

Rúbrica de evaluación de la Evidencia 2

Criterios de evaluación	Descriptor						
	Excelente 100	Sobresaliente 90	Aceptable 80	Suficiente 70	Insuficiente 60	No evaluable Menos de 50	Puntos totales 100 (Suma de criterios de evaluación)
1. Presenta el análisis del ambiente del mercado del país seleccionado, considerando los aspectos: a. Legales b. Políticos c. Económicos d. Influencia del gobierno en el comercio internacional.	Equivalencia: 30 puntos 1. Presenta el análisis del ambiente del mercado del país seleccionado considerando los 4 aspectos.	Equivalencia: 27 puntos 1. Presenta el análisis del ambiente del mercado del país seleccionado considerando sólo 3 de los 4 aspectos.	Equivalencia: 24 puntos 1. Presenta el análisis del ambiente del mercado del país seleccionado considerando sólo 2 de los 4 aspectos.	Equivalencia: 21 puntos 1. Presenta el análisis del ambiente del mercado del país seleccionado considerando sólo 1 de los 4 aspectos.	Equivalencia: 18 puntos 1. Presenta información aislada e incompleta, sobre uno de los aspectos del ambiente del mercado del país seleccionado.	Equivalencia: 0 puntos No cumple con ninguno de los criterios.	30
	2. Presenta la propuesta para inicio del proceso de negociación	Equivalencia: 30 puntos 1. Incluye la propuesta de estrategia para el	Equivalencia: 27 puntos 1. Incluye la propuesta de estrategia para el	Equivalencia: 24 puntos 1. Incluye la propuesta de estrategia para el	Equivalencia: 21 puntos 1. Incluye la propuesta de estrategia para el	Equivalencia: 18 puntos 1. No incluye la propuesta de estrategia para el	

Dirección de Innovación, Tecmilenio Online

	inicio de las negociaciones en el mercado seleccionado, considerando: a. Equilibrio de fuerzas b. Condiciones de inversión extranjera c. Aspectos de diplomacia requeridos para la negociación con personas de dicho mercado. 2. La propuesta está documentada con fuentes de información confiables.	inicio de las negociaciones en el mercado seleccionado, pero sólo considera dos de estos puntos : a. Equilibrio de fuerzas b. Condiciones de inversión extranjera c. Aspectos de diplomacia requeridos para la negociación con personas de dicho mercado. 2. La propuesta está documentada con fuentes de información confiables.	inicio de las negociaciones en el mercado seleccionado, pero sólo considera dos de estos puntos : a. Equilibrio de fuerzas b. Condiciones de inversión extranjera c. Aspectos de diplomacia requeridos para la negociación con personas de dicho mercado. 2. La propuesta no está documentada con fuentes de información confiables.	inicio de las negociaciones en el mercado seleccionado, pero sólo considera uno de estos puntos : a. Equilibrio de fuerzas b. Condiciones de inversión extranjera c. Aspectos de diplomacia requeridos para la negociación con personas de dicho mercado. 2. La propuesta no está documentada con fuentes de información confiables.	inicio de las negociaciones, sólo toma en consideración algunos aspectos sobre equilibrio de fuerzas, inversión extranjera y/o diplomacia en las negociaciones. 2. La información no está documentada con fuentes de información confiables.		
3. Presenta la propuesta para el proceso de negociación internacional	Equivalencia: 40 puntos	Equivalencia: 36 puntos	Equivalencia: 32 puntos	Equivalencia: 28 puntos	Equivalencia: 24 puntos	Equivalencia: 0 puntos	40
	1. Incluye la propuesta para el proceso de negociación internacional, considerando las siguientes etapas: a. Planeación b. Estrategia de negociación c. Cierre del proceso para asegurar el éxito.	1. Incluye la propuesta para el proceso de negociación internacional, considerando sólo dos de las siguientes etapas : a. Planeación b. Estrategia de negociación c. Cierre del proceso para asegurar el éxito.	1. Incluye la propuesta para el proceso de negociación internacional, considerando sólo dos de las siguientes etapas : a. Planeación b. Estrategia de negociación c. Cierre del proceso para asegurar el éxito.	1. Incluye la propuesta para el proceso de negociación internacional, considerando sólo una de las siguientes etapas : a. Planeación b. Estrategia de negociación c. Cierre del proceso para asegurar el éxito.	1. No incluye la propuesta para el proceso de negociación internacional, sólo presenta datos aislados sobre alguna de las etapas : a. Planeación b. Estrategia de negociación c. Cierre del	No cumple con ninguno de los criterios.	

Dirección de Innovación, Tecmilenio Online

	<p>2. Cada etapa está documentadas con fuentes de información confiables.</p>	<p>2. Cada etapa está documentadas con fuentes de información confiables.</p>	<p>2. Las etapas no están documentadas con fuentes de información confiables.</p>	<p>2. Las etapas no están documentadas con fuentes de información confiables.</p>	<p>proceso para asegurar el éxito. 2. Los datos no están documentados con fuentes de información confiables.</p>		
--	---	---	--	--	--	--	--