

Rúbrica Evaluación de Postulación | Etapa 1: Convocatoria y Lanzamiento

| CRITERIOS | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|---|---|--|---|--|---|
| Problema u oportunidad alineado al desafío (20%) | Identifica un problema u oportunidad de extrema relevancia y acorde al desafío planteado en el torneo. | Identifica un problema u oportunidad relevante y acorde al desafío planteado en el torneo. | Identifica un problema u oportunidad, pero poco relevante entorno al desafío planteado en el torneo. | Identifica un problema u oportunidad, pero no es claro si es relevante al desafío planteado en el torneo. | No se identifica un problema u oportunidad que aborde el desafío planteado en el torneo. |
| Coherencia de la idea/proyecto (30%) | Resuelve eficazmente la problemática planteada e identifica a quiénes impacta. Hace una acertada mención de los principales beneficios para usuarios y/o clientes. | Resuelve adecuadamente la problemática planteada e identifica a quiénes impacta. Hace una adecuada mención de los principales beneficios para usuarios y/o clientes. | Resuelve suficientemente la problemática planteada, pero puede mejorar en la identificación de a quiénes impacta. Hace una suficiente mención de los beneficios para usuarios y/o clientes. | No es claro si resuelve la problemática planteada para quiénes impacta y/o no menciona los beneficios para usuarios y/o clientes. | No resuelve la problemática planteada para quiénes impacta. |
| Potencial de la solución (30%) | Propone una solución altamente diferenciada , con sólido potencial de innovación y con clara oportunidad de ventaja competitiva y/o comparativa. | Propone una solución diferenciada respecto de las alternativas existentes y con posible oportunidad de ventaja competitiva y/o comparativa. | Propone una solución que puede mejorar en su diferenciación respecto de alternativas existentes y con limitado indicio de ventaja competitiva y/o comparativa. | Propone una solución y no es claro en si puede mejorar en su diferenciación respecto de alternativas existentes y sin indicios de ventaja competitiva. | Propone una solución que no presenta ninguna diferenciación respecto de otras alternativas existentes. |
| Formulación (20%) | Plantea la idea/proyecto de manera clara, sintética y organizada , junto con demostrar dominio de la temática que aborda, presentando datos y citas de fuentes formales . | Plantea la idea/proyecto de manera clara y organizado con oportunidades de mejorar en detalles, junto con demostrar dominio de la temática que aborda. | Plantea la idea/proyecto de manera suficientemente clara y organizada , pero puede mejorar en el dominio de la temática que aborda. | Plantea la idea/proyecto de manera poco clara y organizada en su planteamiento. No muestra dominio de la temática que aborda. | Plantea la idea/proyecto que no es clara en su planteamiento. |

Organiza:



Subdelegación de Asociación de Ingenieros y Arquitectos Estudiantes

Auspicia:



Colaboran:



soyprovidencia

HUB Dirección Desarrollo Local

