

Docente: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Grupo: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Aspecto que evalúa	Asignatura	Variables a evaluar	PONDERACIÓN					EQUIPO			No.
			Excelente 4	Bueno 3	Regular 2	Malo 1	Nulo 0	1	2	3	
Ser	Todos	Puntualidad y Administración del tiempo	Los estudiantes iniciaron puntuales y terminaron su presentación en el tiempo establecido.	Los estudiantes iniciaron puntuales pero no terminaron a tiempo su presentación (excedieron el establecido).	Los estudiantes iniciaron puntuales pero no terminaron a tiempo su presentación (emplearon menos del 75 por ciento del tiempo asignado).	Los estudiantes no iniciaron puntuales y tampoco terminaron en el tiempo establecido.	Los estudiantes no se presentaron.				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.	Presentan desaliño de manera gral.				2
		Desenvolvimiento	Tienen buena postura, se ven seguros de sí mismos, establecen contacto visual con la audiencia 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 del auditorio.	Tienen buena postura y establecen contacto visual con la audiencia 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 del auditorio.	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
		Fuentes	Todas las fuentes de información están documentadas y en el formato APA.	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.				4
Saber Hacer	Estudio de Mercado	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 ni los objetivos. 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.				5
		¿Quiénes son mis clientes?	Definió en forma cualitativa y cuantitativa el perfil del segmento del mercado a través de una metodología. No quedó ninguna duda del tipo de cliente propuesto.	Definió el perfil del segmento del mercado a través de una metodología. 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.				6
		¿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.				7
		¿Dónde y cómo van a comercializar?	Describe y fundamenta con precisión el canal de distribución del producto, la logística, así como las estrategias de promoción.	Describe de manera general el canal de distribución del producto, así como las estrategias de logística y promoción.	Describe y fundamenta el canal de distribución del producto, así como las estrategias de logística y promoción, sin embargo, quedan muchas dudas en la propuesta.	La descripción del canal de distribución del producto, así como las estrategias de logística y promoción son incoherentes a las características del producto.	No describe las estrategias de distribución.				8
		¿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.	Determinó la demanda real y participación en el mercado, pero quedaron algunas dudas sobre su obtención.	Determinó la demanda real y participación en el mercado, pero quedaron muchas dudas sobre su obtención.	Mostró solo la determinación de la demanda real o la participación en el mercado y existieron muchas dudas sobre su obtención.	No determinó la demanda real, tampoco la participación en el mercado.				9

Saber Hacer	Estudio de Mercado	¿Quién 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 fundamentadamente uno de los elementos solicitados.	No mostró correcta y fundamentadamente dos de los elementos solicitados.	No mostró correcta y fundamentadamente tres de los elementos solicitados.	No describió ningún elemento o la redacción fue totalmente incongruente.				10
		Prototipo	Mostraron de manera profesional el prototipo a la audiencia y jurado calificador en tiempo y forma.	Mostraron de manera semi-profesional el prototipo a la audiencia y jurado calificador en tiempo y forma.	Mostraron de manera informal el prototipo a la audiencia y jurado calificador.	No mostraron prototipo a la audiencia y jurado calificador, por falta de tiempo.	No realizaron prototipo.				11
	Desarrollo Sustentable	Idea de negocio	Exponen claramente la idea de negocio, así como justifican perfectamente las bases sustentables del proyecto y su valor agregado.	Exponen la idea de negocio y presentan algunas oportunidades de mejora.	Exponen la idea de negocio, presentando dudas en la sustentabilidad y valor agregado.	La idea de negocio, carece de bases sustentables así como su valor agregado.	La idea de negocio, no presenta bases sustentables así como su valor agregado.				12
		Normatividad	Justificaron correctamente el artículo y ley correspondiente al proyecto.	Justificaron el artículo y ley correspondiente al proyecto quedando dudas sobre las mismas.	Justificaron de manera ambigua el artículo y ley del proyecto y quedaron muchas dudas.	La justificación de artículo y ley del proyecto, fue incongruente con lo que mostraron en la exposición.	No presentaron artículos y ley del proyecto.				13
		Estrategias	Justificaron correctamente las estrategias económicas, socioculturales y ambientales correspondiente al proyecto.	Justificaron las estrategias económicas, socioculturales y ambientales al proyecto quedando dudas sobre las mismas.	Justificaron de manera ambigua las estrategias económicas, socioculturales y ambientales del proyecto quedaron muchas dudas.	La justificación de las estrategias económicas, socioculturales y ambientales, fue incongruente con lo que mostraron en la exposición.	No presentaron las estrategias económicas, socioculturales y ambientales del proyecto.				14
Saber	Todos	Creatividad	La forma de exponer y la totalidad del trabajo demuestran creatividad e innovación.	El trabajo demuestra creatividad e innovación pero la forma de exponerlo presenta algunas oportunidades de mejora.	El trabajo expuesto presenta creatividad pero la forma de exponer presenta muchas oportunidades de mejora.	El trabajo expuesto y la exposición del mismo presentan grandes oportunidades de creatividad.	En ningún momento demuestran creatividad.				15
		¿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.				16
		Sesión de preguntas y respuestas	Participan todos los integrantes del equipo (no ponentes) y responden con fundamento a todas las preguntas planteadas.	Participan solo algunos de los integrantes del equipo (excepto ponentes), responden a todas las preguntas planteadas	Participan solo algunos integrantes del equipo (excepto ponentes) y responden a casi todas las preguntas planteadas.	Participa una mínima parte de los integrantes del equipo (excepto ponentes), y responde la mínima parte de las preguntas o con poco fundamento.	No se responde a las preguntas planteadas o las respuestas son totalmente incongruentes o no convincentes.				17
<b>Suma de puntos</b>											
<b>Calificación exposición:</b>											
<b>NO respetaron el orden de sorteo para exposición (menos UN punto)</b>											
<b>Más de 10 fallas ortográficas (menos DOS puntos)</b>											
<b>Calificación final exposición</b>											

Vo.Bo.

Mtro. Oliver García Ramírez  
Director del P.E. de TSU en Amón.  
e Ing. en Desarrollo Empresarial

Mtro. Francisco Javier Rangel Chavarría  
Líder del Cuerpo Académico

Mtro. Eloi Francisco López Nube  
Coordinador del Comité EBC (Educación  
Basada en Competencias)