

Rúbrica Analítica para Evaluación de Exposición:

Prospecto de Emisión de Valores Derecho

Rúbrica Analítica | Ciencias Sociales y Humanas | Derecho | 5 niveles

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la exposición oral de estudiantes universitarios sobre el prospecto de emisión de valores, considerando aspectos clave como presentación, análisis, dominio del tema, creatividad, y conclusiones. Cada criterio se valora en cinco niveles para identificar fortalezas y áreas de mejora.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Evaluación de Exposición:

Prospecto de Emisión de Valores Derecho

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la exposición oral de estudiantes universitarios sobre el prospecto de emisión de valores, considerando aspectos clave como presentación, análisis, dominio del tema, creatividad, y conclusiones. Cada criterio se valora en cinco niveles para identificar fortalezas y áreas de mejora.

Criterios	Excelente (5)	Sobresaliente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Presentación	Exposición clara, organizada y profesional con apoyo visual efectivo que capta la atención.	Exposición bien estructurada con apoyo visual adecuado y buena comunicación verbal.	Presentación clara pero con algunos desórdenes o apoyo visual poco efectivo.	Exposición poco clara, con desorganización y apoyo visual limitado o inapropiado.	Presentación desordenada, confusa y sin apoyo visual o con errores graves en la comunicación.
Capacidad de análisis	Analiza profundamente los elementos del prospecto destacando relaciones y consecuencias relevantes.	Realiza un análisis adecuado con algunas conexiones relevantes entre elementos.	Ofrece un análisis básico con pocas relaciones o interpretaciones limitadas.	Presenta un análisis superficial y poco fundamentado.	Carece de análisis o presenta información incorrecta o irrelevante.

Criterios	Excelente (5)	Sobresaliente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Puntualidad	Entrega y exposición realizada a tiempo, respetando los límites establecidos.	Entrega y exposición con retraso mínimo justificado, sin afectar el desarrollo.	Entrega o exposición con retraso moderado y con justificación parcial.	Retraso significativo sin justificación clara que afecta el proceso.	No entrega ni expone en el tiempo asignado.
Dominio del tema	Demuestra conocimiento profundo y maneja preguntas con seguridad y precisión.	Conoce bien el tema y responde adecuadamente a la mayoría de preguntas.	Conocimiento aceptable, aunque con dudas o respuestas incompletas en algunas preguntas.	Conocimiento limitado, con dificultades para responder y explicar conceptos claves.	Desconoce el tema y no puede responder preguntas básicas.
Identificación de elementos clave del prospecto	Identifica todos los elementos esenciales para una inversión real y explica su importancia.	Reconoce la mayoría de los elementos principales y su función en la inversión.	Identifica algunos elementos clave pero con explicaciones superficiales.	Reconoce pocos elementos y con comprensión limitada de su relevancia.	No identifica elementos relevantes o los confunde.
Creatividad en la exposición	Utiliza recursos innovadores y originales que enriquecen y dinamizan la presentación.	Incorpora elementos creativos que aportan interés y claridad.	Presenta alguna creatividad en el desarrollo, aunque limitada o convencional.	Creatividad escasa o poco apropiada para el contexto de la exposición.	No muestra creatividad, exposición monótona y poco atractiva.
Conclusiones y recomendaciones	Conclusiones claras, bien fundamentadas y recomendaciones pertinentes y originales.	Conclusiones adecuadas con recomendaciones relevantes y coherentes.	Conclusiones presentes pero generales; recomendaciones básicas o poco desarrolladas.	Conclusiones poco claras y recomendaciones vagas o poco aplicables.	No presenta conclusiones ni recomendaciones o son irrelevantes.