



ANEXO N. 6- CRITERIOS DE CALIFICACIÓN - PLAN DE NEGOCIOS

I. CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. ANTECEDENTES Y ASOCIATIVIDAD

1.1 EXPERIENCIA: ¿Los integrantes del grupo cuentan con una experiencia promedio en el desarrollo de su actividad productiva de?:

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Años de experiencia	Más de 3 años	5
	Entre 1 año y menos de 3 años	3
	Entre 6 meses y menos de un año	1

1.2 OBJETIVOS A CORTO Y A LARGO PLAZO DEL GRUPO: ¿El grupo tiene claridad de cuáles son sus objetivos a corto y a largo plazo?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Claridad en los objetivos a corto y a largo plazo	El grupo tiene claridad de cuáles son sus objetivos a corto y a largo plazo así como de las estrategias que utilizara para lograrlos.	5
	El grupo tiene claridad de cuáles son sus objetivos a corto y a largo plazo, pero NO tiene definida las estrategias que utilizara para lograrlos	3
	El grupo NO tiene objetivos a corto ni a largo plazo	1

1.3 RELACIONES CON OTRAS ENTIDADES PÚBLICAS, PRIVADAS Y/O DE CARÁCTER SOCIAL : ¿El grupo se ha articulado y/o planea articularse con entidades públicas, privadas y/o sociales para mejorar el desarrollo de su negocio?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Relacionamiento con otras entidades públicas, privadas y/o de carácter social	El grupo se ha articulado con entidades públicas, privadas y/o sociales para mejorar el desarrollo de su negocio	5
	El grupo NO se ha articulado aun, pero planea articularse con entidades públicas, privadas y/o sociales para mejorar el desarrollo de su negocio	3
	El grupo NO se ha articulado ni se articulará con entidades públicas, privadas y/o sociales para mejorar el desarrollo de su negocio	0



2. LIDERAZGO ORGANIZACIONAL

2.1 CONOCIMIENTO DE LAS NECESIDADES DE LA COMUNIDAD DONDE SE ENCUENTRA UBICADO EL GRUPO: ¿El grupo conoce las necesidades de su comunidad?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Conocimiento de las necesidades de la comunidad donde se ubica el grupo	El grupo conoce las necesidades de su comunidad y con el desarrollo de la iniciativa atenderá alguna de estas necesidades.	5
	El grupo conoce las necesidades de su comunidad y con el desarrollo de la iniciativa NO se atenderán alguna de estas necesidades.	3
	El grupo NO conoce las necesidades de la comunidad donde está ubicado	0

3. ASPECTOS DE MERCADO

3.1 - CONOCIMIENTO DE LA DEMANDA: ¿El grupo conoce su mercado potencial e identifica la demanda del producto y/o servicio: principales clientes (locales, regionales, nacionales)?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Conocimiento de la demanda potencial	El grupo conoce su mercado potencial e identifica la demanda del producto y/o servicio: principales clientes (locales, regionales, nacionales)	10
	El grupo conoce su mercado potencial pero NO identifica la demanda del producto y/o servicio: principales clientes (locales, regionales, nacionales)	7
	El grupo NO conoce su mercado potencial ni identifica la demanda del producto y/o servicio: principales clientes (locales, regionales, nacionales)	0

3.2 DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA: ¿En el plan de negocio el grupo estimó los precios y cantidades del producto o servicio que se venderán por periodo?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Estimación de precio de venta	El plan de negocio muestra claramente cómo se determinó el precio de venta del producto o servicio	5
	El plan de negocio NO muestra claramente cómo se determinó el precio de venta del producto o servicio	3
	El plan de negocio NO muestra cómo se determinó el precio de venta del producto o servicio.	0



3.3 - COMPETIDORES: ¿El grupo conoce cuáles son los competidores existentes en el mercado, así como sus fortalezas y debilidades?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Conocimiento de la competencia	El grupo describe con claridad los competidores que tendrá durante el desarrollo de su iniciativa de negocio, así como sus fortalezas y debilidades.	5
	El grupo identifica cuáles serán sus competidores pero NO conoce sus fortalezas y debilidades.	3
	El grupo NO identifica cuáles serán sus competidores en el mercado	0

3.4 CONOCIMIENTO DE LOS PROVEEDORES: ¿En el plan de negocios se describe a cada uno de los proveedores que el grupo utilizará para el desarrollo de su negocio?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Conocimiento de los proveedores	El grupo describe claramente cada uno de los proveedores que se utilizarán para el desarrollo del negocio, así como los criterios de selección de cada uno de ellos.	5
	El grupo describe claramente cada uno de los proveedores que se utilizarán para el desarrollo del negocio, pero NO qué criterios se utilizaron para su selección	3
	El grupo solo menciona a los proveedores que se utilizarán para el desarrollo, pero NO los describen ni argumentan acerca de cuáles fueron los criterios para seleccionarlos.	0

4. APLICACIÓN TÉCNICA

4.1 CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO O SERVICIO A DESARROLLAR: ¿En el plan de negocios se describe claramente el producto o servicio a desarrollar, así como la secuencia lógica de actividades que se requieren para desarrollarlo?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Conocimiento del producto o servicio	El grupo describe claramente el producto o servicio que se pretende desarrollar, así como la secuencia lógica de actividades para obtenerlo.	5
	El plan de negocios describe claramente el producto o servicio a desarrollar, pero NO se muestra con claridad la secuencia lógica de actividades para obtenerlo.	3
	El plan de negocio NO describe claramente el producto o servicio que se pretende desarrollar ni la secuencia lógica de actividades para obtenerlo	0



5. MODELO DE NEGOCIO

5.1 RAZONES PARA COFINANCIAR LA PROPUESTA: ¿El grupo describe con claridad cuáles son las razones por las cuales su negocio debería ser cofinanciado, así como las características que lo hacen diferente frente a los demás negocios que se encuentran ubicados en la comunidad?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Relevancia del plan de negocios y razones para su cofinanciamiento	El grupo describe con claridad cuáles son las razones por las cuales su negocio debería ser cofinanciado, así como las características que lo hacen diferente frente a los demás negocios que se encuentran ubicados en la comunidad.	10
	El grupo describe con claridad cuáles son las razones por las cuales su negocio debería ser cofinanciado, pero NO argumenta cuales son las características que lo hacen diferente frente a los demás negocios que se encuentran ubicados en la comunidad.	7
	El grupo NO describe con claridad cuáles son las razones por las cuales su negocio debería ser cofinanciado, y tampoco argumenta cuales son las características que lo hacen diferente frente a los demás negocios que se encuentran ubicados en la comunidad.	3

6. ORGANIZACIÓN

6.1 ANALISIS DOFA DEL NEGOCIO: ¿El grupo reconoce cuáles son sus debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades frente al negocio que desarrolla?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Análisis DOFA	El grupo reconoce cuáles son sus debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades frente al negocio que desarrolla	5
	El grupo reconoce cuáles son sus debilidades y fortalezas pero NO las amenazas y oportunidades frente al negocio que desarrolla	3
	El grupo NO reconoce cuáles son sus debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades frente al negocio que desarrolla	0

7. PLAN DE AHORRO COLECTIVO

7.1 PLAN DE AHORRO: ¿El grupo tiene Interés en desarrollar un plan de ahorro colectivo y expone con claridad las estrategias que utilizará para la consecución del dinero?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Conformación de grupos de ahorros colectivo	El grupo se encuentra interesado en desarrollar un plan de ahorro colectivo y expone con claridad las estrategias que utilizará para conseguir el dinero y ahorrar.	10
	El grupo se encuentra interesado en desarrollar un plan de ahorro colectivo, pero NO expone con claridad las estrategias que utilizará para conseguir el dinero y ahorrar	7
	El grupo se encuentra interesado en desarrollar un plan de ahorro individual y NO de manera colectiva	3



II. CRITERIOS COMPLEMENTARIOS

8. SUSTENTACION DEL PLAN DE NEGOCIO ANTE EL CLEAR

8.1.- CLARIDAD, ORDEN Y COHERENCIA: ¿Cómo califica la sustentación del plan de negocios en términos de claridad, orden y coherencia?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Claridad, orden y coherencia	Muy buena	10
	Buena	7
	Regular	3

8.2.- IMPORTANCIA DEL PLAN DE NEGOCIOS: Luego de conocer el plan de negocio, ¿considera usted que generará beneficios económicos, sociales y/o culturales en la zona?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Importancia del plan de negocios	Generará altos beneficios económicos, sociales y/o culturales	10
	Generará pocos beneficios económicos, sociales y/o culturales	7
	No generará beneficios económicos, sociales y/o culturales	3

9. CRITERIOS AMBIENTALES DEL PLAN DE NEGOCIOS

9.1 CONSERVACION DE LOS RECURSOS: El plan de negocio presentado en que grado afecta la conservación de los recursos naturales (agua, suelo, aire, vegetación y fauna)

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Conservación de los recursos naturales	Impacto bajo	5
	Impacto medio	3
	Impacto alto	0

III. CRITERIOS DIFERENCIALES

Nota: La calificación de los siguientes criterios no podrán exceder del valor total de 10 puntos.

10.1 PARTICIPACIÓN DE LA MUJER: ¿Existe una importante presencia de la mujer en la conformación del grupo formal?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Participación de la mujer	Más del 80%	3
	Entre el 50 % y el 80 %	2
	Entre el 25% y menos del 50%	1



MinAgricultura
Ministerio de Agricultura
y Desarrollo Rural

**PROSPERIDAD
PARA TODOS**



10.2 PARTICIPACIÓN DE LOS JOVENES: ¿Existe una importante presencia de jóvenes en la conformación del grupo formal?

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Jóvenes (Entre 18 y 28 años al momento de postularse a la convocatoria)	Más del 80%	3
	Entre el 50 % y el 80 %	2
	Entre el 25% y menos del 50%	1

10.3 GRUPOS POBLACIONALES: El grupo involucra determinado tipo de poblaciones, distribuidos de la siguiente manera:

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	CALIFICACION
Grupos Etnicos	Más del 80%	3
	Entre el 50 % y el 80 %	2
	Entre el 25% y menos del 50%	1
Desplazados	Más del 80%	3
	Entre el 50 % y el 80 %	2
	Entre el 25% y menos del 50%	1
Red Unidos	Más del 80%	3
	Entre el 50 % y el 80 %	2
	Entre el 25% y menos del 50%	1

CALIFICACIÓN TOTAL