



LISTA DE CHEQUEO

(PARA EVALUAR PROYECTO FINAL DEL PROGRAMA TECNÓLOGO EN FORMULACIÓN DE PROYECTOS)

NOMBRES	APELLIDOS	IDENTIFICACIÓN	FIRMA

FECHA DE APLICACIÓN	DIA	MES	AÑO
LUGAR DE EVALUACIÓN			
REGIONAL	Distrito capital	CENTRO DE FORMACIÓN	Centro de Servicios Financieros
COORDINACIÓN	Economía Financiera y de Gestión		
AMBIENTE DE FORMACIÓN			
NOMBRE DEL DOCENTE RESPONSABLE			
NOMBRE EVALUADORES			
PROGRAMA	FICHA	NOMBRE DEL PROYECTO	
Formulación de Proyectos			

MOMENTOS DE OBSERVACIÓN		VALORACIÓN		OBSERVACIONES
No	INDICADORES	CUMPLE		
		SI	NO	
FASE DE ANÁLISIS				
1	El proyecto define en forma clara las causas y las razones que dan origen a su propuesta.			
2	Se identifica una metodología de selección de alternativas que precise cual es la solución o idea que puede resolver o aprovechar la oportunidad determinada.			
3	El proyecto se alinea a algún sector de talla mundial que promueve el Gobierno Nacional, argumentando la pertinencia frente a estos.			
4	Los objetivos del proyecto (general y específicos) son pertinentes con la propuesta y facilitan su medición y seguimiento.			
5	El proyecto se justifica desde diversas perspectivas, como: mercado, económico, social, ambiental, financiera, etc			
6	Los antecedentes del proyecto proveen información acerca de hechos, eventos o hitos, que describen el comportamiento de emprendimientos semejantes y la experiencia y las competencias que posee el equipo de trabajo para la formulación del proyecto.			
7	El proyecto aporta los resultados de la fase de pre-factibilidad realizada que justifique continuar a una fase de factibilidad.			
8	Se caracteriza el sector económico que es afin a la actividad económica del proyecto, definiendo los aspectos de mayor oportunidad o amenaza para la iniciativa.			
9	Se desarrolla un análisis de la demanda explicando el comportamiento del mercado frente a los productos / servicios que ofrece el proyecto.			
10	Se argumenta en qué tipo de bien se clasifica el producto/servicio de acuerdo al ingreso del consumidor.			
11	Se describe el tipo de elasticidad en que se clasifica los productos/servicios del proyecto.			



12	Se detalla, justifica y cálcula el mercado potencial de consumo del proyecto.			
13	Se realiza una segmentación del mercado, mediante el uso de variables de segmentación y técnicas de mercado.			
14	Se realiza una investigación de mercado, identificándose el objeto de la investigación, segmento(s) de interés, población, técnica de muestreo, instrumento de investigación y tabulación de los resultados			
15	Se argumenta el mercado objetivo del proyecto, su perfil, localización y se cuantifica su tamaño.			
16	Se establece una meta de mercado para el proyecto, en un horizonte de tiempo determinado.			
17	Se argumenta cuáles son los principales determinantes de la oferta que afectan o favorecen al proyecto, teniendo en cuenta su naturaleza económica.			
18	Se desarrolla un análisis frente a la competencia en un entorno nacional, regional o local.			
19	Se identifican y se provee un análisis frente a productos/servicios sustitutos.			
20	Se desarrolla un análisis de la competencia directa, argumentándose las variables empleadas, y resaltando las ventajas y desventajas que posee el proyecto.			
21	Se plantean acciones que mitiguen algunos riesgos identificados frente a la competencia y se cuantifica en parte su costo.			
22	Se describe el portafolio de productos/servicios del proyecto en forma detallada.			
23	Se establecen estrategias de producto y se cuantifican mediante planes de acción, integrando tiempos, presupuestos e indicadores.			
24	Se establecen estrategias de precio definiendo en forma precisa el alcance de las estrategias			
25	Se establecen estrategias de plaza y se cuantifican mediante planes de acción, integrando tiempos, presupuestos e indicadores.			
26	Se establecen estrategias de promoción y se cuantifican mediante planes de acción, integrando tiempos, presupuestos e indicadores.			
27	Se establecen estrategias de post-venta y se cuantifican mediante planes de acción, integrando tiempos, presupuestos e indicadores.			
28	Se definen estrategias de aprovisionamiento y políticas de cartera según la naturaleza del proyecto.			
29	Se articula mediante un presupuesto de marketing mix, la operatividad de las estrategias y se identifica el valor total del presupuesto de inversión en el horizonte del tiempo del proyecto.			
30	Se identifica un método para la proyección de las ventas y se justifica su uso.			
31	Se elabora una proyección de ventas por cada producto/servicio, para el horizonte de tiempo del proyecto, identificándose las variables que inciden en su pronóstico.			
32	Las propuestas presentan soluciones creativas y viables para la implementación en el sector			
33	El GAES argumenta la información de acuerdo con los conocimientos adquiridos en el programa de formación.			



34	El GAES responde las preguntas del público y las respuestas son presentadas en forma concreta, segura y coherente.			
35	Se evidencia que todos los integrantes del GAES participaron activamente en el avance del proyecto.			
36	Se evidencia la aplicación de los conocimientos teóricos en la solución de los problemas de la empresa u organización.			
37	Se evidencia que los aprendices involucrados en el desarrollo del proyecto tienen dominio teórico conforme al avance de su programa de formación.			
38	El documento entregado conserva los criterios de pertinencia, vigencia y autenticidad con referencias, citas y bibliografía pertinente.			
39	El material preparado presenta una estructura de cohesión y progresión con el tema.			
40	El informe incluye las conclusiones de logros académicos y reales realizados durante el proceso de formación.			
41	El material preparado presenta una redacción clara y sin errores de ortografía.			
42	El producto entregado corresponde al solicitado en el proyecto de formación.			
43	Aplica las normas para la presentación de trabajos y las respectivas normas para las referencias bibliográficas y de fuentes electrónicas.			

JUICIO EVALUATIVO	APROBADO	REQUIERE AJUSTES	REQUIERE PLAN DE MEJORAMIENTO

Observaciones