Rúbrica de Evaluación 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.