

Rúbrica Analítica para Evaluación de Taller Grupal: Plan de Negocio

Rúbrica Analítica | Ciencias Sociales | 3 niveles

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar el desempeño de los estudiantes de media (15-17 años) en un taller grupal sobre Plan de Negocio. Se valoran aspectos claves como la puntualidad, trabajo en equipo, creatividad, aplicación de conceptos financieros y habilidades de presentación, con el fin de identificar fortalezas y áreas de mejora en cada criterio.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Evaluación de Taller Grupal: Plan de Negocio

Esta rúbrica está diseñada para evaluar el desempeño de los estudiantes de media (15-17 años) en un taller grupal sobre Plan de Negocio. Se valoran aspectos claves como la puntualidad, trabajo en equipo, creatividad, aplicación de conceptos financieros y habilidades de presentación, con el fin de identificar fortalezas y áreas de mejora en cada criterio.

Criterios de Evaluación	Excelente	Bueno	Bajo
Puntualidad Entrega de tareas y asistencia en tiempo y forma durante todo el taller.	Siempre puntual, cumple con todas las entregas en la fecha establecida.	Mayormente puntual, con pocas entregas o asistencias tardías.	Frecuentemente impuntual o con entregas fuera de plazo.
Trabajo en equipo y participación Contribución activa y colaboración con sus compañeros durante el desarrollo del proyecto.	Participa activamente, fomenta la colaboración y apoya a todos los miembros del grupo.	Participa y colabora, pero su involucramiento es moderado o irregular.	Participa poco o genera conflictos que afectan el trabajo grupal.

Criterios de Evaluación	Excelente	Bueno	Bajo
Creatividad y originalidad de la idea Nivel de innovación y frescura en el plan de negocio propuesto.	Idea altamente creativa y original, aporta valor diferencial claro.	Idea con algunos elementos originales, aunque sigue patrones conocidos.	Idea poco creativa, muy similar a otras sin aporte novedoso.
Distribución adecuada de la inversión Asignación lógica y coherente de recursos financieros en el plan.	Distribución clara, equilibrada y justificada que optimiza recursos.	Distribución aceptable pero con algunos desequilibrios o falta de justificación.	Distribución confusa o inadecuada que no refleja una planificación financiera.
Aplicación de las 4 P (Producto, Precio, Plaza, Promoción) Integración correcta y completa de las 4 P en el plan de negocio.	Aplicación completa y coherente de las 4 P con ejemplos claros y relevantes.	Aplica la mayoría de las 4 P, aunque con algunos aspectos poco desarrollados.	Aplica pocas o ninguna de las 4 P, con información incompleta o incorrecta.
Proyección financiera y rentabilidad Estimación fundamentada y realista de ingresos, costos y beneficios.	Proyección clara, bien fundamentada y con indicadores de rentabilidad precisos.	Proyección adecuada pero con algunas estimaciones poco claras o generales.	Proyección insuficiente, sin bases claras o con errores evidentes.
Identificación de riesgos y soluciones Reconocimiento de posibles obstáculos y propuesta de medidas para mitigarlos.	Identifica riesgos relevantes y ofrece soluciones creativas y viables.	Identifica algunos riesgos con soluciones básicas o poco detalladas.	No identifica riesgos o no propone soluciones adecuadas.
Presentación oral y capacidad de persuasión Claridad, seguridad y capacidad para convencer a la audiencia.	Presentación clara, segura, dinámica y persuasiva que capta la atención.	Presentación clara pero con poca seguridad o impacto persuasivo moderado.	Presentación poco clara, insegura o difícil de seguir, con poca persuasión.