

# Rúbrica Analítica para Evaluar Proveedores de Mercado en Hotelería y Turismo

Rúbrica Analítica | Economía, Administración & Contaduría | Hotelería y turismo | 4 niveles

## Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la capacidad del estudiante técnico/tecnológico para determinar proveedores de mercado según los tipos de oferta en el sector de hotelería y turismo. Cada criterio se evalúa de forma individual en cuatro niveles para identificar fortalezas y áreas de mejora.

## Rúbrica

# Rúbrica Analítica para Evaluar Proveedores de Mercado en Hotelería y Turismo

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la capacidad del estudiante técnico/tecnológico para determinar proveedores de mercado según los tipos de oferta en el sector de hotelería y turismo. Cada criterio se evalúa de forma individual en cuatro niveles para identificar fortalezas y áreas de mejora.

| Criterios de Evaluación                 | Excelente                                                                                                           | Bueno                                                                                     | Aceptable                                                                  | Bajo                                                                          |
|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| Identificación de Proveedores           | Identifica con precisión y exhaustividad todos los proveedores relevantes en hotelería y turismo.                   | Identifica la mayoría de los proveedores relevantes con poca omisión.                     | Identifica algunos proveedores, pero omite varios importantes.             | No logra identificar proveedores adecuados o presenta información incorrecta. |
| Clasificación según Tipos de Oferta     | Clasifica correctamente y con detalle a los proveedores según tipos de oferta (productos, servicios, experiencias). | Clasifica bien a los proveedores, aunque con poca profundidad en algunos tipos de oferta. | Clasificación básica con errores o confusiones entre tipos de oferta.      | No clasifica o clasifica incorrectamente los proveedores según la oferta.     |
| Análisis de la Relevancia del Proveedor | Realiza un análisis profundo y justificado sobre la relevancia de cada proveedor para el mercado objetivo.          | Analiza la relevancia de la mayoría de proveedores con argumentos adecuados.              | Analiza la relevancia de algunos proveedores, pero con poca justificación. | No realiza análisis o los argumentos son insuficientes o incorrectos.         |

| <b>Criterios de Evaluación</b>                | <b>Excelente</b>                                                                                               | <b>Bueno</b>                                                                                             | <b>Aceptable</b>                                                                      | <b>Bajo</b>                                                                        |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Uso de Fuentes y Datos                        | Utiliza fuentes confiables y actuales para sustentar la información sobre los proveedores.                     | Utiliza fuentes adecuadas, aunque algunas pueden no estar actualizadas.                                  | Usa fuentes limitadas o poco confiables para la información presentada.               | No utiliza fuentes o la información carece de respaldo.                            |
| Presentación y Organización de la Información | Presenta la información de manera clara, ordenada y coherente, facilitando la comprensión.                     | La presentación es organizada, aunque con pequeños errores de coherencia o claridad.                     | La información está desorganizada o poco clara en varias partes.                      | Presentación confusa y desordenada que dificulta la comprensión.                   |
| Aplicación Práctica en Contextos Reales       | Demuestra una excelente capacidad para aplicar el conocimiento de proveedores en escenarios reales del sector. | Aplica adecuadamente el conocimiento en contextos reales con algunas limitaciones.                       | Aplica el conocimiento de forma limitada o poco clara en contextos reales.            | No logra aplicar el conocimiento en situaciones reales o lo hace incorrectamente.  |
| Comprensión de la Cadena de Valor             | Muestra comprensión completa de cómo los proveedores impactan la cadena de valor en hotelería y turismo.       | Comprende en general el impacto de los proveedores en la cadena de valor con algunos detalles faltantes. | Comprensión básica y parcial sobre el papel de los proveedores en la cadena de valor. | No comprende o presenta conceptos erróneos sobre la cadena de valor y proveedores. |
| Creatividad y Propuestas de Mejora            | Propone ideas innovadoras y viables para optimizar la selección o gestión de proveedores.                      | Propone algunas mejoras con cierto grado de creatividad y factibilidad.                                  | Propone mejoras muy básicas, poco creativas o poco realizables.                       | No presenta propuestas o estas no son relevantes ni factibles.                     |