

**Universidad Tecnológica del Valle del Mezquital**  
**Ingeniería en Desarrollo Empresarial de Proyectos Sustentables**  
**Rúbricas de Exposición Final. Noveno Cuatrimestre**  
**Mayo - Agosto 2017**

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	<b>Puntualidad y Administración del tiempo</b>	Los estudiantes llegaron puntuales, comenzaron y terminaron su presentación en el tiempo establecido.	Los estudiantes llegaron puntuales, pero no comenzaron a tiempo su presentación, y si terminaron en el periodo establecido.	Los estudiantes llegaron puntuales, no comenzaron y no terminaron en el tiempo establecido.	Los estudiantes no llegaron puntuales, no comenzaron a tiempo su presentación y no terminaron en el tiempo establecido.	NA							1	
		<b>Vestimenta</b>	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
		<b>Desenvolvimiento</b>	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.								
Saber hacer	Todos	<b>Ortografía y redacción</b>	No hay faltas de ortografía ni errores gramaticales.	N/A	N/A	N/A	Existen errores ortográficos y/o gramaticales								4
		<b>Fuentes</b>	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.								5
	Modelo Canvas	<b>1. MERCADO META</b> Es el segmento de clientes al cual vamos a dirigirnos. (Mercado, Competidores y Segmentación)	Mostraron la información y los resultados de manera clara y justificada. (Mercado, Competidores y Segmentación)	Mostraron la información y los resultados de manera gral. (Mercado, Competidores y Segmentación)	Mostraron la información y los resultados con poca claridad o justificación.	Mostraron de manera deficiente la información y los resultados del proyecto.	No presentaron.								6
		<b>2. PROPUESTA DE VALOR</b> Busca resolver las necesidades de los consumidores.	Mostraron la información y los resultados de manera clara y justificada. (Ventaja Competitiva, Definición del Producto/Servicio y Descripción y Justificación del Negocio)	Mostraron la información y los resultados de manera gral. (Ventaja Competitiva, Definición del Producto/Servicio y Descripción y Justificación del Negocio)	Mostraron la información y los resultados con poca claridad o justificación.	Mostraron de manera deficiente la información y los resultados del proyecto.	No presentaron.								7
		<b>3. CANALES</b> Son los medios para llegar al cliente.	Expusieron claramente la información y los resultados de manera clara y justificada. (Plan de Mercadotecnia, Posicionamiento, 4p's)	Expusieron claramente la información y los resultados de manera gral. (Plan de Mercadotecnia, Posicionamiento, 4p's)	La información presentada no muestra claramente los medios para llegar al cliente.	Mostraron de manera deficiente la información y los resultados obtenidos	No presentaron								8
	<b>4. RELACIONES CON EL CONSUMIDOR.</b> Comunicación y relación con los clientes.	Expusieron claramente la información y los resultados de manera clara y justificada. (Plan relaciones públicas)	Expusieron claramente la información y los resultados de manera gral. (Plan relaciones públicas)	La información presentada no muestra claramente la comunicación y relación con los clientes.	Mostraron de manera deficiente la información y los resultados obtenidos	No presentaron								9	
	<b>5. FLUJOS DE INGRESOS.</b> Proviene de ofrecer exitosas propuestas de valor.	Expusieron claramente la información y los resultados de manera clara y justificada. (Plan de vtas, Pronóstico de vtas, Procesos de vtas y Objetivo de la contabilidad del negocio)	Expusieron claramente la información y los resultados de manera gral. (Plan de vtas, Pronóstico de vtas, Procesos de vtas y Objetivo de la contabilidad del negocio)	La información presentada no muestra claramente las propuestas de valor.	Mostraron de manera deficiente la información y los resultados obtenidos	No presentaron								10	
														11	

Saber hacer	Modelo Canvas	6. RECURSOS CLAVE Elementos físicos, intelectuales y humanos.	Expusieron claramente la información y los resultados de manera clara y justificada. (Organización y RRHH, Diseño del Equipo de alto rendimiento, Marco legal, Estudio técnico, Branding)	Expusieron claramente la información y los resultados de manera gral. (Organización y RRHH, Diseño del Equipo de alto rendimiento, Marco legal, Estudio técnico, Branding)	La información presentada no muestra claramente los elementos físicos, intelectuales y humanos.	Mostraron de manera deficiente la información y los resultados obtenidos	No presentaron									12		
		7. ACTIVIDADES CLAVE Procesos de diseño, fabricación y entrega de un producto.	Expusieron claramente la información y los resultados de manera clara y justificada. (Objetivos operativos del P/S, Especificaciones P/S, Diseño/Proceso de producción / fabricación y Logística y Plan de abastecimiento)	Expusieron claramente la información y los resultados de manera gral. (Objetivos operativos del P/S, Especificaciones P/S, Diseño/Proceso de producción / fabricación y Logística y Plan de abastecimiento)	La información presentada no muestra claramente el procesos de diseño, fabricación y entrega de un producto.	Mostraron de manera deficiente la información y los resultados obtenidos	No presentaron										13	
		8. SOCIOS CLAVE. Aliados para los procesos clave.	Expusieron claramente la información y los resultados de manera clara y justificada. (Proveedores, Alianzas de éxito e Inversionistas)	Expusieron claramente la información y los resultados de manera gral. (Proveedores, Alianzas de éxito e Inversionistas)	La información presentada no muestra claramente los aliados para los procesos clave.	Mostraron de manera deficiente la información y los resultados obtenidos	No presentaron											14
		9. ESTRUCTURA DE COSTOS. Gastos que se generan en cada bloque.	Expusieron claramente la información y los resultados de manera clara y justificada. (Plan económico RRHH, expediente técnico para la gestión del financiamiento, Balance inicial, Estados financieros e Indicadores financieros)	Expusieron claramente la información y los resultados de manera gral. (Plan económico RRHH, expediente técnico para la gestión del financiamiento, Balance inicial, Estados financieros e Indicadores financieros)	La información presentada no muestra claramente los gastos que se generan en cada bloque.	Mostraron de manera deficiente la información y los resultados obtenidos	No presentaron											15
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.										16	
		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.											17
<b>Suma de puntos</b>																		
<b>Promedio Exposición</b>																		
<b>Calificación Trabajo Impreso</b>																		

Vo.Bo.

Mtro. Oliver García Ramírez

Director del P.E. de TSU en Amón.  
e Ing. en Desarrollo Empresarial

Mtra. Marlene Martín Torres

Líder del Cuerpo Académico

Mtro. Eloir Francisco López Nube

Coordinador del Comité EBC (Educación Basada en Competencias)