DRE/GRE o la persona que designe, quien lo preside. ● Un especialista del Área de Educación para el Trabajo de la DRE/GRE. ● Un representante del Gobierno Regional y/o Local, de preferencia de la Gerencia de Desarrollo Económico o Social. ● Un representante de las asociaciones de MYPE, Cámaras de Comercio, ONG cuyo trabajo esté relacionado con el emprendimiento o ● representantes de empresas privadas reconocidas o emprendedores de la región.	

Etapa	Conformación	Funciones
NACIONAL	Evaluación Nacional (MINEDU): El jurado calificador a nivel nacional está integrado como mínimo por cinco (5) personas. Corresponde al MINEDU gestionar la participación de: - Profesionales de amplia trayectoria en actividades relacionadas al comercio, finanzas, turismo, minería, agricultura y afines, así como la docencia a nivel superior. Se sugiere: - Un representante del MINEDU, quien lo preside. - Un representante del Ministerio de la Producción. - Un representante de las asociaciones de MYPE, Cámaras de Comercio, ONG, Institutos Tecnológicos, Universidades, cuyo trabajo esté relacionado con el emprendimiento o representantes de empresas privadas o emprendedores reconocidos del país.	

8. Proyectos a presentar

Los proyectos de emprendimiento consisten en llevar a la práctica una solución creativa, innovadora de productos o servicios que atiendan necesidades de las personas de su contexto como familias, personas del barrio de la comunidad, de la ciudad, del distrito, de la provincia o del país, mejorando su calidad de vida, su economía y la sostenibilidad del planeta.

9. Rubrica de Evaluación del Proyecto

9.1. Rubrica para la evaluación del proyecto de emprendimiento: Categoría A- Ciclo VI

Criterios	Nivel 1: Básico (1 punto)	Nivel 2: En proceso (2 puntos)	Nivel 3: Destacado (3 puntos)	Nivel 4: Sobresaliente (4 puntos)	Puntaje Obtenido
1. Originalidad y Creatividad (<i>¿Qué tan diferente o novedoso es el proyecto?</i>)	El proyecto repite soluciones comunes sin aportar algo nuevo.	Tiene algunas ideas nuevas, pero se basa en soluciones ya existentes.	La propuesta es creativa y combina ideas de forma original.	La solución es altamente innovadora y sorprendente para su contexto.	
2. Relación con el problema familiar o barrial (<i>¿Qué tan bien responde a un problema real de su entorno?</i>)	No está claro qué problema resuelve o si es realmente necesario.	Identifica un problema real, pero la solución aún no está bien desarrollada.	Atiende un problema importante en su familia o barrio con una solución bien pensada.	Resuelve un problema relevante con un impacto positivo y evidente para su comunidad.	
3. Sostenibilidad y uso eficiente de recursos (<i>¿El proyecto usa materiales de reúso o reciclados para cuidar el ambiente?</i>)	No considera el impacto ambiental ni el uso responsable de recursos.	Usa algunos materiales de reúso o reciclados, pero sin un enfoque claro en sostenibilidad.	Demuestra interés en el cuidado del ambiente y reutiliza o recicla materiales de forma efectiva.	Es un proyecto sostenible que optimiza recursos y minimiza residuos.	
4. Uso de tecnología o herramientas simples (<i>¿El proyecto integra tecnología o recursos digitales?</i>)	No usa herramientas tecnológicas ni recursos digitales.	Usa algunas herramientas simples, pero sin un propósito claro.	Integra tecnología o recursos digitales para mejorar la propuesta.	Hace un uso creativo y significativo de herramientas digitales o tecnológicas.	
5. Aplicación y mejora del proyecto (<i>¿Han probado su idea y la han mejorado?</i>)	No han realizado pruebas ni ajustes en su propuesta.	Han hecho pruebas mínimas, pero sin mejorar la solución.	Han validado su idea con algunas personas y han realizado mejoras.	Han probado la idea con varios usuarios y han hecho mejoras significativas.	
6. Presentación y	Explican la idea	Explican el	Explican con	Presentan el	

Criterios	Nivel 1: Básico (1 punto)	Nivel 2: En proceso (2 puntos)	Nivel 3: Destacado (3 puntos)	Nivel 4: Sobresaliente (4 puntos)	Puntaje Obtenido
explicación del proyecto (<i>¿Cómo comunican su idea?</i>)	con dificultad y sin claridad.	proyecto, pero con algunas dificultades para comunicarlo bien.	claridad y entusiasmo, logrando que se entienda su propuesta.	proyecto con seguridad, claridad y convenciendo a los demás de su importancia.	
TOTAL					

9.2. Rubrica para la evaluación del proyecto de emprendimiento: Categoría B – Ciclo VII

Criterios	Nivel 1: Básico (1 punto)	Nivel 2: En proceso (2 puntos)	Nivel 3: Destacado (3 puntos)	Nivel 4: Sobresaliente (4 puntos)	Puntaje Obtenido
1. Originalidad y Creatividad (<i>¿Qué tan novedoso es el proyecto?</i>)	El proyecto repite soluciones comunes sin aportar algo nuevo.	Tiene algunas ideas innovadoras, pero aún se parece a soluciones existentes.	Presenta una propuesta creativa con un enfoque único.	Es altamente innovador, disruptivo y sorprendente para su contexto.	
2. Impacto en la calidad de vida (<i>¿El proyecto mejora la vida de las personas en su comunidad o más allá?</i>)	No está claro cómo beneficia a las personas.	Tiene un impacto positivo, pero aún es limitado en alcance.	Genera mejoras significativas para un grupo de personas en la comunidad.	Su impacto es claro, medible y beneficia a muchas personas en su comunidad o más allá.	
3. Contribución a la economía local (<i>¿Cómo mejora las oportunidades económicas de las personas?</i>)	No tiene un modelo económico claro ni genera oportunidades.	Presenta una forma básica de generar ingresos o empleos.	Contribuye al crecimiento económico de un sector de la comunidad.	Tiene un alto potencial de escalabilidad y puede fortalecer la economía local o regional.	
4. Sostenibilidad y uso eficiente de recursos (<i>¿Cómo cuida el ambiente y optimiza los recursos?</i>)	No considera la sostenibilidad ni el impacto ambiental.	Usa algunos materiales de reúso o reciclados o estrategias ecológicas, pero sin un enfoque claro.	Integra prácticas sostenibles y minimiza residuos de manera efectiva.	Es un proyecto ecológico innovador que optimiza el uso de recursos con impacto positivo.	
5. Uso de IA generativa para publicidad digital (<i>¿Cómo aprovecha la IA para la promoción del proyecto?</i>)	No emplea IA ni herramientas digitales en su publicidad.	Usa IA generativa, pero de manera básica y sin estrategia clara.	Aplica IA en su publicidad de forma efectiva y atractiva.	Utiliza IA de manera innovadora para optimizar campañas y llegar a su público objetivo.	
6. Aplicación del ciclo de vida del cliente (<i>¿Cómo gestiona la relación con sus clientes o beneficiarios?</i>)	No considera la relación con clientes ni su fidelización.	Tiene una estrategia inicial, pero no es consistente.	Aplica estrategias para atraer, retener y fidelizar clientes.	Integra estrategias avanzadas para mejorar la experiencia y la lealtad del cliente o beneficiario.	
7. Validación y mejora del proyecto (<i>¿Han probado su idea y la han ajustado según el feedback?</i>)	No han realizado pruebas ni ajustes.	Han hecho pruebas básicas, pero sin cambios significativos.	Han validado su idea con usuarios y mejorado su propuesta.	Han probado con varios usuarios, hecho ajustes importantes y optimizado su proyecto.	
8. Presentación y comunicación del proyecto (<i>¿Cómo explican su propuesta?</i>)	Explican la idea con dificultad y sin claridad.	Explican el proyecto, pero aún con dificultades para comunicarlo bien.	Explican con claridad y entusiasmo, logrando que se entienda su propuesta.	Presentan con seguridad, convencen a la audiencia y logran transmitir el impacto del proyecto.	
TOTAL					

9.3. Rubrica para la evaluación del proyecto de emprendimiento: Categoría C– Ciclo avanzado de la EBA.

Criterios	Nivel 1: Básico (1 punto)	Nivel 2: En proceso (2 puntos)	Nivel 3: Destacado (3 puntos)	Nivel 4: Sobresaliente (4 puntos)	Puntaje Obtenido
1. Originalidad y Creatividad (<i>¿Qué tan diferente o novedoso es el proyecto?</i>)	El proyecto repite soluciones comunes sin aportar algo nuevo.	Tiene algunas ideas nuevas, pero se basa en soluciones ya existentes.	La propuesta es creativa y combina ideas de forma original.	La solución es altamente innovadora y sorprendente para su contexto.	
2. Relación con el problema familiar o barrial (<i>¿Qué tan bien responde a un problema real de su entorno?</i>)	No está claro qué problema resuelve o si es realmente necesario.	Identifica un problema real, pero la solución aún no está bien desarrollada.	Atiende un problema importante en su familia o barrio con una solución bien pensada.	Resuelve un problema relevante con un impacto positivo y evidente para su comunidad.	
3. Sostenibilidad y uso eficiente de recursos (<i>¿El proyecto usa materiales de reúso o reciclados para cuidar el ambiente?</i>)	No considera el impacto ambiental ni el uso responsable de recursos.	Usa algunos materiales de reúso o reciclados, pero sin un enfoque claro en sostenibilidad.	Demuestra interés en el cuidado del ambiente y reutiliza o recicla materiales de forma efectiva.	Es un proyecto sostenible que optimiza recursos y minimiza residuos.	
4. Uso de tecnología o herramientas simples (<i>¿El proyecto integra tecnología o recursos digitales?</i>)	No usa herramientas tecnológicas ni recursos digitales.	Usa algunas herramientas simples, pero sin un propósito claro.	Integra tecnología o recursos digitales para mejorar la propuesta.	Hace un uso creativo y significativo de herramientas digitales o tecnológicas.	
5. Aplicación y mejora del proyecto (<i>¿Han probado su idea y la han mejorado?</i>)	No han realizado pruebas ni ajustes en su propuesta.	Han hecho pruebas mínimas, pero sin mejorar la solución.	Han validado su idea con algunas personas y han realizado mejoras.	Han probado la idea con varios usuarios y han hecho mejoras significativas.	
6. Presentación y explicación del proyecto (<i>¿Cómo comunican su idea?</i>)	Explican la idea con dificultad y sin claridad.	Explican el proyecto, pero con algunas dificultades para comunicarlo bien.	Explican con claridad y entusiasmo, logrando que se entienda su propuesta.	Presentan el proyecto con seguridad, claridad y convenciendo a los demás de su importancia.	
TOTAL					

10. Propiedad intelectual o derechos de autor

Los participantes conservan la titularidad de los derechos de autor sobre los proyectos de emprendimiento desarrollados para el CNCYE 2025; asimismo, a través del formato establecido en el **Anexo D12**, los padres de familia o tutores autorizan al MINEDU para que pueda publicar, editar, reproducir, traducir, comunicar al público, distribuir y poner a disposición dichos proyectos de emprendimientos de forma impresa, por medios electrónicos (bases de datos propias o de terceros), y a través de páginas electrónicas, las veces que considere necesarias, durante el plazo de cinco (5) años contados desde la fecha de publicación de los resultados de la premiación nacional, libre de regalías, a condición de que se mencione el nombre de los estudiantes en calidad de autores de los respectivos proyectos de emprendimiento.

11. Disposiciones complementarias

- Los aspectos operativos de organización y ejecución del CNCYE 2025 no previstos en las bases, deben ser resueltos por las DRE y UGEL, en sus respectivas jurisdicciones.
- Los aspectos operativos de organización y ejecución referentes a la etapa nacional son resueltos por la comisión organizadora de dicha etapa.

- La participación al referido concurso educativo supone la aceptación de las bases de la presente convocatoria.
- Se deberá realizar la grabación de los trabajos y/o proyectos para la etapa nacional sin que ello altere la naturaleza del proyecto y/o trabajo.
- En caso que al momento de la inscripción se presenten dificultades técnicas en el SICE estas deberán ser reportadas únicamente a través del correo electrónico creayemprende@minedu.gob.pe adjuntando la evidencia que permita corroborar fehacientemente (capturas de pantalla donde se muestre la fecha y hora exacta de manera clara y legible) que la situación se ha suscitado dentro del plazo establecido en el cronograma de inscripción, para lo cual se considerará como tiempo máximo hasta las 11:59 p.m. del día programado para el cierre de inscripción de cada etapa y solamente se atenderán aquellos correos que sean remitidos dentro de las últimas veinticuatro (24) horas del cierre de inscripciones y que adjunten la evidencia conforme a lo anteriormente estipulado. Pasado el plazo establecido las dificultades técnicas que se reporten no se atenderán.
- En caso exista una variación respecto a la implementación y ejecución del concurso educativo, el MINEDU emite orientaciones específicas para su desarrollo.

12. Información de contacto

Para responder las consultas sobre el CNCYE 2025 comunicarse a los siguientes contactos:

Correo Electrónico: creayemprende@minedu.gob.pe

Para información de Crea y Emprende ingresar a: <http://www.MINEDU.gob.pe/cye/>

13. Anexos

Anexo D1: Estructura del Portafolio del proyecto de emprendimiento categoría A, B y C.

Anexo D2: Ficha de Inscripción.

Anexo D3: Credencial.

Anexo D4: Rubrica de evaluación del portafolio del rendimiento.

Anexo D5: Escala de valoración de la presentación del proyecto de emprendimiento en la expoferia.

Anexo D6: Formato de evaluación consolidado por jurado calificador.

Anexo D7: Formato de evaluación consolidado final.

Anexo D8: Acta de resultados.

Anexo D9: Declaración Jurada del docente asesor.

Anexo D10: Carta de compromiso de la madre y/o padre de familia, tutor o apoderado.

Anexo D11: Autorización para la grabación en video y fotografías de menores de edad.

Anexo D12: Autorización para difundir los proyectos de emprendimiento.

Anexo D13: Ficha estadística de estudiantes participantes de la IE.

Los anexos en formato editable para la participación y desarrollo del concurso se encuentran alojados en el siguiente enlace web: <https://acortar.link/3C6Z8z>

Asimismo, los anexos en físico o formato digital (D2, D3, D13) debidamente firmados y sellados por quien corresponda, deberán subirse al SICE al registrar a los participantes, acompañados del título profesional o pedagógico, DNI del docente asesor y el documento de vínculo laboral del docente con la IE.

Anexo D1

Estructura del portafolio del proyecto de emprendimiento: CATEGORIA A

I. Carátula: *(Incluir los siguientes datos)*

- Nombre del Proyecto:
- Nombre y Apellidos de los integrantes del equipo:
- Nombre y Apellidos del docente asesor de Educación para el Trabajo:
- Código Modular de del docente (En caso de ser nombrado):
- Código modular y nombre de la Institución Educativa:
- Nombre del equipo emprendedor
- Fecha de inicio y finalización del proyecto (Las evidencias de fotografías fechadas automáticamente por el celular, debería coincidir con este periodo)
- Fotografía principal representativa del emprendimiento

II. Índice (Listado de secciones con numeración de páginas).

III. Introducción

3.1 Resumen del proyecto: ¿Qué problema resuelve y para quién?

3.2 Solución: ¿Cómo alivias el problema? (Este no es el momento para una explicación técnica en profundidad. Ofrece simplemente la clave de cómo se alivia el problema).

3.3. Modelo de ventas: ¿Qué es lo que vendes y cuál es tu propuesta de valor?

3.4 Innovación: Describe la técnica, el ingrediente secreto o la magia que esconde tu producto o servicio.

3.5 Análisis de la competencia: ¿Qué productos o servicios ya existen, que se usan para resolver el problema?

3.6 Análisis de necesidades: ¿Qué realmente necesitan las personas, aplicando la metodología del Design Thinking? Descripción breve de:

- ✓ La Definición del desafío inicial
- ✓ Las estrategias de recojo de información en la fase empatizar.
- ✓ La definición final del desafío o reto final, en la fase definir.

3.7 Análisis funcional: ¿Qué características y funciones tiene, ¿cómo se utiliza y para qué sirve?

3.8 Análisis de usabilidad: ¿Qué tan fácil y eficiente es para los usuarios interactuar con el producto?

3.9 Análisis Morfológico: ¿Cuál es la forma y características físicas, el diseño?

3.10 Análisis estructural: ¿Cuáles son los componentes y la forma en que estos interactúan entre sí?

3.11 Análisis comparativo: ¿Cuáles son sus diferencias y similitudes con otros productos similares?

IV. DESARROLLO DE LAS ETAPAS DEL PROYECTO:

4.1 Etapa Preparación

Rubricas de aplicación individual y en equipo de: Autoconfianza / Asunción de riesgo, Resiliencia, Planificación / Organización, Creatividad e Innovación, Comunicación interpersonal, Cooperación, Adaptabilidad, Iniciativa.

Estas rubricas deben de haber sido aplicadas durante las diferentes etapas del proyecto y hay que indicar la fecha de aplicación.

4.2 Etapa de creación

4.2.1 Empatizar: Exploración del problema

Evidencia de la realización de la entrevista, video de 10 minutos, la entrevista debe de desarrollarse, empleando, preguntas típicas de la metodología del Design Thinking, mínimamente estas pueden ser, Preguntas como “¿Y si...?”, “Cuéntame...”, “¿Por qué...?” son herramientas clave en la fase de Empatizar, porque promueven una conversación natural y profunda.

4.2.2 Definir: Síntesis de hallazgos y reformulación del problema

Evidencia de los diferentes instrumentos que se hayan utilizado de acuerdo a la técnica empleada, en ese marco, podrían ser:

- Mapa de empatía
- Mapa de insights clave obtenidos de la fase de empatizar
- Definición clara del problema (POV - Punto de Vista)

Nota: Podría utilizarse otras herramientas que no están listadas, pero igual adjuntar la evidencia fotográfica

4.2.3 Idear: Generación de soluciones creativas

Evidencia fotográfica fechada de:

- Equipo aplicando a técnica de creatividad que se ha utilizado de acuerdo a la decisión informada del equipo.
- Reuniones de debates sobre las ideas de solución

4.2.4 Prototipar: Construcción del primer prototipo

Evidencias fotográficas fechadas de:

- Primer boceto o esquema de la idea solución obtenida en la fase Idear.
- Primer prototipo desarrollado
- Del proceso de fabricación y pruebas iniciales del prototipo
- Listado de materiales y herramientas utilizadas

4.2.5 Evaluar: Someter el prototipo al juicio de usuarios

Evidencia fotográfica de haber llevado a cabo esta fase con usuarios. Puede haberse utilizado diferentes técnicas de acuerdo a la decisión informada del equipo.

4.2 Etapa de Planificación

- Evidencias fotográficas fechadas de la elaboración de las hipótesis falsables en el Lean canvas.
- Listado de las Hipótesis falsables de los bloques excepto el bloque Ventaja injusta.
- Plan de validación de hipótesis con experimentos concretos, la validación debe seguir un orden estratégico. Primero se validan los problemas y los clientes, luego la solución y finalmente la viabilidad del negocio. Esta planificación debe de mostrarse en un Diagrama Gantt

4.3 Etapa de ejecución

- Evidencias de videos de una duración de cinco minutos de la entrevista de problemas con usuarios reales.

- Evidencias de videos de una duración de cinco minutos de la entrevista de soluciones con usuarios reales.
- Listado de los resultados de validaciones iniciales
- Listado de los cambios y ajustes realizados en el producto
- Evidencias fotográficas fechadas de comparación visual del antes y después del PMV (fotos fechadas de versiones del producto en diferentes etapas)

4.4.1 Estrategias de Captación de Clientes

a) Evidencias de Acciones tomadas para atraer clientes:

- Video publicitario subido a redes sociales
- Afiches y otras publicidades gratuitas en redes sociales

4.4.2 Estrategias de Retención de Clientes

- Evidencias de los Métodos utilizados para fidelizar a los primeros clientes (Saludos y felicitaciones personalizadas, compartir contenido útil y personalizado, recomendar artículos o videos interesantes (sin vender nada), mensajes inesperados de seguimiento, pequeños detalles en los empaques o mensajes escritos a mano.
- Otras evidencias de fidelización, si es que se han realizado.

4.4.3 Ampliación de Ingresos y Crecimiento del Negocio

- Evidencias fotográficas fechadas de: Estrategias para escalar el negocio (nuevos canales de venta, diversificación de productos, etc.)
- Evidencias con fotografías fechadas de, mejoras en el producto.

4.5 Etapa de evaluación

a) Evaluación del proceso y aprendizajes

- Listado de principales desafíos enfrentados y cómo se resolvieron
- Listado de Lecciones aprendidas y mejoras para el futuro
- Fotografías fechadas de todo el equipo reflexionando sobre el proceso.

Anexos y Documentación Adicional (*Importante para respaldo del proyecto*)

- Facturas de compras de materiales o insumos
- Registros de ventas o pedidos
- Constancias de participación en ferias, concursos o eventos empresariales

Estructura del portafolio del proyecto de emprendimiento: CATEGORIA B- CICLO VII

I. Carátula: *(Incluir los siguientes datos)*

- Nombre del Proyecto:
- Nombre y Apellidos de los integrantes del equipo:
- Nombre y Apellidos del docente asesor de Educación para el Trabajo:
- Código Modular de del docente (En caso de ser nombrado):
- Código modular y nombre de la Institución Educativa:
- Nombre del equipo emprendedor
- Fecha de inicio y finalización del proyecto (Las evidencias de fotografías fechadas automáticamente por el celular, debería coincidir con este periodo)
- Fotografía principal representativa del emprendimiento

II. Índice

- Listado de secciones con numeración de páginas.

III. Introducción

3.1 Resumen del proyecto: ¿Qué problema resuelve y para quién?

3.2 Solución: ¿Cómo alivias el problema? (Este no es el momento para una explicación técnica en profundidad. Ofrece simplemente la clave de cómo se alivia el problema).

3.3 Modelo de ventas: ¿Qué es lo que vendes y cuál es tu propuesta de valor?

3.4 Innovación: Describe la técnica, el ingrediente secreto o la magia que esconde tu producto o servicio.

3.5 Análisis de la competencia: ¿Qué productos o servicios ya existen, que se usan para resolver el problema?

3.6 Análisis de necesidades: ¿Qué realmente necesitan las personas, aplicando la metodología del Design Thinking? Descripción breve de:

- ✓ La Definición del desafío inicial
- ✓ Las estrategias de recojo de información en la fase empatizar.
- ✓ La definición final del desafío o reto final, en la fase definir.

3.7 Análisis funcional: ¿Qué características y funciones tiene, ¿cómo se utiliza y para qué sirve?

3.8 Análisis de la accesibilidad: ¿Puede ser utilizado por todas las personas, independientemente de sus capacidades físicas o mentales, pueda ser utilizado de forma cómoda y segura por todos los usuarios, sin importar si tienen alguna discapacidad o limitación?

3.9 Análisis de usabilidad: ¿Qué tan fácil y eficiente es para los usuarios interactuar con el producto?

3.10 Análisis Morfológico: ¿Cuál es la forma y características físicas, el diseño?

3.11 Análisis estructural: ¿Cuáles son los componentes y la forma en que estos interactúan entre sí?

3.12 Análisis tecnológico: ¿Cuál es la tecnología utilizada en su diseño, fabricación y funcionamiento?

3.13 Análisis comparativo: ¿Cuáles son sus diferencias y similitudes con otros productos similares?

3.14 Análisis del cambio a través del tiempo: ¿Cuál es el cambio del producto propuesto que ha sufrido a través del tiempo?

3.15 Análisis de impacto: ¿Cuáles son los efectos que un producto puede tener en el medio ambiente y la sociedad?

3.16 Análisis estético: ¿Cómo los productos se ven y cómo se perciben por los usuarios?

3.17 Análisis económico: ¿Cuál es la viabilidad del producto?

IV. DESARROLLO DE LAS ETAPAS DEL PROYECTO:

4.1 Etapa Preparación

Rubricas de aplicación individual y en equipo de: Autoconfianza / Asunción de riesgo, Resiliencia, Planificación / Organización, Creatividad e Innovación, Comunicación interpersonal, Cooperación, Adaptabilidad, Iniciativa.

Estas rubricas deben de haber sido aplicadas durante las diferentes etapas del proyecto y hay que indicar la fecha de aplicación.

4.2 Etapa de creación

4.2.1 Empatizar: Exploración del problema

Evidencia de la realización de la entrevista, video de 10 minutos, la entrevista debe de desarrollarse, empleando, preguntas típicas de la metodología del Design Thinking, minimamente estas pueden ser, Preguntas como “¿Y si...?”, “Cuéntame...”, “¿Por qué...?” son herramientas clave en la fase de Empatizar, porque promueven una conversación natural y profunda.

4.2.2 Definir: Síntesis de hallazgos y reformulación del problema

Evidencia fotográfica fechada de los diferentes instrumentos que se hayan utilizado de acuerdo a la técnica empleada, en ese marco, podrían ser:

- Mapa de empatía
- Mapa de insights clave obtenidos de la fase de empatizar
- Definición clara del problema (POV - Punto de Vista)
- Reuniones de trabajo, pizarras con post-its, esquemas de definición del problema

Nota: Podría utilizarse otras herramientas que no están listadas, pero igual adjuntar la evidencia fotográfica

4.2.3 Idear: Generación de soluciones creativas

Evidencia fotográfica fechada de:

- La técnica de creatividad que se ha utilizado de acuerdo a la decisión informada del equipo.
- Reuniones de debates sobre las ideas de solución.

4.2.4 Prototipar: Construcción del primer prototipo

Evidencias fotográficas fechadas de:

- Primer boceto o esquema de la idea solución obtenida en la fase Idear.
- Primer prototipo desarrollado
- Del proceso de fabricación y pruebas iniciales del prototipo
- Listado de materiales y herramientas utilizadas.

4.2.5 Evaluar: Someter el prototipo al juicio de usuarios

Evidencia de video de 10 minutos de haber llevado a cabo esta fase con usuarios. Puede haberse utilizado diferentes técnicas de acuerdo a la decisión informada del equipo.

4.3 Etapa de planificación

- Evidencias fotográficas fechadas de la elaboración de las hipótesis falsables en el Lean canvas.
- Listado de las Hipótesis falsables de todos los bloques.
- Plan de validación de hipótesis con experimentos concretos, la validación debe seguir un orden estratégico. Primero se validan los problemas y los clientes, luego la solución y finalmente la viabilidad del negocio. Esta planificación debe de mostrarse en un Diagrama Gantt.

4.4 Etapa de ejecución

- Evidencias de videos de fechadas de una duración de cinco minutos de las entrevistas de problemas y entrevistas de solución realizadas con usuarios reales.
- Listado de los resultados de validaciones iniciales
- Listado de los cambios y ajustes realizados en el producto
- Evidencias fotográficas fechadas de comparación visual del antes y después del PMV (fotos fechadas de versiones del producto en diferentes etapas)

4.4.1 Estrategias de Captación de Clientes

a) Evidencias de Acciones tomadas para atraer clientes:

- Video publicitario subido a redes sociales
- Afiches y otras publicidades gratuitas en redes sociales

4.4.2 Estrategias de Retención de Clientes

- Evidencias de los Métodos utilizados para fidelizar a los primeros clientes (Saludos y felicitaciones personalizadas, compartir contenido útil y personalizado, recomendar artículos o videos interesantes (sin vender nada), mensajes inesperados de seguimiento, pequeños detalles en los empaques o mensajes escritos a mano.
- Otras evidencias de fidelización, si es que se han realizado.

4.4.3 Ampliación de Ingresos y Crecimiento del Negocio

- Evidencias fotográficas fechadas de: Estrategias para escalar el negocio (nuevos canales de venta, diversificación de productos, etc.)
- Evidencias con fotografías fechadas de, mejoras en el producto.

4.5 Etapa de evaluación

a) Evaluación del proceso y aprendizajes

- Listado de principales desafíos enfrentados y cómo se resolvieron
- Listado de Lecciones aprendidas y mejoras para el futuro
- Fotografías fechadas de todo el equipo reflexionando sobre el proceso

Anexos y Documentación Adicional (*Importante para respaldo del proyecto*)

- Facturas de compras de materiales o insumos
- Registros de ventas o pedidos
- Constancias de participación en ferias, concursos o eventos empresariales

Estructura del portafolio del proyecto de emprendimiento: CATEGORIA C – EBA

I. Carátula: (Incluir los siguientes datos)

- Nombre del Proyecto:
- Nombre y Apellidos de los integrantes del equipo:
- Nombre y Apellidos del docente asesor de Educación para el Trabajo:
- Código Modular de del docente (En caso de ser nombrado):
- Código modular y nombre de la Institución Educativa:
- Nombre del equipo emprendedor
- Fecha de inicio y finalización del proyecto (Las evidencias de fotografías fechadas automáticamente por el celular, debería coincidir con este periodo)
- Fotografía principal representativa del emprendimiento

II. Índice (Listado de secciones con numeración de páginas).

III. Introducción

3.1 Resumen del proyecto: ¿Qué problema resuelve y para quién?

3.2 Solución: ¿Cómo alivias el problema? (Este no es el momento para una explicación técnica en profundidad. Ofrece simplemente la clave de cómo se alivia el problema).

3.3. Modelo de ventas: ¿Qué es lo que vendes y cuál es tu propuesta de valor?

3.4 Innovación: Describe la técnica, el ingrediente secreto o la magia que esconde tu producto o servicio.

3.5 Análisis de la competencia: ¿Qué productos o servicios ya existen, que se usan para resolver el problema?

3.6 Análisis de necesidades: ¿Qué realmente necesitan las personas, aplicando la metodología del Design Thinking? Descripción breve de:

- ✓ La Definición del desafío inicial
- ✓ Las estrategias de recojo de información en la fase empatizar.
- ✓ La definición final del desafío o reto final, en la fase definir.

3.7 Análisis funcional: ¿Qué características y funciones tiene, ¿cómo se utiliza y para qué sirve?

3.8 Análisis de usabilidad: ¿Qué tan fácil y eficiente es para los usuarios interactuar con el producto?

3.9 Análisis Morfológico: ¿Cuál es la forma y características físicas, el diseño?

3.10 Análisis estructural: ¿Cuáles son los componentes y la forma en que estos interactúan entre sí?

3.11 Análisis comparativo: ¿Cuáles son sus diferencias y similitudes con otros productos similares?

IV. DESARROLLO DE LAS ETAPAS DEL PROYECTO:

4.1. Etapa Preparación

Rubricas de aplicación individual y en equipo de: Autoconfianza / Asunción de riesgo, Resiliencia, Planificación / Organización, Creatividad e Innovación, Comunicación interpersonal, Cooperación, Adaptabilidad, Iniciativa.

Estas rubricas deben de haber sido aplicadas durante las diferentes etapas del proyecto y hay que indicar la fecha de aplicación.

4.2. Etapa de creación

4.2.1 Empatizar: Exploración del problema

Evidencia de la realización de la entrevista, video de 10 minutos, la entrevista debe de desarrollarse, empleando, preguntas típicas de la metodología del Design Thinking, mínimamente estas pueden ser, Preguntas como “¿Y si...?”, “Cuéntame...”, “¿Por qué...?” son herramientas clave en la fase de Empatizar, porque promueven una conversación natural y profunda.

4.2.2 Definir: Síntesis de hallazgos y reformulación del problema

Evidencia de los diferentes instrumentos que se hayan utilizado de acuerdo a la técnica empleada, en ese marco, podrían ser:

- Mapa de empatía
- Mapa de insights clave obtenidos de la fase de empatizar
- Definición clara del problema (POV - Punto de Vista)

Nota: Podría utilizarse otras herramientas que no están listadas, pero igual adjuntar la evidencia fotográfica

4.2.3 Idear: Generación de soluciones creativas

Evidencia fotográfica fechada de:

- Equipo aplicando a técnica de creatividad que se ha utilizado de acuerdo a la decisión informada del equipo.
- Reuniones de debates sobre las ideas de solución

4.2.4 Prototipar: Construcción del primer prototipo

Evidencias fotográficas fechadas de:

- Primer boceto o esquema de la idea solución obtenida en la fase Idear.
- Primer prototipo desarrollado
- Del proceso de fabricación y pruebas iniciales del prototipo
- Listado de materiales y herramientas utilizadas

4.2.5 Evaluar: Someter el prototipo al juicio de usuarios

Evidencia fotográfica de haber llevado a cabo esta fase con usuarios. Puede haberse utilizado diferentes técnicas de acuerdo a la decisión informada del equipo.

4.4 Etapa de Planificación

- Evidencias fotográficas fechadas de la elaboración de las hipótesis falsables en el Lean canvas.
- Listado de las Hipótesis falsables de los bloques excepto el bloque Ventaja injusta.
- Plan de validación de hipótesis con experimentos concretos, la validación debe seguir un orden estratégico. Primero se validan los problemas y los clientes, luego la solución y finalmente la viabilidad del negocio. Esta planificación debe de mostrarse en un Diagrama Gantt

4.5 Etapa de ejecución

- Evidencias de videos de una duración de cinco minutos de la entrevista de problemas con usuarios reales.

- Evidencias de videos de una duración de cinco minutos de la entrevista de soluciones con usuarios reales.
- Listado de los resultados de validaciones iniciales
- Listado de los cambios y ajustes realizados en el producto
- Evidencias fotográficas fechadas de comparación visual del antes y después del PMV (fotos fechadas de versiones del producto en diferentes etapas)

4.5.1 Estrategias de Captación de Clientes

b) Evidencias de Acciones tomadas para atraer clientes:

- Video publicitario subido a redes sociales
- Afiches y otras publicidades gratuitas en redes sociales

4.5.2 Estrategias de Retención de Clientes

- Evidencias de los Métodos utilizados para fidelizar a los primeros clientes (Saludos y felicitaciones personalizadas, compartir contenido útil y personalizado, recomendar artículos o videos interesantes (sin vender nada), mensajes inesperados de seguimiento, pequeños detalles en los empaques o mensajes escritos a mano.
- Otras evidencias de fidelización, si es que se han realizado.

4.5.3 Ampliación de Ingresos y Crecimiento del Negocio

- Evidencias fotográficas fechadas de: Estrategias para escalar el negocio (nuevos canales de venta, diversificación de productos, etc.)
- Evidencias con fotografías fechadas de, mejoras en el producto.

4.6 Etapa de evaluación

a) Evaluación del proceso y aprendizajes

- Listado de principales desafíos enfrentados y cómo se resolvieron
- Listado de Lecciones aprendidas y mejoras para el futuro
- Fotografías fechadas de todo el equipo reflexionando sobre el proceso.

Anexos y Documentación Adicional (*Importante para respaldo del proyecto*)

- Facturas de compras de materiales o insumos
- Registros de ventas o pedidos
- Constancias de participación en ferias, concursos o eventos empresariales

Anexo D2
Ficha de inscripción

DATOS DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA / CEBA:			
DRE		UGEL	
NOMBRE			
CÓDIGO MODULAR		TIPO DE GESTIÓN	
TELÉFONO		MODALIDAD	
DIRECCIÓN			
REGIÓN		PROVINCIA	
DISTRITO		CORREO ELECTRÓNICO	
DATOS DEL CONCURSO EDUCATIVO			
NOMBRE DEL PROYECTO			
TEMÁTICA			
DATOS DE DEL ESTUDIANTE			
TIPO DE DOCUMENTO		NÚMERO DE DOCUMENTO	
APELLIDO PATERNO		APELLIDO MATERNO	
NOMBRE		EDAD	
NIVEL/CICLO		GRADO	
CORREO ELECTRÓNICO		TELÉFONO	
DIRECCIÓN			
DATOS del docente asesor			
TIPO DE DOCUMENTO		NÚMERO DE DOCUMENTO	
APELLIDO PATERNO		APELLIDO MATERNO	
NOMBRE		CARGO	
CORREO ELECTRÓNICO		TELÉFONO	
DIRECCIÓN			

Nota: La ficha de inscripción debe remitirse firmada y sellada por el director de la IE a la UGEL respectiva de su jurisdicción.

Director de la IE
Firma y sello

Anexo D3 Credencial

El director de la institución educativa _____ con código modular _____ de la UGEL _____ quien suscribe declara bajo juramento que:

Nombres y apellidos del estudiante	Grado	Sección	Código de Matrícula	N° de DNI

Son _____ estudiantes regulares de nuestra institución del _____ nivel/ciclo _____ de la Educación Básica, quien tiene como docente asesor de aula del área de educación para el trabajo a:

Bajo la condición laboral de _____ (Indicando junto a la misma su código modular, de corresponder) _____, y DNI N° _____.

Se expide la presente constancia como requisito para la participación en la etapa nacional del Concurso Nacional Crea y Emprende - CNCYE 2025.

Director de la IE/CEBA
Firma y sello

El docente acreditado deberá contar con título pedagógico además de cumplir funciones docentes en la institución educativa pública o privada.

Anexo D4

RÚBRICA DE EVALUACIÓN DEL PORTAFOLIO DE EMPRENDIMIENTO: CATEGORÍA A – CICLO VI

Criterios	Nivel 1: Básico (1 punto)	Nivel 2: En proceso (2 puntos)	Nivel 3: Destacado (3 puntos)	Nivel 4: Sobresaliente (4 puntos)	Puntaje Obtenido
1. Presentación y estructura del portafolio (Carátula, índice, organización y claridad del documento.)	Incompleto o desordenado y la estructura del portafolio dificulta un seguimiento.	Presenta la mayoría de los elementos, pero con fallas en la organización.	Bien estructurado y claro, con buena organización visual.	Presenta cada uno de los elementos solicitados y la estructura del portafolio es fácil de seguir.	
2. Introducción del proyecto (Resumen, problema, solución, modelo de ventas, innovación, análisis de competencia y necesidades.)	Falta información clave o es poco clara.	Presenta información general, pero con poca profundidad.	Explica claramente los elementos clave del emprendimiento.	Explica con profundidad, coherencia cada aspecto.	
3. Análisis técnico del producto o servicio (Análisis funcional, usabilidad, morfológico, estructural, tecnológico y comparativo.)	No presenta análisis o es muy superficial.	Presenta algunos análisis, pero sin suficiente detalle.	Incluye análisis detallados.	Presenta todos los análisis con profundidad y en forma detallada.	
4. Evidencia de aplicación del Design Thinking en la Creación del Proyecto (Empatizar, Definir, Idear, Prototipar y Evaluar con usuarios.)	No hay evidencia clara de aplicación.	Se presentan evidencias mínimas, pero sin mostrar evolución.	Se documenta cada fase con fotos fechadas y resultados.	Se muestra un proceso iterativo, con fotos fechadas y resultados de cada fase.	
5. Validación del PMV con Lean Canvas (Formulación de hipótesis falsables, validación con usuarios y experimentos.)	No presenta hipótesis ni validación.	Presenta hipótesis, pero sin validación clara.	Documenta validaciones con usuarios y resultados.	Evidencia un proceso sólido con ajustes iterativos y documentación visual.	
6. Planificación y gestión del proceso (Uso de Diagrama Gantt y organización estratégica de validaciones.)	No presenta planificación.	Muestra una planificación básica, pero sin seguimiento.	Tiene un plan estructurado con hitos claros.	Plan detallado con fechas, responsables y evidencia de ejecución.	
7. Validación con clientes (captación, retención y ampliación de ingresos) (Estrategias de mercado con evidencia visual y registros de clientes.)	No presenta estrategias ni evidencias.	Muestra estrategias, pero con poca evidencia.	Presenta estrategias con evidencia visual y datos.	Documenta estrategias efectivas con métricas, videos y testimonio de clientes.	
8. Reflexión y aprendizajes del equipo (Listado de desafíos, soluciones aplicadas y mejoras futuras.)	No hay reflexión sobre el proceso.	Presenta reflexiones generales sin profundidad.	Documenta aprendizajes y mejoras implementadas.	Reflexión detallada con aprendizajes, fotos fechadas y mejoras estratégicas.	
9. Evidencia visual y autenticidad del proyecto (Fotografías fechadas, videos y documentos verificables.)	No hay evidencia o es insuficiente.	Se incluyen algunas evidencias, pero faltan en fases clave.	Se documenta con fotos fechadas en la mayoría de las fases.	Completo registro visual con fotos, videos y documentación real del proceso.	
10. Documentación adicional y respaldo del proyecto (Facturas, registros de ventas, constancias de ferias, concursos, etc.)	No presenta documentación de respaldo.	Incluye algunas evidencias, pero no de manera completa.	Presenta registros de ventas, constancias y evidencias adicionales.	Portafolio sólido con documentación de respaldo bien organizada.	
TOTAL					/ 40

RÚBRICA DE EVALUACIÓN DEL PORTAFOLIO DE EMPRENDIMIENTO: CATEGORÍA B – CICLO VII

Criterios	Nivel 1: Básico (1 punto)	Nivel 2: En proceso (2 puntos)	Nivel 3: Destacado (3 puntos)	Nivel 4: Sobresaliente (4 puntos)	Puntaje Obtenido
1. Presentación y estructura del portafolio (<i>Carátula, índice y organización del documento.</i>)	Incompleto o desordenado, difícil de seguir.	Presenta los elementos básicos, pero con fallas en organización.	Bien estructurado y claro, con buena organización visual.	Excelente presentación, con una estructura fluida y ordenada.	
2. Introducción del proyecto (<i>Resumen, problema, solución, modelo de ventas, innovación, análisis de competencia y necesidades.</i>)	Falta información clave o está mal desarrollada.	Presenta información general, pero con poca profundidad.	Explica claramente los elementos clave del emprendimiento.	Explica con profundidad, coherencia y evidencia cada aspecto.	
3. Análisis técnico del producto o servicio (<i>Funcionalidad, accesibilidad, usabilidad, morfológico, estructural, tecnológico, comparativo, impacto ambiental, estético y económico.</i>)	No presenta análisis o es muy superficial.	Presenta algunos análisis, pero sin suficiente detalle.	Incluye análisis detallados con evidencia de soporte.	Presenta todos los análisis con profundidad y documentación visual.	
4. Evidencia de aplicación del Design Thinking en la Creación del Proyecto (<i>Empatizar, Definir, Idear, Prototipar y Evaluar con usuarios.</i>)	No hay evidencia clara de aplicación del Design Thinking ni evidencias fotográficas fechadas.	Se presentan evidencias mínimas de aplicación del Design Thinking, presenta solo algunas fotografías fechadas.	Se documenta cada fase con fotos fechadas y resultados.	Se muestra un proceso fluido, con fotos fechadas y resultados en cada fase del Design Thinking	
5. Validación del PMV con Lean Canvas (<i>Formulación de hipótesis falsables, validación con usuarios y experimentos.</i>)	No presenta hipótesis falsables, ni validación.	Presenta hipótesis falsables, pero sin validación clara.	Presenta hipótesis falsables y documenta validaciones con usuarios y resultados.	Presenta hipótesis falsables, evidencia un proceso sólido de validación con ajustes iterativos y documentación visual.	
6. Planificación y gestión del proceso (<i>Uso de Diagrama Gantt y organización estratégica de validaciones.</i>)	No presenta planificación.	Muestra una planificación básica, incompleta.	Tiene un plan estructurado con hitos claros, empleando el Diagrama Gantt	Plan detallado con fechas, responsables y evidencia de ejecución, empleando el Diagrama de Gantt.	
7. Validación con clientes (captación, retención y ampliación de ingresos) (<i>Estrategias de mercado con evidencia visual y registros de clientes.</i>)	No presenta estrategias ni evidencias fotográficas fechadas.	Muestra estrategias, pero con poca evidencia fotográficas fechadas.	Presenta estrategias con evidencia visual, fotografías fechadas, videos y datos.	Documenta estrategias efectivas con métricas, fotografías fechadas, videos y testimonio de clientes.	
8. Uso de IA generativa en publicidad digital (<i>Evidencia de uso en videos, imágenes o textos promocionales.</i>)	No se evidencia el uso de IA generativa.	Se evidencia el uso de la IA generativa, en texto e imágenes	Presenta evidencia del uso de IA en publicidades digitales.	Presenta evidencias del uso de la IA generativa en texto, imágenes, música y videos publicitarios en las redes.	
9. Impacto social, económico y ambiental del proyecto (<i>Evidencia de mejoras en la calidad de vida y la sostenibilidad.</i>)	No hay evidencia de impacto.	Se menciona impacto, pero sin pruebas concretas.	Documenta impacto positivo con fotos y videos.	Demuestra impacto en la comunidad, con fotos, videos, y testimonios.	

10. Reflexión y aprendizajes del equipo (<i>Listado de desafíos, soluciones aplicadas y mejoras futuras.</i>)	No hay reflexión sobre el proceso.	Presenta reflexiones generales sin profundidad.	Presenta reflexiones profundas sobre los aprendizajes.	Reflexión detallada con aprendizajes, aplicando alguna técnica de rutina de pensamiento.	
11. Evidencia visual y autenticidad del proyecto (<i>Fotografías fechadas, videos y documentos verificables.</i>)	No hay evidencia o es insuficiente.	Se incluyen algunas evidencias, pero faltan en fases clave.	Se documenta con fotos fechadas en la mayoría de las fases.	Completo registro visual con fotos, videos y documentación real del proceso.	
12. Documentación adicional y respaldo del proyecto (<i>Facturas, registros de ventas, constancias de ferias, concursos, etc.</i>)	No presenta documentación de respaldo.	Incluye algunas evidencias, pero no de manera completa.	Presenta registros de ventas, constancias y evidencias adicionales.	Portafolio sólido con documentación de respaldo bien organizada.	
TOTAL					/ 48

RÚBRICA DE EVALUACIÓN DEL PORTAFOLIO DE EMPRENDIMIENTO: CATEGORÍA C – CICLO AVANZADO

Criterios	Nivel 1: Básico (1 punto)	Nivel 2: En proceso (2 puntos)	Nivel 3: Destacado (3 puntos)	Nivel 4: Sobresaliente (4 puntos)	Puntaje Obtenido
1. Presentación y estructura del portafolio (<i>Carátula, índice, organización y claridad del documento.</i>)	Incompleto o desordenado y la estructura del portafolio dificulta un seguimiento.	Presenta la mayoría de los elementos, pero con fallas en la organización.	Bien estructurado y claro, con buena organización visual.	Presenta cada uno de los elementos solicitados y la estructura del portafolio es fácil de seguir.	
2. Introducción del proyecto (<i>Resumen, problema, solución, modelo de ventas, innovación, análisis de competencia y necesidades.</i>)	Falta información clave o es poco clara.	Presenta información general, pero con poca profundidad.	Explica claramente los elementos clave del emprendimiento.	Explica con profundidad, coherencia cada aspecto.	
3. Análisis técnico del producto o servicio (<i>Análisis funcional, usabilidad, morfológico, estructural, tecnológico y comparativo.</i>)	No presenta análisis o es muy superficial.	Presenta algunos análisis, pero sin suficiente detalle.	Incluye análisis detallados.	Presenta todos los análisis con profundidad y en forma detallada.	
4. Evidencia de aplicación del Design Thinking en la Creación del Proyecto (<i>Empatizar, Definir, Idear, Prototipar y Evaluar con usuarios.</i>)	No hay evidencia clara de aplicación.	Se presentan evidencias mínimas, pero sin mostrar evolución.	Se documenta cada fase con fotos fechadas y resultados.	Se muestra un proceso iterativo, con fotos fechadas y resultados de cada fase.	
5. Validación del PMV con Lean Canvas (<i>Formulación de hipótesis falsables, validación con usuarios y experimentos.</i>)	No presenta hipótesis ni validación.	Presenta hipótesis, pero sin validación clara.	Documenta validaciones con usuarios y resultados.	Evidencia un proceso sólido con ajustes iterativos y documentación visual.	
6. Planificación y gestión del proceso (<i>Uso de Diagrama Gantt y organización estratégica de validaciones.</i>)	No presenta planificación.	Muestra una planificación básica, pero sin seguimiento.	Tiene un plan estructurado con hitos claros.	Plan detallado con fechas, responsables y evidencia de ejecución.	
7. Validación con clientes (captación, retención y ampliación de ingresos) (<i>Estrategias de mercado con evidencia visual y registros de clientes.</i>)	No presenta estrategias ni evidencias.	Muestra estrategias, pero con poca evidencia.	Presenta estrategias con evidencia visual y datos.	Documenta estrategias efectivas con métricas, videos y testimonio de clientes.	
8. Reflexión y aprendizajes del equipo (<i>Listado de desafíos, soluciones aplicadas y mejoras futuras.</i>)	No hay reflexión sobre el proceso.	Presenta reflexiones generales sin profundidad.	Documenta aprendizajes y mejoras implementadas.	Reflexión detallada con aprendizajes, fotos fechadas y mejoras estratégicas.	
9. Evidencia visual y autenticidad del proyecto (<i>Fotografías fechadas, videos y documentos verificables.</i>)	No hay evidencia o es insuficiente.	Se incluyen algunas evidencias, pero faltan en fases clave.	Se documenta con fotos fechadas en la mayoría de las fases.	Completo registro visual con fotos, videos y documentación real del proceso.	
10. Documentación adicional y respaldo del proyecto (<i>Facturas, registros de ventas, constancias de ferias, concursos, etc.</i>)	No presenta documentación de respaldo.	Incluye algunas evidencias, pero no de manera completa.	Presenta registros de ventas, constancias y evidencias adicionales.	Portafolio sólido con documentación de respaldo bien organizada.	
TOTAL					/ 40

Anexo D5

ESCALA DE VALORACION DE LA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO EN LA EXPOFERIA

Criterios	Pregunta orientadora	Evidencia	Tiempo sugerido	VALORACIÓN (*)			
				4	3	2	1
Organización del equipo Emprendedor	¿Quiénes somos?	- Presenta el nombre del equipo emprendedor, a los integrantes y el rol de cada uno de los miembros y precisa que producto o servicio oferta.	20 segundos				
Identificación del Problema	¿Qué problema soluciona a sus clientes?	- Describe el problema que resuelve a sus clientes.	25 segundos				
Propuesta de solución al problema	¿Cómo solucionan el problema a sus clientes?	- Describe la solución al problema identificado.	25 segundos				
Perfil del Cliente	¿Quiénes compran el producto o servicio?	- Describe quienes compran o comprarían el producto o servicio y señala el precio de venta.	20 segundos				
La innovación del producto o servicio	¿Cuál es la innovación, lo que lo hace diferente del resto al producto o servicio?	- Describe cuál es la innovación del producto o servicio y que lo distingue de los que ya existen en el mercado.	30 segundos				
TOTAL							

(*) PUNTAJES	DESCRIPCIÓN
4	Evidencia un nivel superior a lo esperado respecto del criterio de evaluación.
3	Evidencia el nivel esperado es decir cumple de manera satisfactoria con todo lo establecido en el criterio de evaluación
2	Está próximo o cerca de cumplir lo establecido en el criterio de evaluación.
1	Muestra un nivel mínimo respecto de lo establecido en el criterio de evaluación.

Anexo D6
Formato de evaluación consolidado por jurado calificador

Etapa: IE () UGEL () DRE () Nacional ()
DRE: _____ UGEL: _____
Modalidad: EBR () EBA ()
Fecha: _____

N°	Título del trabajo	Grado, sección/ IE/UGEL/DRE	Rubrica de Evaluación del Proyecto	Rúbrica de evaluación del portafolio de emprendimiento	Presentació n en la Expoferia	Puntaje total

Jurado
Firma

Para categoría A y categoría C
Rúbrica del Proyecto: 24
Rúbrica del Portafolio: 40
Rubrica de la presentación en la Expoferia 20

Para Categoría B Rúbrica del Proyecto: 32 Rúbrica del Portafolio: 48 Rubrica de la presentación en la Expoferia 20
--

Anexo D7
Formato de evaluación consolidado final

Etapas: IE () UGEL () DRE () Nacional ()

DRE: _____ UGEL: _____

Modalidad: EBR () EBA ()

Fecha: _____

N°	Título del trabajo	Grado, sección/ IE/UGEL/ DRE	Jurado			Puntaje total
			01	02	03	

Jurado N° 1
(Firma)

Jurado N° 2
(Firma)

Jurado N° 3
(Firma)

Anexo D8
Acta de resultados

En la región de _____, provincia de _____, distrito de _____, con fecha _____ de 2025, a horas durante el proceso de evaluación del Concurso Nacional Crea y Emprende 2025, de la etapa _____ de la Modalidad, categoría _____, del grupo el jurado calificador, conformado por las siguientes personalidades:

- 1.
- 2.
- 3.

Efectuándose la calificación, en coherencia con las bases, se procede a declarar lo siguiente:

Orden de Mérito	Nombre del proyecto	DRE	IE
1°			
2°			
3°			

Concluido el proceso, los miembros del jurado calificador firmamos el presente Acta de Resultados, cuya Ficha Consolidada de Evaluación debidamente firmada forma parte indivisible del presente documento.

Nombres y apellidos: Jurado N° 1

DNI N°

Anexo D9
Declaración jurada del docente asesor

Yo, _____ identificado(a) con DNI (), CE (), otro () N° _____, con domicilio en _____ distrito _____ provincia _____ región _____ declaro bajo juramento:

- a) No registrar antecedentes policiales, penales, ni judiciales al momento de participar y durante el desarrollo del concurso.
- b) No haber sido condenado(a) por delito doloso.
- c) No estar inmerso en proceso administrativo disciplinario instaurado o estar cumpliendo sanción administrativa disciplinaria.
- d) No contar con sanción vigente registrada en el Registro Nacional de Sanciones contra Servidores Civiles (RNSSC).
- e) No encontrarme inhabilitado para el ejercicio de la función pública, administrativa o judicialmente.
- f) No haber sido sentenciado por incumplimiento a la asistencia alimentaria o estar inscrito en el Registro de Deudores Alimentarios Morosos (REDAM) o estar sujeto a un proceso judicial penal.
- g) No estar siendo investigado, procesado o condenado por los delitos establecidos en la Ley N.º 29988, ni por haber incurrido en actos de violencia que atenten contra los derechos fundamentales de la persona y contra el patrimonio, ni por haber impedido el normal funcionamiento de los servicios públicos y los literales c) y j) del artículo 49 de la Ley N.º 29944, Ley de Reforma Magisterial, además de no encontrarme dentro de los alcances de la Ley N.º 30794 y de la Ley N.º 30901, ni de sus normas modificatorias y conexas.
- h) No estar inscrito en el Registro de personas condenadas o procesadas por los delitos establecidos en la Ley N.º 29988, Ley que establece medidas extraordinarias para el personal que presta servicios en instituciones educativas públicas y privadas implicado en diversos delitos; crea el Registro de personas condenadas o procesadas por los delitos establecidos en la Ley N.º 29988 y modifica los artículos 36 y 38 del Código Penal.

En caso no cumplir con lo estipulado en los incisos anteriores, el docente asesor no recibirá la Resolución Ministerial de felicitación.

_____, _____ de _____ de 2025.

Nombres y apellidos: _____

Firma: _____

(Idéntica al DNI)

Anexo D10

Carta de compromiso de la madre y/o padre de familia, tutor o apoderado

Quien(es) suscribe(n) el presente documento, declara(n) bajo juramento ser quien(es) ejerce(n) la patria potestad o tutela del estudiante _____, identificado con DNI (), CE (), Otros () N° _____ quien a la fecha cuenta con años de edad, precisando al mismo tiempo que es voluntad de mi (nuestro) hijo o tutelado, participar libremente en la modalidad _____ del Concurso Nacional Crea y Emprende 2025, que se realizará del ____ al ____ de ____ de 2025 en _____, representando a la Institución Educativa _____ UGEL _____ DRE/GRE _____, para lo cual autorizo (ambos) su participación.

Asimismo, declaro (ramos) que se me (nos) han explicado oralmente o he leído completamente las bases del presente concurso educativo y comprendo (emos) las características del mismo, y asumiré (mos) la responsabilidad por los daños que pueda ocasionar mi menor hijo (tutelado) durante su participación.

En la ciudad de _____, _____ de _____ de 2025.

Nombres _____ y _____ Apellidos: _____

DNI (), CE (), Otros () N°: _____

Domicilio: _____

Firma



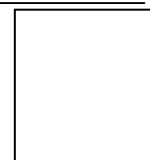
Huella Digital

Nombres _____ y _____ Apellidos: _____

DNI (), CE (), Otros () N°: _____

Domicilio: _____

Firma



Huella Digital

- Consignar los nombres y huella digital del padre y/o madre (o ambos) que ejerzan la patria potestad o de la(s) persona(s) que ejerzan la tutela.
- Este documento no reemplaza el permiso de viaje emitido por el notario o juez de paz.

Anexo D11

Autorización para la grabación en vídeo y fotografías de menores de edad

Yo, _____, identificado con DNI (), CE (), Otros () N° _____, padre/madre o tutor/tutora/ apoderado del estudiante _____, identificado con DNI (), CE (), Otros () N° _____ otorgo mi consentimiento al **MINEDU**, para el uso o la reproducción del material de video, fotografías o grabaciones de voz del mencionado participante, sin restricción de tiempo y a la ubicación geográfica en donde se pueda distribuir el referido material.

La presente autorización se otorga a fin de que el uso del material de video, fotografías o grabaciones de voz del participante, se utilicen principalmente para fines de la enseñanza o de la promoción de programas educativos impartidos por el MINEDU. Asimismo, se me ha informado que el referido material será recopilado dentro de la cobertura audiovisual de las actividades educativas realizadas por el MINEDU y para los fines que se indican en este documento.

He recibido una copia de este formulario de autorización.

Nombre del padre/madre o tutor/tutora legal /apoderado:

Firma del padre de familia o del tutor legal/ apoderado:

Dirección:

Teléfono:

En la ciudad de _____, _____ de _____ de 2025.

Base Legal:

Según lo dispuesto en la Ley N° 29733, Ley de Protección de datos personales y en su Reglamento de la Ley N° 29733, aprobado mediante el Decreto Supremo N° 003-2013-JUS.

Anexo D12
Autorización para difundir los proyectos de emprendimiento

Yo, _____, identificado con DNI (_____), CE (_____), Otros (_____) N° _____, padre/madre o tutor o apoderado del estudiante _____, identificado con DNI (_____), CE (_____), Otros (_____) N°..... otorgo mi consentimiento al MINEDU, para la publicación, edición, reproducción, traducción, difusión de los proyectos de emprendimiento elaborados para participar en el Concurso Nacional Crea y Emprende 2025, por un periodo de cinco (5) años contados desde la fecha de publicación de los resultados de la premiación regional, sin restricción de la ubicación geográfica y libre de regalías, a condición de que se mencione el nombre de los estudiantes en calidad de autores de los respectivos proyectos de emprendimiento. La presente autorización se otorga a fin de que la publicación, edición, reproducción, traducción, difusión de los proyectos de emprendimiento, se utilicen principalmente para fines de la enseñanza o de la promoción de programas educativos impartidos por el MINEDU. Asimismo, se me ha informado que los proyectos serán recopilados en las actividades educativas realizadas por el MINEDU.

He recibido una copia de este formulario de autorización.

Nombres y apellidos del padre/madre o tutor legal o apoderado:

Firma del padre de familia o del tutor legal o apoderado o del estudiante de EBA mayor de edad

Dirección:

Teléfono:

En la ciudad de _____, _____ de _____ de 2025.

El presente formulario se emite considerando lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 822, Ley sobre el Derecho de autor y sus disposiciones complementarias.

Anexo D13
Ficha estadística de estudiantes participantes

(IE /EBR/EBA)

ETAPA : Etapa 1 - IE
DRE :
UGEL :
IE :
GESTIÓN :

Total, de estudiantes de la IIIEE/CEBA	Total, de estudiantes participantes	Porcentaje de participación

Categorías	Total, de estudiantes participantes
Categoría A	
Categoría B	
Categoría C	
Total, general	

Firma del presidente de la comisión organizadora de la IE / EBR