**Rúbrica de evaluación de la Evidencia 2**

|  |  |
| --- | --- |
| Criterios de evaluación | Descriptores |
|  | **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. Legalesb. Políticosc. Económicos d. Influencia del gobierno en el comercio internacional. | **Equivalencia: 30 puntos** | **Equivalencia: 27 puntos** | **Equivalencia: 24 puntos** | **Equivalencia: 21 puntos** | **Equivalencia: 18 puntos** | **Equivalencia: 0 puntos** | **30** |
| 1. Presenta el análisis del ambiente del mercado del país seleccionado considerando los 4 aspectos.. | 1. Presenta el análisis del ambiente del mercado del país seleccionado considerando sólo 3 de los 4 aspectos.. | 1. Presenta el análisis del ambiente del mercado del país seleccionado considerando sólo 2 de los 4 aspectos.. | 1. Presenta el análisis del ambiente del mercado del país seleccionado considerando sólo 1 de los 4 aspectos. | 1. Presenta información aislada e incompleta, sobre uno de los aspectos del ambiente del mercado del país seleccionado. | No cumple con ninguno de los criterios. |
| 2. Presenta la propuesta para inicio del proceso de negociación | **Equivalencia: 30 puntos** | **Equivalencia: 27 puntos** | **Equivalencia: 24 puntos** | **Equivalencia: 21 puntos** | **Equivalencia: 18 puntos** | **Equivalencia: 0 puntos** | **30** |
| 1. Incluye la propuesta de estrategia para el inicio de las negociaciones en el mercado seleccionado, considerando:a. Equilibrio de fuerzasb. 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. | 1. Incluye la propuesta de estrategia para el inicio de las negociaciones en el mercado seleccionado, pero **sólo considera dos de estos puntos**:a. Equilibrio de fuerzasb. 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. | 1. Incluye la propuesta de estrategia para el inicio de las negociaciones en el mercado seleccionado, pero sólo **considera dos de estos puntos**:a. Equilibrio de fuerzasb. 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. | 1. Incluye la propuesta de estrategia para el inicio de las negociaciones en el mercado seleccionado, pero sólo **considera uno de estos puntos**:a. Equilibrio de fuerzasb. 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. | 1. No incluye la propuesta de estrategia para el 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. | No cumple con ninguno de los criterios. |
| 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. Planeaciónb. Estrategia de negociación c. Cierre del proceso para asegurar el éxito.2. Cada etapa está documentadas con fuentes de información confiables. | 1. Incluye la propuesta para el proceso de negociación internacional, **considerando sólo dos de las siguientes etapas**: a. Planeaciónb. Estrategia de negociación c. Cierre del proceso para asegurar el éxito.2. Cada etapa está documentadas con fuentes de información confiables. | 1. Incluye la propuesta para el proceso de negociación internacional, **considerando sólo dos de las siguientes etapas**: a. Planeaciónb. Estrategia de negociación c. Cierre del proceso para asegurar el éxito.2. Las etapas **no están documentadas** con fuentes de información confiables. | 1. Incluye la propuesta para el proceso de negociación internacional, **considerando sólo una de las siguientes etapas**: a. Planeaciónb. Estrategia de negociación c. Cierre del proceso para asegurar el éxito.2. Las etapas **no están documentadas** con fuentes de información confiables. | 1. No incluye la propuesta para el proceso de negociación internacional, **sólo presenta datos aislados sobre alguna de las etapas**:a. Planeaciónb. Estrategia de negociación c. Cierre del proceso para asegurar el éxito.2. Los datos **no están documentados** con fuentes de información confiables.  | No cumple con ninguno de los criterios. |