

NOTA:	5	4	3	2	1
Problema u oportunidad alineado al desafío (20%)	Identifica un problema u oportunidad de extrema relevancia, haciendo clara mención de cómo impacta el sector o industria en que se desarrolla, acorde al desafío planteado en el torneo.	Identifica un problema u oportunidad relevante, haciendo mención del sector o industria al que busca impactar, acorde al desafío planteado en el torneo.	Identifica un problema u oportunidad, pero no es claro si es relevante para el sector o industria que busca impactar, acorde a lo planteado en el desafío del torneo.	Identifica un problema u oportunidad, pero no hace mención del sector o industria que busca impactar, acorde a lo planteado en el desafío del torneo.	No se identifica un problema u oportunidad que apunte a un sector o industria definido, acorde a lo planteado en el desafío del 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 y puede mejorar en la identificación de a quién impacta. Hace una suficiente mención de los beneficios para usuarios y/o clientes.	No es claro si resuelve la problemática planteada ni a 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%)	Plantea una propuesta de solución con una clara diferenciación y muestra un sólido potencial de innovación . Se destaca el porqué es mejor que la competencia y se observa una clara oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	Plantea una propuesta de solución que tiene elementos de diferenciación . Se destaca el porqué es mejor que la competencia y se observa la posible oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	Plantea una propuesta de solución que tiene una baja diferenciación respecto de alternativas similares ya existentes. Se observa una baja oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	Plantea una propuesta de solución que tiene una baja diferenciación respecto de alternativas similares ya existentes. No se observa oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	La propuesta de solución no presenta ninguna diferenciación respecto de otras alternativas similares ya existentes.
Formulación (20%)	Plantea la idea/proyecto de manera clara, sintética y organizada , junto con demostrar dominio de la industria 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 industria que aborda.	Plantea la idea/proyecto de manera suficientemente clara y organizada , pero puede mejorar en el dominio de la industria que aborda.	Plantea la idea/proyecto de manera poco clara y organizada en su planteamiento. No muestra dominio de la industria que aborda.	Plantea la idea/proyecto que no es clara en su planteamiento.