Universidad Tecnológica del Valle del Mezquital
Administración y Evaluación de Proyectos
Rúbricas de Exposición Final. Tercer Cuatrimestre
Mayo - Agosto 2012

Profesor: _____ **Firma:** _____ **Fecha:** _____

Aspecto que evalúa	Asignatura	Variables a evaluar	PONDERACIÓN					EQUIPO				No.
			Excelente 4	Bueno 3	Regular 2	Malo 1	Nulo 0	1	2	3	4	
Ser	Formación Sociocultural	Puntualidad y Administración del tiempo	Los estudiantes llegaron puntuales al auditorio, comenzaron y terminaron su presentación en el tiempo establecido.	Los estudiantes llegaron puntuales al auditorio pero no comenzaron a tiempo su presentación, y si terminaron en el periodo establecido.	Los estudiantes llegaron puntuales al auditorio, no comenzaron y no terminaron en el tiempo establecido.	Los estudiantes no llegaron puntuales al auditorio, no comenzaron a tiempo su presentación y no terminaron en el tiempo establecido.	NA					1
		Vestimenta	Atuendo de negocio, un aspecto muy profesional. Bien peinados, no aparentan desaliño.	Atuendo de negocios casual. Se muestran poco desaliñados.	Atuendo de negocios casual, pero los zapatos no son adecuados, o su atuendo aparenta estar arrugado.	El atuendo en general no es apropiado para la audiencia y su cara no esta descubierta.	NA					2
		Desenvolvimiento	Tienen buena postura, se ven seguros de sí mismos, establecen contacto visual con todos en el salón durante la presentación. Generan un fuerte interés y entusiasmo sobre el tema. El volumen de voz es óptimo para ser escuchado por todos los miembros de la audiencia.	Tienen buena postura y establecen contacto visual con todos en el salón durante la presentación. Algunas veces generan un fuerte interés y entusiasmo sobre el tema. El volumen es suficiente para ser escuchado por todos los miembros de la audiencia.	Algunas veces tienen buena postura y establecen contacto visual. Expresiones faciales y lenguaje corporal parecen ser fingidos. El volumen es débil para ser escuchado por todos los miembros de la audiencia.	La mayoría presenta mala postura y/o no miran a las personas durante la presentación. Muy poco uso de expresiones faciales o lenguaje corporal. No generan mucho interés en la forma de presentar el tema. El volumen con frecuencia es muy débil para ser escuchado por la audiencia.	Nulas expresiones faciales o lenguaje corporal que generen interés en la forma de presentar el tema. Durante toda la exposición el volumen es muy débil para ser escuchado por la audiencia.					3
	Todos	Ortografía y redacción	No hay faltas de ortografía ni errores gramaticales.	Tres ó menos faltas de ortografía y/o errores de puntuación.	Máximo cinco errores de ortografía y/o gramaticales.	Máximo siete errores de ortografía y de gramática.	Más de ocho errores de ortografía y de gramática.					4
		Uso de Hechos/Estadísticas	Cada punto principal estuvo completamente apoyado con varios hechos relevantes, estadísticas y/o ejemplos.	Cada punto principal estuvo apoyado con hechos relevantes, estadísticas y/o ejemplos.	Cada punto principal estuvo apoyado con hechos, estadísticas y/o ejemplos, pero la relevancia de algunos fue dudosa.	Algunos aspectos estuvieron apoyados con hechos, estadísticas y/o ejemplos, pero la relevancia fue dudosa.	Ningún punto principal fue apoyado.					5
		Fuentes	Todas las fuentes de información están documentadas y en el formato APA (gráficas, tablas. Ilustraciones)	Menos del 90 por ciento de las fuentes de información están documentadas en el formato solicitado.	Menos del 75 por ciento de las fuentes de información están documentadas en el formato solicitado.	Menos del 50 por ciento de las fuentes de información están documentadas en el formato solicitado.	Ninguna fuente de información está documentada.					6
	Desarrollo Local y Regional I	Indicadores	Presentan el panorama internacional, Nacional, Regional del Sector al que pertenece el proyecto, basados en fuentes confiables.	Presentan información únicamente de dos panoramas. O la información no está completamente fundamentada	La información que presentan sólo es de un panorama. O no se muestran las fuentes de la información	La información mostrada es muy pobre o no tiene sustento.	No presentan información del sector.					7
		Comentario sobre la oportunidad de participar en el sector	Exponen claramente las implicaciones de particiipar en el sector.	Presentan el análisis del sector y la participación del proyecto de manera general.	Analizan el sector, pero no es clara la participación del proyecto en él.	La disertación solo es informativa.	No hay comentarios sobre el análisis del sector.					8

Saber hacer	Estudio de Mercado y Economía aplicada a los Negocios	Justificación del Proyecto	Define exactamente qué es lo que se desea resolver, solucionar e innovar. Justifica plenamente la investigación. Los objetivos son claros y precisos.	Define lo que se desea resolver o en qué se desea innovar. Justifica la investigación. Los objetivos, permiten saber hacia dónde van.	Describe vagamente lo que se desea resolver. Justifica sin fundamento el proyecto. Los objetivos no determinan si los resultados son medibles y si responden a las necesidades planteadas.	No es clara la identificación del problema. Los objetivos no son claros. Justificación insuficiente en cuanto a la actualidad del tema, utilidad práctica o factibilidad.	Incongruencia total entre la identificación del problema con la justificación y los objetivos.					9
		¿Quiénes son mis clientes?	Definió en forma cualitativa y cuantitativa el mercado geográfico, demográfico, psicográfico y por comportamiento. No quedó ninguna duda del tipo de cliente propuesto.	Definió el mercado geográfico, demográfico, psicográfico y por comportamiento. Pero no precisó cualitativa y cuantitativamente los tipos de clientes.	La descripción cualitativa y cuantitativa fue escasa. O definió el mercado con menos de cuatro variables de segmentación.	La descripción cualitativa y cuantitativa fue muy débil. O definió el mercado con menos de tres variables de segmentación. .	Solo se mencionó la existencia de los clientes pero no se aclaró ni describió en forma entendible.					10
		¿Cuáles son las características del producto requerido en el mercado?	La descripción del producto se dio de manera detallada y precisa, sin dejar alguna duda sobre su uso, beneficios, características intrínsecas y extrínsecas. Se mostró y describió físicamente.	La descripción del producto fue dada a conocer de manera general y poco precisa, quedando algunas dudas sobre su uso, beneficios y características. Se mostró y describió físicamente.	La descripción del producto fue dada a conocer de forma imprecisa, quedando muchas dudas sobre su uso, beneficios y características. Se mostró y describió físicamente, observando áreas de oportunidad.	La descripción del producto fue dada a conocer de manera poco fundamentada, quedando muchas dudas sobre su uso, beneficios y características. No se mostró y describió físicamente.	No describió ni mostró el producto.					11
		¿Cuánto se consume y cuál es la participación en el mercado?	Determinó la demanda real, empleando las unidades cuantificables adecuadas (Ton., Lt., pzas…). Se fundamenta la participación en el mercado.	No mostró correcta y fundamentada uno de los tres elementos: Determinación de la demanda real. Participación en el mercado.	No mostró correcta y fundamentada dos de los tres elementos: Determinación de la demanda real. Participación en el mercado.	No mostró correcta y fundamentada los tres elementos: Determinación de la demanda real. Participación en el mercado.	No determinó la demanda real, tampoco la participación en el mercado.					12
		¿Quiénes es la competencia y cuáles son sus características?	Identifica y describe completamente las características de la competencia directa e indirecta. Determina precio promedio por producto y presentación. Realiza las proyecciones de precios empleando fuentes de información confiables.	No mostró correcta y fundamentada uno de los elementos: Análisis de competencia directa e indirecta, determinación de precio promedio y proyecciones	No mostró correcta y fundamentada dos de los elementos: Análisis de competencia directa e indirecta, determinación de precio promedio y proyecciones	No mostró correcta y fundamentadamente los tres elementos: Análisis de competencia directa e indirecta, determinación de precio promedio y proyecciones	No describió los elementos: Análisis de competencia directa e indirecta, determinación de precio promedio y proyecciones					13
		¿Qué estrategias de comercialización propone (canales, publicidad y promoción)?	El canal de distribución, transporte y tipo de publicidad a emplear, que definen es eficiente, en los puntos estratégicos adecuados.	No mostró correcta y fundamentada uno de los elementos: canal de distribución, transporte y tipo de publicidad.	No mostró correcta y fundamentada dos de los elementos: canal de distribución, transporte y tipo de publicidad.	No mostró correcta y fundamentada los tres elementos: canal de distribución, transporte y tipo de publicidad.	No describió el canal de distribución, transporte y tipo de publicidad a emplear.					14
	Teoría y Desarrollo Organizacional	Estructura	La estructura organizacional que presenta (organigrama) es adecuada a las necesidades y tamaño de la empresa en cuestión.	La estructura organizacional que presenta (organigrama), es adecuada al tamaño pero no a las necesidades de la empresa en cuestión.	La estructura organizacional que presenta (organigrama), No es la más adecuada, por el tamaño de la empresa, sin embargo, se justifica ya que responde a las necesidades de la empresa en cuestión.	La estructura organizacional que presenta (organigrama), No considera el tamaño de la empresa, ni responde a las necesidades de la empresa en cuestión.	No presenta estructura organizacional. (Organigrama)					15
		Manual	El manual de organización desarrollado cumple con todos los requisitos que corresponden a su naturaleza.	El manual de organización desarrollado cumple con la mayoría de los requisitos que corresponden a su naturaleza.	El manual de organización desarrollado cumple con los requisitos mínimos.	El manual de organización desarrollado no cumple con los requisitos mínimos.	No presenta manual de organización.					16

Saber	**Todos**	¿El proyecto es viable?, ¿Porqué?	Justificaron correctamente el éxito del proyecto, convenciendo a los asistentes su viabilidad.	Justificaron el éxito del proyecto, pero quedaron algunas dudas sobre su viabilidad.	Justificaron de manera ambigua la viabilidad del proyecto y quedaron muchas dudas.	La justificación de la viabilidad fue incongruente con los resultados mostrados durante la exposición.	No presentaron.					17
		Sesión de preguntas y respuestas	Participan todos los integrantes del equipo y responden con fundamento a todas las preguntas planteadas (excepto los ponentes).	Participan solo algunos de los integrantes del equipo, responden a todas las preguntas planteadas (excepto ponentes).	Participan dos integrantes del equipo y responden a casi todas las preguntas planteadas (excepto ponentes).	Participa solo un integrante del equipo. O participa alguno de los ponentes.	Las respuestas no son congruentes ni convincentes y/o responden los ponentes.					18
		Suma de puntos										
		Promedio Exposición										
		Calificación Trabajo Impreso			**Entrega Extemporánea (Menos DOS PUNTOS)**							