

Universidad Tecnológica del Valle del Mezquital
Administración y Evaluación de Proyectos
Rúbricas de Exposición Final. Quinto Cuatrimestre
Enero - Abril 2016

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 | 5 | | | |
| Ser | Expresión Oral y Escrita | 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 presentan 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 |
| Saber hacer | Todos | Ortografía y redacción | No hay faltas de ortografía ni errores gramaticales. | N/A | N/A | N/A | Existen errores ortográficos y/o gramaticales | | | | | | | 4 | |
| | | Fuentes | Todas las fuentes de información están documentadas y en el formato APA (estilo de citas) | Menos del 50 por ciento de las fuentes de información están documentadas en el formato APA (estilo de citas) | Menos del 30 por ciento de las fuentes de información están documentadas en el formato APA (estilo de citas) | Menos del 10 por ciento de las fuentes de información están documentadas en el formato APA (estilo de citas) | Ninguna fuente de información está documentada. | | | | | | | 5 | |
| | | Síntesis de estudios de mercado, técnico y financiero | Se expusieron claramente los aspectos más relevantes del proyecto en cada uno de sus estudios. | Los aspectos de los estudios no fueron expuestos con suficiente claridad. | Los aspectos expuestos son confusos y falto congruencia entre ellos. | En términos generales presentaron de manera deficiente la información. | No presentaron. | | | | | | | 6 | |
| | Evaluación Económica y Financiera | Evaluación Financiera (TREMA, TIR, VAN y Razones Financieras) | Analizaron, Mostraron la información y los resultados de manera clara y justificada con la realidad del proyecto. | Mostraron la información y los resultados de manera clara y justificada del proyecto. | Mostraron la información y los resultados con poca claridad o justificación con la realidad del proyecto. | Mostraron de manera deficiente la información y los resultados del proyecto. | No presentaron. | | | | | | | 7 | |
| | | | Evaluación Social y Ambiental | Se justifican el impacto social y ambiental del proyecto en la zona de influencia, así como resultados de la sensibilidad. | La información presentada no justifica plenamente el impacto social y ambiental del proyecto en la zona de influencia. | Faltan argumentos que justifiquen el impacto social y ambiental del proyecto en la zona de influencia, así como resultados de la sensibilidad. | Mostraron de manera deficiente la información y los resultados sociales, ambientales y de sensibilidad del proyecto. | No presentaron. | | | | | | | 8 |
| | | | Canal de distribución, estrategias, logística, costos de distribución, proceso de ventas y selección de un mercado internacional fundamentada. | Mostraron y expusieron claramente las estrategias de comercialización y sus resultados, así como una propuesta de comercio internacional fundamentada | Expusieron claramente los resultados de sus estrategias de comercialización pero la propuesta de comercio internacional no está fundamentada | La información presentada no muestra claramente los resultados de comercialización obtenidos | Mostraron de manera deficiente la información y los resultados obtenidos | No presentaron | | | | | | | 9 |
| | Comercialización | Canal de distribución, estrategias, logística, costos de distribución, proceso de ventas y selección de un mercado internacional fundamentada. | Mostraron y expusieron claramente las estrategias de comercialización y sus resultados, así como una propuesta de comercio internacional fundamentada | Expusieron claramente los resultados de sus estrategias de comercialización pero la propuesta de comercio internacional no está fundamentada | La información presentada no muestra claramente los resultados de comercialización obtenidos | Mostraron de manera deficiente la información y los resultados obtenidos | No presentaron | | | | | | | 10 | |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|---|---|---|--|---|--|--|--|--|--|--|----|----|
| 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. | | | | | | | 12 | |
| | | 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. | | | | | | | | 13 |
| | Suma de puntos | | | | | | | | | | | | | | |
| Promedio Exposición | | | | | | | | | | | | | | | |
| Calificación Trabajo Impreso | | | | | | | | | | | | | | | |

Vo.Bo.

Mtro. Oliver García Ramírez

Director del P.E. de TSU en Amón.

Ing. en Desarrollo Empresarial e
Ing. Técnica en Comercio Internacional

Mtro. Miguel Ángel Vázquez Rangel

Líder del Cuerpo Académico

Mtro. Eloir Francisco López Nube

Coordinador del Comité EBC (Educación Basada en Competencias)