

METODOLOGÍA DEL FORMATO: *DEUCYL*

Criterios del ganador

Para designar al ganador hemos diseñado un sistema de rúbricas basado en 5 categorías de puntaje fundamentales para el desarrollo correcto del debate. La asignación de puntos funcionará de la siguiente manera, en cada categoría dependiendo del rendimiento del participante se le concederá un número del 1 al 5, teniendo un máximo de 25 puntos entre 5 categorías, estas son: Negociación, Liderazgo, Oratoria, Diplomacia y Contenido, a continuación, se mostrará la rúbrica de las susodichas categorías:

1. Negociación

1 (Ineficiente)	2 (Básico)	3 (Competente)	4 (Avanzado)	5 (Experto)
No demuestra habilidad para identificar ni satisfacer las necesidades de las partes involucradas en las discusiones. Es inflexible y muestra una falta de compromiso en la búsqueda de soluciones.	Reconoce algunas necesidades, pero tiende a ser rígido en la negociación. Muestra cierta flexibilidad, pero las soluciones son limitadas y no benefician completamente a todas las partes.	Identifica y aborda eficientemente las necesidades de las partes. Muestra flexibilidad y capacidad para llegar a acuerdos beneficiosos para múltiples actores.	Demuestra habilidades avanzadas en la identificación de oportunidades y en la creación de soluciones creativas en las discusiones. Logra acuerdos mutuamente beneficiosos para los intereses representados.	Es un maestro en la negociación, anticipa y maneja eficazmente situaciones complejas. Obtiene resultados excepcionales y duraderos para todas las partes involucradas.

2. Liderazgo

1 (Ineficiente)	2 (Básico)	3 (Competente)	4 (Avanzado)	5 (Experto)
Falta de dirección y claridad en la toma de decisiones. No logra inspirar ni motivar.	Ofrece dirección básica, pero carece de inspiración. La toma de decisiones es limitada y poco efectiva para guiar.	Proporciona dirección clara y motivación al equipo. Toma decisiones eficientes y muestra habilidades de delegación en las actividades simuladas.	Inspira y motiva de manera excepcional. Toma decisiones estratégicas y fomenta un ambiente de colaboración en la simulación.	Es un líder visionario que guía hacia el éxito. Toma decisiones estratégicas de manera excepcional y fomenta la innovación en la simulación.

3. Oratoria

1 (Ineficiente)	2 (Básico)	3 (Competente)	4 (Avanzado)	5 (Experto)
Experimenta dificultades para expresar ideas de manera clara. La falta de estructura en la comunicación dificulta la transmisión efectiva de mensajes.	Expresión clara, pero sin gran impacto. La estructura del discurso es básica y no logra cautivar plenamente a la audiencia.	Comunicación clara y efectiva. La estructura del discurso es coherente, logrando transmitir información de manera comprensible.	Cautiva y mantiene la atención del público. Utiliza efectivamente recursos lingüísticos y retóricos para persuadir y convencer en las intervenciones.	Oratoria excepcional con impacto emocional. Utiliza magistralmente técnicas persuasivas y retóricas para influir positivamente en los debates.

4. Diplomacia

1 (Ineficiente)	2 (Básico)	3 (Competente)	4 (Avanzado)	5 (Experto)
Falta de tacto en las interacciones. Genera conflictos en lugar de facilitar la resolución de problemas.	Muestra cierto tacto, pero aún genera fricciones. No maneja eficientemente las situaciones conflictivas que surgen en la simulación.	Maneja diplomáticamente las relaciones interpersonales. Resuelve conflictos de manera efectiva y promueve un ambiente colaborativo.	Construye relaciones sólidas y duraderas en el contexto de la simulación del PE. Resuelve conflictos de manera proactiva y contribuye al mantenimiento de un ambiente armonioso.	Es un diplomático consumado. Construye alianzas estratégicas y resuelve conflictos de manera ejemplar, contribuyendo significativamente al éxito general de la simulación.

5. Contenido

1 (Ineficiente)	2 (Básico)	3 (Competente)	4 (Avanzado)	5 (Experto)
Contenido poco relevante y desorganizado. Falta de profundidad en la presentación de información durante la simulación.	Presenta información relevante, pero de manera básica. La organización del contenido es mejorable, y no profundiza lo suficiente en los temas discutidos en la simulación.	Contenido relevante y organizado de manera efectiva. Ofrece un nivel adecuado de profundidad, proporcionando información sustancial.	Contenido sustancial, informativo y bien estructurado. Demuestra un entendimiento profundo de los temas relevantes.	Contenido excepcionalmente sólido y completo. Va más allá de las expectativas, proporcionando información innovadora y perspicaz que enriquece la experiencia de la simulación.

Los jueces tendrán cada uno una copia de esta rúbrica, en la que irán asignando puntos a cada participante según su propio punto de vista para más adelante debatir entre ellos para realizar una media entre la valoración de todos y/o discutir desempates. En el ejemplo presentado a continuación veremos la valoración de 4 juegos a un participante para determinar su puntaje:

Juez	Participante	Negociación	Liderazgo	Oratoria	Diplomacia	Contenido	Puntaje
X	A	3	3	4	3	4	17
Y	A	2	4	5	4	3	18
Z	A	3	3	4	3	3	16
U	A	2	3	4	3	3	15

Visto este caso, en la valoración posterior los jueces realizarán una media: $(17+18+16+15) / 4 = 16.5$, que será la calificación final del participante en el debate.

La asignación de partidos políticos se hará de modo aleatorio en atención al envío numérico (del 1 al 10) de los participantes de cada universidad. Cada universidad podrá ordenar a sus estudiantes como considere conveniente.