

PLANTILLA EVALUACION PROY ESCRITO

GRUPO

FACTOR 001: FORMATO Y PRESENTACION

Nota: Calificación asignada de manera grupal

PARAMETROS	REFERENCIAS	Ptos	Puntaje Asignado
Páginas numeradas	Todas las páginas numeradas y con su respectivo índice inicial	20	
	Todas las páginas numeradas y sin índice inicial	12	
	Sólo posee índice y ninguna página numerada	12	
	Páginas no numeradas y sin índice	10	
Cuadros	Cuadros numerados, con título y fuentes	10	
	Cuadros numerados, con títulos y sin fuentes	5	
	Cuadros numerados, sin títulos y con fuentes	5	
	Cuadros no numerados, con títulos y con fuentes	5	
	Cuadros no numerados, sin títulos y sin fuentes	2,5	
Fuentes Bibliográficas	Fuentes bibliográficas en el cuerpo del documento (cita y año completa) y resumen de bibliografía. (5 o más)	20	
	Fuentes bibliográficas en el cuerpo del documento (cita y año completa) y resumen de bibliografía. (3 A 4)	12	
	Fuentes bibliográficas en el cuerpo del documento (cita y año completa) y resumen de bibliografía. (1 A 2)	8	
	Sólo menciona la Bibliografía en el Anexo (Ref Bibliográfica) (5 o más)	10	
	Sólo menciona la Bibliografía en el Anexo (Ref Bibliográfica) (3 - 4)	6	
	Sólo menciona la Bibliografía en el Anexo (Ref Bibliográfica) (1-2)	4	
	Ninguna Fuente Bibliográfica	5	
Carátula	Agradable y completa (Universidad, Nombre grupo, Nombre idea negocio, Integrantes y Fecha)	20	
	Algo agradable e incompleta (falta 1 o más componentes)	12	
	Desagradable e incompleta (falta 1 o más componentes)	8	
Márgenes	Márgenes simétricos y justificados en Word (100% doc)	10	
	Márgenes simétricos y justificados en Word (75% a 95%)	7	
	Márgenes simétricos y justificados en Word (50% a 75%)	5	
	Márgenes simétricos y justificados en Word (Menos 50%)	3	
Apariencia General	Muy Agradable, formal y apegada a la estructura general del proyecto	20	
	Algo agradable, apariencia poco seria y faltan componentes (1-3) de la estructura general del proyecto	10	
	Desagradable, informal y faltan componentes de estructura general proyecto (4 o más)	5	

TOTAL

0

% Peso

20%

Puntaje Ponderado Factor 001

0

FACTOR 002: ORTOGRAFÍA, GRAMÁTICA Y REDACCIÓN

Nota: Calificación asignada de manera grupal

PARÁMETROS	REFERENCIAS	Ptos	Puntaje Asignado (100)	% Peso
Ortografía y puntuación	Todas las palabras están escritas correctamente; los acentos, la puntuación y el uso de las mayúsculas son correctos también. (EXCELENTE A MUY BUENO) (0 a 3 errores ortográficos)	100		40%
	La mayoría de las palabras están escritas correctamente; la mayoría de los acentos, la puntuación y el uso de las mayúsculas son correctos. (BUENO A REGULAR) (4 a 7 errores ortográficos)	70		
	La escritura de las palabras es a veces correcta; los acentos, la puntuación y el uso de las mayúsculas son a veces correctos. (DEFICIENTE A POBRE) (8 a 10 errores ortográficos)	40		
	La escritura de las palabras es incorrecta; los acentos, la puntuación y el uso de las mayúsculas son utilizados indebidamente e inapropiadamente. (MUY POBRE) (11 o más errores ortográficos)	20		
Vocabulario y gramática	Uso adecuado y variado de vocabulario, y de estructuras gramaticales complejas sin errores. (EXCELENTE A MUY BUENO) (0 a 5 errores en redacción y estructuras gramaticales)	100		30%
	Uso adecuado y variado de vocabulario, y de estructuras gramaticales complejas con pocos errores. (BUENO A REGULAR) (6 a 7 errores en redacción y estructuras gramaticales)	70		
	Uso adecuado de vocabulario básico y de estructuras gramaticales simples y complejas con algunos errores. (DEFICIENTE A POBRE) (8 a 10 errores en redacción y estructuras gramaticales)	40		
	Uso inadecuado de vocabulario básico y de las estructuras gramaticales, con errores frecuentes. (MUY POBRE)(11 o más errores en redacción y estructuras gramaticales)	20		
Uso del Lenguaje	El texto es comprensible; no requiere aclaraciones por parte del lector. (EXCELENTE A MUY BUENO)	100		30%
	El texto es comprensible; requiere aclaraciones y enmiendas mínimas por parte del lector. (BUENO A REGULAR)	70		
	El texto es comprensible; pero requiere que el lector descifre el texto. (DEFICIENTE A POBRE)	40		
	El texto es incomprensible. (MUY POBRE)	20		

TOTAL	0	100%
--------------	----------	-------------

% Peso

Puntaje Ponderado Factor 002

FACTOR 003: CONTENIDO TÉCNICO Y APLICADO DE LOS CONCEPTOS DE EMPRENDIMIENTO

Nota: Calificación asignada de manera grupal

Factor	REFERENCIAS	Ptos	Puntaje Asignado	% Peso
Descripción del Problema- Necesidad	Alta claridad en definición, completa y sustentada con 2 cifras de fuentes diferentes	100		5%
	Moderada claridad, incompleta y sustentada con 1 cifra	70		
	Regular claridad, incompleta y sustentada con 1 cifra	50		
	Ambiguo, confuso, incompleto y ninguna cifra de respaldo	30		
Descripción del Producto- Servicio	Alta claridad en definición, completa y considera todos los atributos-características (máximo 2 detalles no definidos)	100		10%
	Moderada claridad, incompleta y faltan atributos por definir (3 a 5 atributos no definidos)	70		
	Regular claridad, incompleta y faltan atributos por definir (6 a 8 atributos no definidos)	50		
	Ambiguo, confuso, y faltan atributos por definir (9 o más atributos no definidos)	30		
Propuesta de Valor	Beneficios y Costos (Claros, clasificados y utilizado 1 fuente de importancia del beneficio)	100		10%
	Beneficios y costos (Moderadamente claros, clasificados y sin fuentes de respaldo)	70		

Propuesta de valor	Beneficios y costos (regularmente claros, no clasificados, incompletos y sin fuente de respaldo)	50		10%
	Beneficios y costos (ambiguos, pobre claridad, no clasificados y sin fuentes de respaldo)	30		
Innovación	3 a 5 elementos innovadores, muy fuertes, muy difíciles de imitar y comparados con la competencia	100		3%
	2 elementos innovadores, moderadamente fuertes, algo difícil de imitar	80		
	1 elemento innovador, débil solidez, y fácil de imitar por la competencia	60		
	Ningún elemento innovador, muy débil solidez y muy fácil de imitar por la competencia	40		
Mercado Potencial y objetivo	Segmentación clara, lógica y utilizando 4 clases de variables (demográficas, geográficas, psicográficas y conductuales). Mercado Obj cuantificado	100		2%
	Segmentación moderadamente clara, lógica y utilizando 2 clases de variables (demográficas, geográficas, psicográficas y conductuales). Mercado Obj cuantificado	70		
	Segmentación regularmente clara, lógica y utilizando 1 clases de variables (demográficas, geográficas, psicográficas y conductuales). Mercado Obj NO cuantificado	50		
	Segmentación Ambigua, ilógica y utilizando 1 clases de variables (demográficas, geográficas, psicográficas y	30		
Análisis Industria: Clientes	Identificación muy clara de segmento de clientes y sus factores de decisión de compra (SUSTENTADOS CON INVESTIGACIÓN)	100		2,50%
	Identificación clara de segmento de clientes y sus factores de decisión de compra (NO SUSTENTADOS CON INVESTIGACIÓN)	70		
	Identificación ambigua de segmento de clientes y sus factores de decisión de compra (NO SUSTENTADOS CON INVESTIGACION)	40		
Análisis Industria: Competidores	Análisis muy profundo, muy claro e investigado de: Nombres, líneas de productos, ubicación, clasificación, precios y fortalezas	100		2,50%
	Análisis moderadamente profundo, moderadamente claro y algo investigado en: Nombres, marcas y ubicación (falta elementos por definir)	70		
	Análisis débil, poco claro y baja investigación en: Nombres y marcas (faltan elementos por definir)	50		
	Análisis pobre, ambiguo y sólo identifica: Nombres de competidores (faltan elementos por definir)	30		
Proceso de Producción	Diagrama de flujo Muy Claro (para cada línea de servicio), tiempos estimados (min y max) y personal involucrado	100		15%
	Diagrama de flujo Claro, con tiempos estimados pero sin personal involucrado	60		
	Diagrama de flujo Claro, con personal involucrado y sin tiempos estimados	60		
	Diagrama de flujo ambiguo, sin precisar tiempos ni personal involucrado	30		
Recursos Claves	Se ha identificado clara y completamente todos los recursos (físicos, legales, tecnológicos, etc...) para arrancar negocio. Se ha especificado cuáles serían CLAVES y se ha argumentado el por qué	100		8%
	Faltan componentes (legales, intelectuales, tecnológicos) que considerar en los recursos iniciales. Sí se ha especificado cuáles serían los recursos claves y se ha argumentado el por qué.	70		
	Faltan componentes (legales, intelectuales, tecnológicos) que considerar en los recursos iniciales. No se ha especificado cuáles serían los recursos claves y NO se ha argumentado el por qué.	50		
Socios Claves	Se ha identificado con NOMBRES Y APELLIDOS los socios claves del negocio. Adicionalmente, se ha especificado qué producto, servicio o beneficio aporta cada socio estratégico EXTERNO (PROVEEDORES Y DISTRIBUIDORES)	100		5%
	Se ha identificado con NOMBRES Y APELLIDOS los socios claves del negocio. NO SE HA ESPECIFICADO el aporte de producto, servicio, mat prima o beneficio de 1 o más socios	70		

	No se ha identificado con claridad los socios claves del negocio. No se ha especificado el aporte de producto, servicio, mat prima o beneficio de 1 o más socios.	30		
Precios y Política de Cobro	Se ha fijado precios razonables a CADA LINEA DE PRODUCTO. Está claro la política de ventas, instrumento de pago y estrategia de precios POR SEGMENTO DE CLIENTES (en caso de aplicar)	100		10%
	Los precios fijados no son acordes a la realidad y entorno. Se ha definido política de ventas, instrumento de pago y estrategia de precios POR SEGMENTO DE CLIENTES (en caso de aplicar)	70		
	Se ha fijado precios razonables a CADA LINEA DE PRODUCTO. Falta definir algún componente de la estrategia general de precios: Política de pago, instrumento de pago o estrategias de descuento	70		
	Los precios fijados no son acordes a la realidad y entorno. Falta definir algún componente de la estrategia general de precios: Política de pago, instrumento de pago o estrategias de descuento	50		
Perfil, Manual de funciones y estructura Salarial	Clase y cantidad de cargos definidos con claridad. Perfil acordes al cargo así como funciones y política de sueldos claras.	100		2%
	Falta definir 1 ó más componentes: Perfiles, Manual de funciones o estructura salarial	50		
	Se ha definido todos los componentes pero existe ambigüedad en 1 o más de ellos	50		
Inversión Inicial: Af y AD	Inversión Inicial clara y correctamente clasificada en: AF y AD. Se ha especificado al detalle cantidades, descripciones, precios unitarios e inversión por tipo de bien	100		20%
	Se ha especificado al detalle cantidades, descripciones, precios unitarios e inversión por tipo de bien. No existe una correcta clasificación entre AF y AD.	70		
	Faltan activos o detalles que especificar en la Inv. Inicial. No existe una correcta clasificación entre AF y AD.	40		
Análisis Financiero	Correcta elaboración de FC proy puro a 5 años. Proyecciones de ingresos, costos y gastos racionales. Valor de desecho calculado por método contable al final de vida útil. Cálculos de VAN Y TIR se incluyen.	100		5%
	Presentación algo desordenada de estimaciones financieras. Existen 1 a 2 errores en confección FC. Van y TIR no exactos.	70		
	Presentación extremadamente desordenada de estimaciones financieras, las mismas que no son racionales. 3 o más errores en confección de FC pory puro, VAN y TIR con errores	40		

TOTAL			100%
--------------	--	--	-------------

% Peso

Puntaje Ponderado Factor 003

PUNTAJE TOTAL GRUPO:



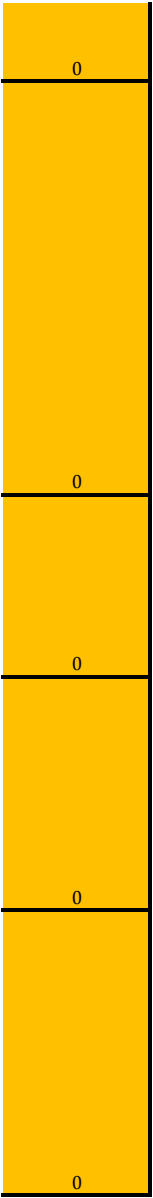
Puntaje Final Ponderado
0
0
0

0

20%

0

Puntaje Final Ponderado
0
0
0



0,00

60%

0

0