

Nombre del concursante:

Nombre del plan de negocio:

Indicadores	Aspectos importantes de evaluación	Puntaje máximo	Puntaje proyecto Comité Evaluador
Descripción general de la empresa	¿A qué se dedicará el negocio?	10	
	¿Qué producirá?	5	
	Metas y objetivos - en el corto y larzo plazo	5	
	Filosofía empresarial: Qué es lo importante para Usted en el negocio?	5	
	Descripción del sector de la empresa	5	
	Realice un análisis DOFA de la empresa: Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas.	5	
TOTAL		35	
Definición del productos y/o servicios	Descripción a fondo del producto y/o servicios que va a ofrecer la empresa con la idea de establecer las necesidades que busca satisfacer de los clientes con los productos y/o servicios que ofrece.	10	
	Descripción del proceso de desarrollo del producto y/o prestación del servicio	5	
	Factores de ventajas o desventajas del producto y /o servicio. Niveles de calidad.	5	
	Precio, honorarios o condiciones de cobro de los productos y/o servicios.	5	
	Sistemas de cobro o crédito a sus clientes	5	
	Sistema de descuentos y cobro de deudas	5	
	Analice si sus precios están por abajo, igual o por arriba que los de su competencia	5	
	Considera la estrategia de precios primordial para su negocio?	5	
La idea de negocio es innovadora	15		

TOTAL		60
Mercadeo	Análisis de mercado	0
	Establecer el tamaño del mercado	5
	Porcentaje de su participación en este mercado	5
	Calcule la demanda actual de su mercado	5
	Identifique tendencias del mercado	5
	Calcule el crecimiento potencial y oportunidades de su negocio	5
	Análisis de las 5 fuerzas de Porter	5
	Identifique las restricciones gubernamentales	5
	Analice los hábitos del consumidor	5
	Establezca si existen altos costos de comercialización, producción, tecnología y formación de personal	5
	Identifique si existe un entorno inestable	5
	Analice la reevaluación del peso colombiano	5
	Planes de choque de los obstáculos anteriores u otros que se presenten durante la formación del negocio	5
	Análisis de los clientes	0
	Identifique clientes potenciales	5
	Sector al que pertenecen los clientes potenciales	5
	Nivel económico de los clientes potenciales	5
	Puntos claves que valorarán de su producto	5
	Requieren de servicio pos-venta	5
	Identifique los clientes finales	10
	Cómo piensa acceder a los clientes finales	10
	Análisis de la competencia	0
	Catalogación de los competidores	5

Análisis de los productos de la competencia	5	
Establezca nichos	5	
Estrategia para atender a los clientes finales para el corto, mediano y largo plazo	5	
Estrategia para el posicionamiento y participación de mercado	10	
Estrategia de promoción		
Medios de comunicación que va a usar	5	
Análisis del nombre, marca e imagen	5	
Página de internet	5	
Identificar riesgos asociados con publicidad	5	
Infraestructura y equipos	0	
Establecer la necesidad de bodegas, locales, oficinas, fábricas	5	
Establecer la necesidad de computadores, faxes, impresoras, etc.	5	
Desarrollo o compra de tecnologías	5	
Identifique lugares importantes de ubicación	5	
Establecer los riesgos de infraestructura y equipos	5	
Comercialización	0	
Identifique el canal de distribución apropiado	5	
Realice un pronóstico de ventas	5	
Establezca los riesgos en la comercialización	5	
Campañas para prevenir los riesgos y anticipación de consecuencias	5	
TOTAL	200	
Funcionamiento de la empresa	0	
Identifique las etapas de la cadena de valor	5	
Identifique líderes de cada proceso con responsabilidades y roles	5	
Sitio de producción y/o prestación del servicio	0	
Identificación de técnicas y costos de producción	5	

Operaciones

Control de calidad	5	
Identifique atención al cliente	5	
Establecer la normatividad en materia de salud, trabajo y medio ambiente	5	
Identifique seguros y pólizas	5	
Riesgos asociados en el proceso	5	
Prevención de accidentes	5	
Marcas registradas, derechos de autor y/o patentes	5	
Personal requerido	0	
Número óptimo de empleados	5	
Establezca tipo de especialización requerida en empleados	5	
Identifique métodos de reclutamiento	5	
Calidad e idoneidad del personal	5	
Establezca la asignación de tareas	5	
Programas y procedimientos por escritos	5	
Política de recursos humanos	5	
Planes de capacitación y desarrollo de personal	5	
Costos de nómina	5	
Riesgos asociados con las tareas diarias	5	
Política de inventarios	0	
Establecer cantidades de materias primas, suministros y producto final	5	
Valor promedio del inventario	5	
Acumulación de inventarios	5	
Plazo de entrega de los productos	5	
Plan de producción de respuesta rápida	5	
Manejo de proveedores	0	
Identifique los proveedores más importantes	5	
Establezca disponibilidad de insumos	5	
Clarifique formas de pago	5	

	Implementación de planes de choque a situaciones adversas de mercado	5	
TOTAL		145	
Gestión y organización	Quién maneja el negocio día a día?	5	
	Qué aporta dicha persona?	5	
	Posee capacidad distintivas o especiales?	5	
	Establezca riesgos asociados a las tareas diarias	5	
	Asistencia profesional y consultoría	5	
TOTAL		25	
	Introducción		
	Es la introducción una explicación clara, interesante y comprensiva de todos los temas desarrollados en el plan de negocio?	10	
	Supuestos y parámetros		
	Son los supuestos y parámetros para cada escenario claros y realistas?	10	
	Se explica claramente como afectan estos supuestos las proyecciones en cada escenario	10	
	Presupuestos operativos		
	Se respetan los supuestos en la construcción de los presupuestos	10	
	Se explican comprensivamente las proyecciones de cada uno de los presupuestos para cada escenario	10	
	PyG		
	Se encuentran explicados adecuadamente los determinantes clave de las proyecciones del PyG para cada escenario?	10	
	Se explican adecuadamente los efectos de los supuestos en las proyecciones para cada escenario?	10	

Finanzas	Presenta el PYG niveles de Utilidad Neta positivos para la mayoría de los periodos?	10	
	Presupuesto de efectivo		
	Se determinan claramente las necesidades de financiamiento y los requerimientos de capital del negocio?	10	
	Se explican claramente los determinantes mas importantes de los balances de efectivo para cada escenario?	10	
	Se comparan las proyecciones del presupuesto de efectivo de cada escenario entre sí?	10	
	Análisis Vertical		
	Se entiende el significado de los tres porcentajes escogidos en el análisis vertical?	10	
	Se explica adecuadamente su evolución a través de los años en cada escenario?	10	
	Se comparan los resultados encontrados en el análisis vertical entre escenarios?	10	
	Punto de equilibrio y VPN		
	Es el VPN del negocio positivo?	10	
	Se analizan las diferencias encontradas de escenario a escenario	10	
	Se entiende el significado de los valores encontrados en el VPN y la TIR	10	
	Sobrepasa el pronóstico de ventas en la mayoría de los periodos el punto de equilibrio?	10	
	Se explican los determinantes de los puntos de equilibrio encontrados en cada escenario?	10	
	Se explica la evolución de los puntos de equilibrio año tras año para cada escenario?	10	
TOTAL		190	

Impacto social, ambiental y laboral	Establecer la responsabilidad con las partes involucradas	5	
	Impactos ambientales y laborales	5	
	Generación de empleo	10	
TOTAL		20	
Cronograma por etapas	Etapas de creación y crecimiento de la empresa	5	
	Etapas necesarias para la obtención del producto y/o prestación del servicio	5	
	Tiempos máximos y mínimos de las etapas	5	
	Plan de respuesta si los tiempos no se cumplen	5	
	Etapas de entrega del dinero y explicación del uso de los recursos	10	
TOTAL		20	
Equipo de trabajo	Establecer cualidades, virtudes y puntos de mejora de los fundadores de la empresa	10	
	Preparación académica y experiencia profesional en pro del desarrollo del proyecto	5	
	Personas externas para el óptimo desarrollo de la compañía y prevenir riesgos	5	
	Hojas de vida de los concursantes	10	
TOTAL		20	
PUNTAJE TOTAL DE MODULOS		525	0