

Rúbrica Analítica para Análisis de Caso Empresarial y Propuesta de Estrategia Competitiva

Rúbrica Analítica | Economía, Administración & Contaduría | Administración | 5 niveles

Descripción

Esta rúbrica evalúa de manera detallada el análisis de un caso empresarial y la propuesta de una estrategia competitiva, orientada a estudiantes universitarios de Administración. Cada criterio se califica en cinco niveles para identificar con claridad fortalezas y áreas de mejora.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Análisis de Caso Empresarial y Propuesta de Estrategia Competitiva

Esta rúbrica evalúa de manera detallada el análisis de un caso empresarial y la propuesta de una estrategia competitiva, orientada a estudiantes universitarios de Administración. Cada criterio se califica en cinco niveles para identificar con claridad fortalezas y áreas de mejora.

Criterios de Evaluación	Excelente (5)	Sobresaliente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Comprensión del caso empresarial	Demuestra una comprensión profunda y detallada de todos los aspectos del caso.	Comprende claramente la mayoría de los aspectos clave del caso.	Comprende los aspectos principales, pero omite detalles relevantes.	Muestra comprensión limitada y superficial del caso.	No logra entender los elementos fundamentales del caso.
Identificación de problemas y oportunidades	Identifica con precisión y exhaustividad todos los problemas y oportunidades clave.	Identifica la mayoría de los problemas y oportunidades relevantes.	Reconoce algunos problemas y oportunidades, pero no todos son relevantes.	Identifica pocos problemas u oportunidades y con poca claridad.	No identifica problemas ni oportunidades relevantes.

Criterios de Evaluación	Excelente (5)	Sobresaliente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Análisis de factores internos y externos	Realiza un análisis completo y equilibrado de factores internos y externos con evidencia sólida.	Analiza correctamente la mayoría de los factores internos y externos importantes.	Analiza algunos factores, pero el análisis es parcial o poco profundo.	El análisis de factores es superficial o incompleto.	No realiza un análisis significativo de factores internos ni externos.
Formulación de estrategia competitiva	Propone una estrategia innovadora, coherente y alineada con el análisis realizado.	Propone una estrategia clara y adecuada basada en el análisis del caso.	La estrategia propuesta es general y con limitada relación al análisis.	La estrategia es poco clara o débilmente fundamentada.	No propone una estrategia competitiva válida.
Justificación de la estrategia	Presenta argumentos sólidos y bien fundamentados que respaldan la estrategia.	Justifica adecuadamente la estrategia con argumentos coherentes.	La justificación es superficial o parcialmente convincente.	Ofrece justificaciones débiles o poco claras.	No presenta justificación para la estrategia propuesta.
Uso de herramientas y conceptos administrativos	Aplica correctamente múltiples herramientas y conceptos relevantes de administración.	Utiliza adecuadamente varias herramientas y conceptos administrativos.	Aplica algunas herramientas o conceptos, pero de manera limitada o incorrecta.	Utiliza pocos conceptos y herramientas con errores frecuentes.	No utiliza herramientas ni conceptos administrativos pertinentes.
Claridad y organización del informe	El informe está muy bien organizado, es claro, coherente y fácil de seguir.	El informe es claro y organizado, con mínimas incoherencias.	El informe tiene organización básica, pero presenta algunas confusiones.	El informe es poco claro y mal organizado.	El informe carece de estructura y es difícil de entender.
Presentación y redacción	La presentación es profesional, sin errores ortográficos ni gramaticales.	Presentación adecuada con muy pocos errores menores.	Presentación aceptable con algunos errores que no afectan la comprensión.	Errores frecuentes que dificultan la lectura y comprensión.	Presentación deficiente con muchos errores de redacción y ortografía.

