

Rúbrica Analítica para Evaluar Informe y Presentación de Propuesta de Emprendimiento Innovador con Impacto Social

Rúbrica Analítica | Ingeniería | 5 niveles

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar de manera detallada el informe final, la presentación y el pitch de un proyecto de emprendimiento innovador con impacto social, enfocado en organizaciones bolivianas sin fines de lucro o iniciativas de responsabilidad social empresarial. Se valoran aspectos clave como el diagnóstico del desafío, la evidencia, la innovación, la viabilidad, el impacto social y la comunicación efectiva del proyecto.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Evaluar Informe y Presentación de Propuesta de Emprendimiento Innovador con Impacto Social

Esta rúbrica está diseñada para evaluar de manera detallada el informe final, la presentación y el pitch de un proyecto de emprendimiento innovador con impacto social, enfocado en organizaciones bolivianas sin fines de lucro o iniciativas de responsabilidad social empresarial. Se valoran aspectos clave como el diagnóstico del desafío, la evidencia, la innovación, la viabilidad, el impacto social y la comunicación efectiva del proyecto.

Criterios	Excelente	Sobresaliente	Bueno	Aceptable	Bajo
1. Diagnóstico y comprensión del desafío Claridad y profundidad en el análisis del problema social y contexto local.	Identifica con precisión y profundidad el desafío social, demostrando comprensión completa y contextualizada.	Analiza adecuadamente el desafío, con buena comprensión y consideración del contexto.	Reconoce el problema principal, aunque con análisis limitado o poco detallado.	Diagnóstico superficial con comprensión parcial y falta de contexto relevante.	Diagnóstico confuso o erróneo, sin comprensión clara del desafío.

Criterios	Excelente	Sobresaliente	Bueno	Aceptable	Bajo
2. Calidad y utilización de la evidencia Uso pertinente y riguroso de datos y fuentes para fundamentar el proyecto.	Incorpora evidencia diversa, confiable y actualizada, integrándola de forma crítica y coherente.	Utiliza evidencia adecuada y relevante que respalda bien las propuestas.	Incluye evidencia suficiente, aunque con algunas limitaciones en calidad o pertinencia.	Utiliza poca evidencia o datos poco relevantes que limitan el sustento del proyecto.	No utiliza evidencia o la presentada es irrelevante o incorrecta.
3. Innovación y propuesta de valor Originalidad y relevancia de la solución propuesta para el desafío.	Presenta una propuesta altamente innovadora y diferenciada con clara ventaja social y valor agregado.	Propuesta innovadora con elementos creativos que aportan valor y solución pertinente.	Propuesta funcional con algunos aspectos innovadores, aunque no del todo diferenciados.	Propuesta poco innovadora y con valor agregado limitado o poco claro.	Propuesta carente de innovación o valor relevante para el problema social.
4. Viabilidad económica y operativa Factibilidad financiera y organizacional del modelo de negocio.	Modelo económicamente viable y sostenible, con plan operativo detallado y realista.	Modelo viable con análisis financiero adecuado y plan operativo bien estructurado.	Modelo con viabilidad moderada; plan operativo y financiero con algunas debilidades.	Modelo con viabilidad incierta o análisis financiero y operativo insuficiente.	Modelo no viable, sin respaldo económico ni operativo claro.
5. Impacto ético, social y sostenible Contribución al desarrollo sostenible y ética en la propuesta.	Demuestra impacto positivo claro, coherente con principios éticos, sociales y sostenibles.	Impacto social y sostenible bien fundamentado con consideraciones éticas adecuadas.	Impacto social y sostenible presente, pero con justificaciones limitadas.	Impacto poco claro o débilmente sustentado en aspectos éticos o sostenibles.	No considera impacto ético, social ni sostenible en la propuesta.

Criterios	Excelente	Sobresaliente	Bueno	Aceptable	Bajo
6. Integración, comunicación y defensa del proyecto Coherencia del informe, claridad expositiva y capacidad argumentativa.	Informe y presentación integrados, claros y persuasivos con defensa sólida y convincente.	Comunicación clara y coherente con buena argumentación en la defensa del proyecto.	Comunicación adecuada, aunque con cierta falta de integración o fluidez argumentativa.	Comunicación poco clara o con argumentos débiles que afectan la comprensión.	Informe desorganizado y defensa poco convincente o confusa.
7. Presentación y defensa del pitch Dominio del tema, lenguaje corporal, tiempo y persuasión en la exposición oral.	Pitch dinámico, claro, bien estructurado; domina el tema con excelente lenguaje corporal y persuasión.	Presentación efectiva, clara y con buena interacción; controla bien el tiempo y lenguaje corporal.	Presentación comprensible, con algunos problemas en ritmo, lenguaje corporal o manejo del tiempo.	Pitch poco fluido, con dificultades en expresión oral, lenguaje corporal o control del tiempo.	Presentación deficiente, sin dominio del tema ni control del tiempo; comunicación ineficaz.