

Rúbrica	Descriptorios						
	Excelente 100	Sobresaliente 90	Aceptable 80	Suficiente 70	Insuficiente 60	50 o menos	Puntos totales 100
	Excelente	Sobresaliente	Aceptable	Suficiente	Insuficiente	Incompleto	
1. Identifican oportunidades de negocio a través de fuentes de investigación primaria y secundaria.	<b>Equivalencia: _20_puntos</b>	<b>Equivalencia: _18_puntos</b>	<b>Equivalencia: _16_puntos</b>	<b>Equivalencia: _14_puntos</b>	<b>Equivalencia: _12_puntos</b>	<b>Equivalencia: _0_puntos</b>	<b>20</b>
	Detectaron por lo menos 5 oportunidades de negocio y sus 5 potenciales soluciones. Seleccionaron aquella que es más realizable según sus habilidades, conocimientos, actitudes y aptitudes.	Detectaron por lo menos 4 oportunidades de negocio y sus 4 potenciales soluciones. Seleccionaron aquella que es más realizable según sus habilidades, conocimientos, actitudes y aptitudes.	Detectaron por lo menos 3 oportunidades de negocio y sus 3 potenciales soluciones. Seleccionaron aquella que es más realizable según sus habilidades, conocimientos, actitudes y aptitudes.	Detectaron por lo menos 2 oportunidades de negocio y sus 2 potenciales soluciones. Seleccionaron aquella que es más realizable según sus habilidades, conocimientos, actitudes y aptitudes.	Detectaron por lo menos 1 oportunidad de negocio y su potencial solución. Seleccionaron aquella que es más realizable según sus habilidades, conocimientos, actitudes y aptitudes.	No detectaron ninguna oportunidad de negocio.	
2. Presentan una idea innovadora para un negocio.	<b>Equivalencia: _20_puntos</b>	<b>Equivalencia: _18_puntos</b>	<b>Equivalencia: _16_puntos</b>	<b>Equivalencia: _14_puntos</b>	<b>Equivalencia: _12_puntos</b>	<b>Equivalencia: _0_puntos</b>	<b>20</b>
	Entrevistaron a por lo menos 8 clientes potenciales, y con base a sus respuestas hicieron las modificaciones a su idea de negocio para que se acerque más a lo que los clientes desean. Presentaron la idea innovadora que fue atractiva para su mercado.	Entrevistaron a por lo menos 6 clientes potenciales, y con base a sus respuestas hicieron las modificaciones a su idea de negocio para que se acerque más a lo que los clientes desean. Presentaron la idea innovadora que fue atractiva para su mercado.	Entrevistaron a por lo menos 4 clientes potenciales, y con base a sus respuestas hicieron las modificaciones a su idea de negocio para que se acerque más a lo que los clientes desean. Presentaron la idea innovadora que fue atractiva para su mercado.	Entrevistaron a por lo menos 2 clientes potenciales, y con base a sus respuestas hicieron las modificaciones a su idea de negocio para que se acerque más a lo que los clientes desean. Presentaron la idea innovadora que fue atractiva para su mercado.	Entrevistaron a por lo menos 1 cliente potenciales, y con base a sus respuestas hicieron las modificaciones a su idea de negocio para que se acerque más a lo que los clientes desean. Presentaron la idea innovadora que fue atractiva para su mercado.	No entrevistaron a ningún cliente potencial y no presentaron ninguna idea innovadora.	
3. Desarrollan una validación de concepto y prototipo del producto o servicio a ofrecer.	<b>Equivalencia: _20_puntos</b>	<b>Equivalencia: _18_puntos</b>	<b>Equivalencia: _16_puntos</b>	<b>Equivalencia: _14_puntos</b>	<b>Equivalencia: _12_puntos</b>	<b>Equivalencia: _0_puntos</b>	<b>20</b>
	Realizaron el prototipo virtual y lo probaron con el mercado. Luego, realizaron el prototipo físico y lo probaron con el mercado.	Realizaron el prototipo virtual y lo probaron con el mercado. Luego, realizaron el prototipo físico pero no lo	Realizaron el prototipo virtual y lo probaron con el mercado. No realizaron el prototipo físico.	Realizaron el prototipo virtual pero no lo probaron con el mercado. No realizaron	Realizaron un prototipo virtual donde no consideraron las características que los clientes	No realizaron la validación de concepto y prototipo.	

		probaron con el mercado.		el prototipo físico.	comentaron cuando se validó la idea de negocio.		
4. Desarrollan una estrategia de entrada al mercado.	<b>Equivalencia: 20 puntos</b>	<b>Equivalencia: 18 puntos</b>	<b>Equivalencia: 16 puntos</b>	<b>Equivalencia: 14 puntos</b>	<b>Equivalencia: 12 puntos</b>	<b>Equivalencia: 0 puntos</b>	<b>20</b>
	Describieron el proceso de compra de los clientes potenciales, así como la infraestructura de comunicación e infraestructura de distribución del mercado al que entrarán a competir. Desarrollaron la estrategia de entrada al mercado de su producto o servicio.	Describieron el proceso de compra de los clientes potenciales, así como la infraestructura de comunicación e infraestructura de distribución del mercado al que entrarán a competir. La estrategia de entrada al mercado de su producto o servicio no está fundamentada en los análisis que realizaron del mercado.	Describieron el proceso de compra de los clientes potenciales, así como la infraestructura de comunicación e infraestructura de distribución del mercado al que entrarán a competir. No desarrollaron la estrategia de entrada al mercado de su producto o servicio.	Describieron el proceso de compra de los clientes potenciales, así como la infraestructura de comunicación e infraestructura de distribución del mercado al que entrarán a competir. No desarrollaron la estrategia de entrada al mercado de su producto o servicio.	Describieron el proceso de compra de los clientes potenciales, así como la infraestructura de comunicación del mercado al que entrarán a competir. No describieron la infraestructura de distribución ni desarrollaron la estrategia de entrada al mercado de su producto o servicio.	Describieron el proceso de compra de los clientes potenciales, pero no describieron la infraestructura de comunicación ni la infraestructura de distribución del mercado al que entrarán a competir. Tampoco desarrollaron la estrategia de entrada al mercado de su producto o servicio.	
5. Desarrollan un modelo de negocio para la idea innovadora presentada.	<b>Equivalencia: 20 puntos</b>	<b>Equivalencia: 18 puntos</b>	<b>Equivalencia: 16 puntos</b>	<b>Equivalencia: 14 puntos</b>	<b>Equivalencia: 12 puntos</b>	<b>Equivalencia: 0 puntos</b>	<b>20</b>
	Desarrollaron cada una de las 9 secciones del Canvas Modelo de Negocio, así como el modelo financiero.	Desarrollaron únicamente 7 secciones del Canvas Modelo de Negocio, así como el modelo financiero.	Desarrollaron únicamente 5 secciones del Canvas Modelo de Negocio, así como el modelo financiero.	Desarrollaron únicamente 3 secciones del Canvas Modelo de Negocio, así como el modelo financiero.	Desarrollaron únicamente 3 secciones del Canvas Modelo de Negocio, pero no desarrolló el modelo financiero.	Desarrollaron únicamente 3 secciones del Canvas Modelo de Negocio, pero no desarrolló el modelo financiero.	