



UNIVERSIDAD DE
LA INTEGRACIÓN
DE LAS
AMÉRICAS

Evaluación plan de negocios para tutores

Elementos para la revisión formal y metodológica del Plan de Negocios

Alumno:	
Licenciatura/Maestría/Doctorado en:	
Tutor:	Fecha:
Revisor:	Revisión N°:
Tema:	

A continuación se presentan las diferentes partes de un Plan de Negocios para ser evaluado de acuerdo a sus correspondientes indicadores.

El evaluador debe asignar un puntaje máximo de 5 (cinco) y un mínimo de 0 (cero) a cada parte del trabajo.

Los indicadores son los básicos que debe contener el PN. El tutor, de acuerdo a su criterio y conjuntamente con el alumno, puede incluir otros ítems en el trabajo.

Paginas preliminares:			
Indicador	Puntaje		%
	Posible	Asignado	
Portada	5		
Hoja de aprobación	5		
Tabla de contenido o Índice	5		
Lista de tablas y figuras	5		
Puntos Posibles	20		
<u>Sugerencias del Tutor/Revisor:</u>			

Sumario Ejecutivo. Realiza una breve descripción de:			
Indicador	Puntaje		%
	Posible	Asignado	
La empresa	5		
La oportunidad	5		
El mercado	5		
El marketing y las ventas	5		
Los aspectos financieros	5		
Puntos Posibles	25		
<u>Sugerencias del Tutor/Revisor:</u>			

Análisis de la Industria		
Indicador	Puntaje	%

	Posible	Asignado	
Informaciones generales sobre la industria	5		
La demanda	5		
El ciclo de vida de la industria	5		
La estructura de la industria	5		
Análisis estratégico	5		
El posicionamiento estratégico: Matrices o modelos	5		
Puntos Posibles	30		
<u>Sugerencias del Tutor/Revisor:</u>			

Mercado			
Indicador	Puntaje		%
	Posible	Asignado	
Tamaño del mercado	5		
Describe el perfil de los clientes	5		
Análisis de la competencia	5		
Barreras de entrada	5		
Puntos Posibles	20		
<u>Sugerencias del Tutor/Revisor:</u>			

Empresa			
Indicador	Puntaje		%
	Posible	Asignado	
La estructura organizacional	5		
La estructura legal	5		
La estructura física y de equipamientos	5		
Alianzas estratégicas	5		
Puntos Posibles	20		
<u>Sugerencias del Tutor/Revisor:</u>			

Productos y Servicios			
Indicador	Puntaje		%
	Posible	Asignado	
Características del producto	5		
Proceso de producción	5		
El ciclo de vida	5		
Puntos Posibles	15		

<u>Sugerencias del Tutor/Revisor:</u>			
Plan de Marketing y Ventas			
Indicador	Puntaje		%
	Posible	Asignado	
Las cuatro P	5		
Proyección de las ventas	5		
Estrategias	5		
Puntos Posibles	15		
<u>Sugerencias del Tutor/Revisor:</u>			

Plan Financiero			
Indicador	Puntaje		%
	Posible	Asignado	
Inversión y estructura de costos	5		
Demostración del resultado del ejercicio	5		
Punto de equilibrio	5		
Flujo de caja	5		
Tasa interna de retorno	5		
Puntos Posibles	25		
<u>Sugerencias del Tutor/Revisor:</u>			

Plan de Acción			
Indicador	Puntaje		%
	Posible	Asignado	
Describe el plan de acción	5		
Presenta la secuencia de las acciones	5		
Puntos Posibles	10		
<u>Sugerencias del Tutor/Revisor:</u>			

Lenguaje y estructura gramatical			
Indicador	Puntaje		%
	Posible	Asignado	
La redacción presenta las ideas de manera clara, coherente y objetiva.	5		

El vocabulario utilizado es el adecuado.	5		
La redacción del texto es uniforme a lo largo de todo el trabajo	5		
Evaluación de la estructura gramatical a lo largo del trabajo.	5		
Puntos Posibles	20		
<u>Sugerencias del Tutor/Revisor:</u>			

Referencias dentro del texto			
Indicador	Puntaje		%
	Posible	Asignado	
Las referencias son presentadas correctamente de acuerdo a la normativa adoptada.	5		
Las referencias están utilizadas de manera correcta y unificada a lo largo del trabajo.	5		
Puntos Posibles	10		
<u>Sugerencias del Tutor/Revisor:</u>			

Resultado de la Evaluación			
Indicadores	Puntaje		%
	Posible	Asignado	
Paginas preliminares	20		
Sumario Ejecutivo	25		
Análisis de la Industria	30		
Mercado	20		
Empresa	20		
Productos y servicios	15		
Plan de marketing y ventas	15		
Plan financiero	25		
Plan de acción	10		
Lenguaje y estructura gramatical	20		
Referencias dentro del texto	10		
Puntos Posibles	210		
Escala: De 0% a 59% : No está en condiciones para ser defendida De 60% a 69% : Razonablemente bien, pero necesita incorporar las correcciones antes de la defensa De 70% a 79% : Está en condiciones de ser defendida De 80% a 89% : Está en muy buenas condiciones para ser defendida De 90% a 100% : Está en excelentes condiciones para ser defendida			

Sugerencias del Tutor/Revisor:

.....

Firma del Tutor / Revisor