

l) a recognition of the need for entrepreneurship and the abilities to become an entrepreneur (T)

CRITERION	INITIAL	EMERGING	DEVELOPED	EXCELLENCE
Formulation of value propositions: the student identifies the needs or problems of potential customers and / or users and is able to formulate a validated solution	There is no understanding of the users / customers or their needs	Shows incomplete understanding of the users / customers and the reason why they would prefer the proposed solution	Shows complete understanding of the users / customers although he partially explains why they would prefer the proposed solution	Shows a clear evidence of a complete understanding of the users / customers and prove clearly the reason why they would prefer the proposed solution
Manage problems: Identifies and solves problems found in the realization of the project or task.	The student doesn't identify problems or did not make efforts to solve them	The student identified and tried to solve only minor problems but not the most important problems	The student identified important encountered problems and tried to apply proper solutions.	The student identified the encountered problems and found reasonable good solutions
Develop contact networks: Identifies contacts and manages them by getting information or useful resources applicable to some other project or task. Contacts are unknown people who do not belong to ESPOL organization.	The student does not show any evidence of customer contacts or how to manage them	Effectively got in touch and managed a contact outside ESPOL	Effectively got in touch and managed two or three contacts outside ESPOL	Effectively got in touch and managed more than three contacts outside ESPOL
To develop products / services of quality: Develops a product or service resulting from a task or project whose quality is recognized by the customer, potential client or a third person qualified to evaluate it.	The quality and presentation of the product / service are unpleasant	The quality and presentation of the product / service is limited and makes it unattractive to customers / users	The quality and presentation of the product / service is acceptable but could have been done better with a little more effort	The quality and presentation of the product / service goes beyond the required

7-1

Reconocer la necesidad y tener las habilidades para emprender.

CRITERION	INITIAL	EMERGING	DEVELOPED	EXCELLENCE
Formular propuestas de valor: Identifica las necesidades o problemas de potenciales clientes y/o usuarios y es capaz de formular una solución válida	No hay comprensión de los usuarios/clientes ni de sus necesidades	Muestra comprensión incompleta de los usuarios/clientes y de por qué ellos querrian la solución propuesta	Entiende claramente a los usuarios/clientes aunque aún justifica parcialmente el por qué ellos querrian la solución propuesta	Evidencia claramente que conoce a los clientes/usuarios y justifica claramente por qué ellos querrian la solución
Manejar problemas: Identifica y soluciona problemas encontrados durante la realización de un proyecto o tarea	No identificó problemas o no realizó esfuerzos por resolverlos	Identificó y trató de resolver solamente problemas menores y no los problemas más importantes	Identificó los problemas importantes sucitados e intentó aplicar soluciones adecuadas	Identificó los problemas sucitados y encontró soluciones razonablemente buenas
Desarrollar redes de contacto: Identifica contactos y los administra obteniendo información o recursos útiles para algún proyecto o tarea. Los contactos son personas desconocidas y fuera de la ESPOL	No evidencia lograr contactos o administrarlos	Abordó y administró efectivamente un contacto fuera de ESPOL	Abordó y administró efectivamente dos o tres contactos fuera de ESPOL	Abordó y administró efectivamente más de tres contactos fuera de ESPOL
Elaborar productos / servicios de calidad: Elabora un producto o servicio resultante de una tarea o proyecto cuya calidad es reconocida por un cliente, potencial cliente o un tercero con credenciales para evaluarlo.	La calidad y presentación del producto/servicio son desagradables	La calidad y presentación del producto/servicio es limitada y hace que sea poco atractivo para los clientes/usuarios	La calidad y presentación del producto/servicio es aceptable y se nota trabajo, pero pudo hacerse mejor con un poco más de esfuerzo	La calidad y presentación del producto/servicio obtenido va más allá de lo solicitado