



## RÚBRICAS

Torneo Interregional de Emprendimiento e Innovación 2021  
"Emprendiendo Aprendo"  
*Innovación y sustentabilidad para viviendas sociales*

# PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO EDUCATIVO

PARA LICEOS TÉCNICOS PROFESIONALES  
CON ESPECIALIDADES AFINES AL ÁREA DE LA CONSTRUCCIÓN.

# RÚBRICA EVALUACIÓN INFORME

pregunta N°	NO LOGRADO 0 punto	ESCASAMENTE LOGRADO 1 PUNTO	MEDIANAMENTE LOGRADO 2 PUNTOS	LOGRADO 3 PUNTOS	puntaje asignado
1	No presenta el criterio solicitado	El nombre del Proyecto no atractivo ni novedoso, es complejo de recordar y tiende a generar una idea inequívoca del producto/servicio en las personas.	El nombre del Proyecto es medianamente atractivo o novedoso. Es poco fácil de recordar y no logra precisar con claridad la idea del producto/servicio en las personas.	El nombre del Proyecto es atractivo, novedoso, fácil de recordar y tiene la capacidad de generar una idea inequívoca del producto/servicio en las personas.	0
2	No presenta el criterio solicitado	Describe de forma breve la historia del origen de la idea de innovación; sin embargo no plantea el problema detectado y la solución.	Describe de forma breve la historia del origen de la idea de innovación; sin embargo, no deja ver de forma clara el problema detectado y la solución.	Describe de forma breve la historia del origen de la idea de innovación, dejando ver de forma clara el problema detectado y la solución.	0
3	No presenta el criterio solicitado	Define el Problema en más de una frase y deja ver de manifiesto la solución	Define el Problema detectado en una frase; sin embargo, deja ver de manifiesto la solución / Define el Problema detectado en una frase; sin embargo, deja ver de manifiesto la solución	Define el Problema detectado en una frase sin dejar de manifiesto la solución	0
4	No presenta el criterio solicitado	No describe con precisión el producto /servicio	Describe medianamente el producto/servicio, dando respuesta solo a algunas de las siguientes interrogantes: ¿Qué es?, ¿Qué necesidades satisface?, ¿Cuáles son sus atributos?, ¿Cuál es la utilidad para el cliente?	Describe con precisión el producto/servicio, dando respuesta a las siguientes preguntas: ¿Qué es?, ¿Qué necesidades satisface?, ¿Cuáles son sus atributos?, ¿Cuál es la utilidad para el cliente?	0
5	No presenta el criterio solicitado	No describe con precisión el valor agregado del producto/servicio.	Describe con mediana precisión el valor agregado del producto/servicio. (¿Cuál es la novedad?, ¿Cuál es el valor añadido?. ¿Por qué los clientes elegirán tu producto/servicio y no el de la competencia?)	Describe con precisión el valor agregado del producto/servicio. (¿Cuál es la novedad?, ¿Cuál es el valor añadido?. ¿Por qué los clientes elegirán tu producto/servicio y no el de la competencia?)	0
6	No presenta el criterio solicitado	No describe los elementos del FODA y su descripción es poco clara /	Describe todos los elementos del FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) de su producto/servicio; sin embargo, su explicación es medianamente clara / Su descripción es clara; sin embargo, no describe todos los elementos.	Describe todos los elementos del FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) de su producto/servicio de forma clara.	0
7	No presenta el criterio solicitado	No determina con claridad el mercado objetivo, su descripción es vaga y o coherente con el producto o servicio ofrecido.	La determinación del Mercado Objetivo, se describe con poca precisión; sin embargo, es coherente con el producto o servicio ofrecido.	Se logra apreciar con claridad la determinación del Mercado Objetivo, realizando una descripción general de forma clara y coherente con el producto o servicio ofrecido.	0
8	No presenta el criterio solicitado	No considera todos los recursos que necesita para la creación de su producto: materiales, humanos, financieros, etc. Los que describe con claridad en su propuesta.	No se logra evidenciar con claridad que haya considerado todos los recursos que necesita para la creación de su producto: materiales, humanos, financieros, etc. Los que describe con claridad en su propuesta.	Considera todos los recursos que necesita para la creación de su producto: materiales, humanos, financieros, etc. Los que describe con claridad en su propuesta.	0
10	No presenta el criterio solicitado	los elementos presentados en el CANVAS No son identificados con claridad.	identifica parcialmente los elementos solicitados en el CANVAS	identifica con claridad cada uno de los elementos solicitados en el CANVAS	0
	No presenta el criterio solicitado	no Identifica la propuesta de valor del proyecto.	Identifica de forma vaga la propuesta de valor del proyecto.	Identifica de forma clara la propuesta de valor del proyecto.	0
	No presenta el criterio solicitado	No identifica correctamente al usuario y socios claves del proyecto. Su descripción no es clara	Identifica al usuarios; sin embargo no al socios claves del proyecto / identifica al socio clave; sin embargo no al usuario.	Identifica correctamente al usuarios y socios claves del proyecto.	0

total puntaje obtenido fase 1

0

## RÚBRICA EVALUACIÓN PITCH

0 punto	1 PUNTO	2 PUNTOS	3 PUNTOS	puntaje
no presenta el criterio solicitado	El inicio del discurso no está bien marcado. No lograr llamar la atención o interés de quien escucha.	Si bien existe un inicio bien marcado, la selección de la frase inicial no logra captar de inmediato la atención, por lo que hay que esperar el desarrollo para la comprensión de lo que se busca comunicar o conseguir la atención.	El inicio del discurso está bien marcado, llamando la atención o interés de quien escucha.	
no presenta el criterio solicitado	El cierre o final del discurso no está bien marcado (no se visualiza). La conclusión no es clara.	Si bien se observa un cierre, la conclusión presentada es poco clara.	El cierre o final del discurso está bien marcado, logrando una conclusión clara.	
no presenta el criterio solicitado	El desarrollo del discurso, no presenta los puntos claves. Su explicación es confusa de seguir.	Se considera medianamente logrado, por algunos de los siguientes aspectos:  El desarrollo del discurso descuida al menos dos contenidos claves.  Su explicación no es suficientemente precisa o no se presenta de manera sugerente y fácil de seguir.	El desarrollo del discurso presenta los puntos claves de una manera sugerente y fácil de seguir.  Puntos claves: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Considera al usuario en la propuesta,</li> <li>- se identifica la propuesta de valor,</li> <li>- Se identifica a los clientes,</li> <li>- Se identifica los recursos necesarios para la implementación</li> <li>- Se identifican elementos financieros (costo, precio y/o financiamiento)</li> </ul>	
no presenta el criterio solicitado	Los oradores no muestran un dominio de los recursos retóricos y no los introducen pertinentemente en su discurso persuasivo.	Los oradores muestran un leve dominio de los recursos retóricos, y los introducen de forma poco pertinente en su discurso persuasivo (por ejemplo: la historia es muy larga, el humor no causa humor, la metáfora es poco clara o no coherente con el objetivo, etc.)	Los oradores muestran un dominio de los recursos retóricos, y los introducen pertinentemente en su discurso persuasivo (por ejemplo: humor, una pregunta retórica, una breve historia, una metáfora, etc.)	
no presenta el criterio solicitado	La entonación es monótona, el volumen es constantemente demasiado bajo o demasiado alto; y la dicción deficiente o un ritmo demasiado acelerado hacen incomprendible buena parte del mensaje verbal. No hay pausas, o bien los silencios son demasiado prolongados o la velocidad elocutiva es demasiado rápida o lenta.	En general, a lo largo del discurso se mantiene el control de la entonación, del volumen, de los silencios, de la proyección de la voz, la dicción y la velocidad elocutiva; pero en algún momento puntual se pierde el dominio de alguno de estos aspectos.	La entonación es variada, y la intensidad de la voz enfatiza los marcadores discursivos o las palabras claves. Los silencios se usan de forma "dramática" y oportuna. La dicción es clara y la velocidad es natural.	
no presenta el criterio solicitado	El PITCH se excede en el tiempo solicitado por los facilitadores por sobre los dos minutos de duración.	El PITCH se excede por dos minutos por sobre lo solicitado por los facilitadores.	El PITCH se ajusta al tiempo solicitado por los facilitadores.	
no presenta el criterio solicitado	Se logra evidenciar en el PITCH la participación de menos de la mitad del equipo (en distintos roles o funciones). Esto evidencia un bajo nivel de coordinación.	Si bien no se logra evidenciar en el PITCH, la participación de todo el equipo (en distintos roles o funciones) al menos más de la mitad del equipo participa. Esto evidencia un mediano nivel de coordinación	Se logra evidenciar en el PITCH, la participación de todo el equipo (en distintos roles o funciones), mostrando además un alto nivel de coordinación	