

Nombre del proyecto :	
Nombre del miembro del comité técnico:	

I. Evaluación de las competencias del emprendedor

I. INTERÉS	SI	NO
¿Muestra un interés genuino por la consecución del proyecto?		
¿Muestra asumir el compromiso personal y familiar que implica iniciar un negocio?		
II. CONFIANZA	SI	NO
¿Muestra una actitud de dominio de si mismo al estar consciente de sus limitaciones?		
¿Muestra seguridad en su habilidad de llevar la teoría a la práctica?		
III. ADAPTABILIDAD	SI	NO
¿Muestra flexibilidad y creatividad para generar alternativas en situaciones de cambio?		
¿Muestra un claro conocimiento de los riesgos del negocio?		
IV. APRENDIZAJE	SI	NO
¿Muestra el emprendedor una actitud favorable hacia el aprendizaje y el trabajo?		
¿Muestra interés y atención a ideas distintas a las propias?		
V. MOTIVACION	SI	NO
¿Manifiesta convencimiento de que el éxito o no del proyecto depende de sus decisiones?		
¿Muestra actitud pro-activa para cumplir el objetivo general de la empresa?		
VI. VISION DE NEGOCIO	SI	NO
¿Muestra congruencia en el planteamiento de objetivos y su visión de largo plazo?		
¿Muestra conocimiento de las variables que agregan valor a su negocio?		
VII. LIDERAZGO	SI	NO
¿Muestra dominio y control en la toma de decisiones?		
¿Muestra un sentido claro de dirección para guiar a otros?		
VIII. VALORES	SI	NO
¿Muestra un claro respeto por la dignidad de la persona?		
¿Muestra un claro sentido de solidaridad hacia el entorno que lo rodea? (proveedores, clientes, sociedad, colaboradores, recursos naturales)		
IX. NEGOCIACION	SI	NO
¿Mantiene una actitud realista para la obtención de recursos financieros?		
¿Muestra hacia los demás una actitud positiva de "ganar-ganar" en el negocio que inicia?		
X. COMPETITIVIDAD	SI	NO
¿Manifiesta una clara tendencia y actitud al logro de resultados?		
¿Muestra preocupación e interés por la calidad de su producto o servicio?		
TOTAL		

II. Evaluación del proyecto

A. Descripción en detalle de la idea del negocio	SI	NO
¿Existe claridad en la idea de negocio y los objetivos?		
B. Mercado objetivo al que se van a dirigir	SI	NO
El producto o servicio que se pretende desarrollar ¿es innovador?		
¿Se ha identificado correctamente el segmento de mercado que será atendido con el proyecto?		
¿La necesidad que dice satisfacer el proyecto es real y tiene posibilidades de ser demandada por el mercado?		
¿Tiene conocimiento del sector al que pertenece en términos de productos, mercados, clientes, empresas nuevas y tecnología?		
¿Tiene conocimiento de su competencia y se ha preocupado por mejorar y desarrollar ventajas competitivas a su proyecto?		
C. Localización del negocio	SI	NO
¿El lugar seleccionado es conveniente para el negocio?		
¿Se consideró donde está la competencia?		
En negocios tradicionales, en particular aquellos que implican la venta directa al cliente ¿Se considera el tránsito de clientes potenciales?		
D. Estrategia de Venta	Sí	No
¿Se conoce el perfil de los clientes potenciales?		
¿Se tiene idea de cómo realizar la promoción de ventas?		
E. Plan Financiero	SI	NO
¿Es adecuada la inversión requerida para iniciar el negocio?		
¿Las fuentes de financiamiento que considera, son accesibles al proyecto?		
Las proyecciones de crecimiento ¿Son realistas?		
F. Plan de Recursos Humanos	SI	NO
¿Se tiene identificada la estructura organizacional?		
¿Están definidos los perfiles y funciones?		
¿Son adecuados los sueldos estimados?		
G. Descripción del producto y precio	SI	NO
¿Tiene una idea clara del producto que va a comercializar?		
¿El precio de venta es consistente con el tipo de producto y mercado?		

PROSPECTO DE INCUBACIÓN SI ___ NO ___

COMENTARIOS Y OBSERVACIONES:

Nombre y Firma _____