

MANUAL PARA PERSONAS JUEZAS Y DEBATIENTES

Mundial Escolar de Debate

Elaborado por el Equipo de Adjudicación del MED 2026



Índice

Sobre la autoría	3
Introducción: Reglas y Guías	5
1. Debate en el formato World Schools Debating Championship	6
1.1. Formato de debate WSDC	6
1.2. Estructura y flujo del debate	7
1.3. Involucramiento o engagement	8
1.4. Puntos de información (PdI)	8
1.4.1. Consideración de los PdI al evaluar el involucramiento	9
1.4.2. Interrupción de un PdI	9
1.4.3. Barracking	10
1.5. Antes del debate	10
1.5.1. La moción	10
1.5.2. Información, contexto y definiciones complementarias (Infoslide)	11
1.5.3. Tiempo de preparación	11
1.6. Política de no uso de teléfonos móviles y aparatos electrónicos.	12
1.7. Equipos incompletos y debatientes de reemplazo	13
1.8. Incumplimientos al orden	13
1.9. Estructura del torneo	14
1.9.1. Sobre la clasificación de los equipos	14
1.9.2. Sobre las personas juezas	16
2. Debatir y juzgar en MED	16
2.1. Ganar un debate	16
2.2. La persona votante informada promedio	17
2.2.1. Datos, conocimiento y lenguaje especializado	17
2.2.2. Opiniones preestablecidas	18
2.2.3. Juzgar como una persona votante informada promedio	18
2.3. Persuasión y criterios de evaluación	19
2.3.1. Estilo	19
2.3.2. Contenido	21
2.3.3. Estrategia	23
2.3.4. Sobre la puntuación	24
2.4. Contradicciones	24
2.4.1. ¿Qué es una contradicción?	24
2.4.2. Contradicciones dentro del mismo discurso o entre el mismo equipo	25
2.4.3. ¿Qué es una tensión?	25
2.5. Refutación, involucramiento y comparativas	25
2.6. Cargas de la prueba	27
2.6.1. Evaluación de encuadres competitivos	28
3. Tipos de moción	29
3.1. Mociones políticas	29

3.2. Mociones de Análisis	30
3.3. Mociones de Preferir	31
3.3. Mociones de Predecir	32
3.4. Mociones de Esperar	32
3.5. Mociones de lamentar y contrafácticos asociados	33
3.6. Mociones de actor	33
3.7. Mociones alternativas	36
3.8. Fiat	36
4. Cumplimiento de Rol	37
4.1. Primera Persona Oradora de la Proposición	37
4.2. Primera Persona Oradora de la Oposición	39
4.3. Segundos discursos	42
4.4. Terceros discursos	45
4.5. Discursos de Réplica	47
5. Definiciones y modelos	48
5.1. Definiciones ardillas	49
5.2. Definiciones vagas	50
5.3. Impugnar una definición	50
5.4. Ampliación de la definición	52
5.5. Oponerse al debate	52
5.5.1. Contrapropuesta (o contramedida)	52
5.5.2. Alternativas	53
6. Notas adicionales para las personas juezas	53
6.1. Decidir los resultados	53
6.2. Panel	55
6.2.1 Personas Juezas Trainee o Practicantes	56
6.3. Gestionar la deliberación	57
6.4. Rellenar el ballot	58
6.5. Anunciar el resultado	60
6.5.1. Estructura del feedback	60
6.6. Errores habituales que se deberían evitar al juzgar y dar feedback	61
6.7. Feedback a personas juezas	62
7. Apéndices	63
7.1. Orden de discursos	63
7.2. Tabla de puntuación de discursos constructivos	64
7.3. Puntuación de discursos de réplica	66
7.4. Material Nuevo vs Material Tardío vs Material Evolutivo	67
7.5. Tabla de feedback a juezas principales	68
7.6. Tabla de feedback a panelistas y trainees	72
7.7. Glosario de definiciones	76

Sobre la autoría

Dirección Editorial: Equipo de Adjudicación del MED 2026: Marcela Gómez Valdés, Aranza Jazmin Valadez, Christian Mundaca Gonzales, Florencia Atria Fuentes, Samuel Moreiro Blasco, Fabián Yaksic Muñoz.

Este Manual ha tomado elementos (muchas veces haciendo una reproducción) del contenido de una serie de Manuales y documentos académicos elaborados por los Comités de Adjudicación del circuito anglosajón y el hispanohablante, de torneos en los formatos Escolar Mundial y Parlamentario Británico. Los agradecimientos y créditos debidos en este Manual serían una lista particularmente extensa, sin embargo, aquí hay una mención a algunos de los más importantes:

- Equipo de Adjudicación de CMUDE 2026: Marcela Gómez, Jessica Zapata, Fernanda Crousillat, Samantha Rivadeneira, Fernanda Roig y Julio Lozano.
- Equipo de Adjudicación del MED 2025: Jessica Zapata, Jorge Godos Ortiz, Fernando Contreras, Samantha Rivadeneira Melgoza.
- Equipo de Adjudicación de CMUDE 2025: Natalia García, Diego Duarte, Amparo Perucho, Pedro Tomás, Júlía García, Angelo Saavedra.
- Equipo de Adjudicación de WSDC 2025: Varshini Venkatesh, Jason Xiao, Theodoros Ntounias, Tamkeen Nawab, Reja Debevc, Mukudzeishe Madzivire, Chansol Park, Andrew Chen.
- Equipo de Adjudicación del MED 2024: Manuel Machorro, Mattias Durán, Gonzalo Benavides, Mauricio Jarufe, Rose Vento y Leydis Quintero.
- TNDE 2023 Perú: Jose Tipismana, Mattias Durán, Joaquín Linares, Kazhia Fernández, Stephanía Hidalgo, Christian Mundaca, Andrea Quispe y Jorge Godos.
- Equipo de Adjudicación MED 2023: Simon Luo, Jorge Bullon, Manuela Posada, Manuela Zapata Jiménez, David Morales, Jhonatan Crispín.
- Equipo de Adjudicación WSDC 2023: Vladimira Suflaj, Scott Wunn, Geneva Roy, Ruth Selorme Acolatse, Theodore Dounias, Tamkeen Nawab, Huw Jones, Benjamin Goh, Joshua Park.
- Equipo de Adjudicación de CMUDE 2019: Olivia Sundberg, Simón Martina, Ángela Parra, Ary Ferreira, Guillermo Serrano, Javier de la Puerta, y Nathania Engelhardt.
- Equipo de Adjudicación de CMUDE 2020: Juanita Hincapié, Sabrin Yermak, Érika Silva, Valeria Hernández, Giovanni Begossi y Salma Infante.
- Equipo de Adjudicación de CMUDE 2021: Carmen Vallecillo, Rubén Sánchez, Mattias Durán, Fernanda Crousillat, Tito Ortiz, Daniel Lumbreras e Isabella Vázquez
- Equipo de Adjudicación de CMUDE 2022: Marcela Gómez Valdés, Fabián Yaksic Muñoz, Bethany Garry, José Tipismana Arriola, Alejandro Bellanco Sánchez, Mauricio Jarufe Caballero y Fernando Contreras González.
- Equipo de Adjudicación de CMUDE 2023: Juanita Hincapié, Jorge Godos, Sebastián Dasso, Simon Luo, Fernanda Crousillat, Iván Rico, Adrián Duque y Klaudia Maciejewska.

- Equipo de Adjudicación de CMUDE 2024: Simon Luo, Mauricio Jarufe, Bethany Garry, Natalia García, Joaquín Linares, Daniela Correa y Juanjo García
- Anteriores Jefes de Adjudicación de WUDC y EUDC: Michael Baer, Sam Block, Doug Cochran, Lucinda David, Harish Natarajan, Sharmila Parmanand, Ameera Natasha Moore, Dan Lahav, Elisha Kunene, Enting Lee, Fanele Mashwama, Raffy Marshall, Steph White, Daan Welling, Dee Courtney, Duncan Crowe, Gigi Gil, Ilija Ivanišević, Olivia Sundberg, y Yair Har-Oz.
- Equipo de Adjudicación de EUDC 2013: Alex Worsnip, Andrew Tuffin, Dessislava Kirova, Filip Dobranić, Omer Nevo, Joe Roussos, Jonathan Leader Maynard, Sam Block, y Shengwu Li
- Equipo de Adjudicación de WUDC 2015: Shafiq Bazari, Jonathan Leader Maynard, Engin Arkan, Brett Frazer, Madeline Schultz, Sebastian Templeton, y Danique van Koppenhagen.
- Equipo de Adjudicación de EUDC 2016: Emilia Carlqvist, Harish Natarajan, Adam Hawksbee, Helena Ivanov, Radu Cotarcea, y Yael Bezalel
- Equipo de Adjudicación de EUDC 2019: Dan Lahav, Sharmila Parmanand, Benji Kalman, Brian Wong, Clíodhna Ní Cheileachair, y Milos Marjanovic
- Equipo de Adjudicación de WUDC 2020: Archie Hall, Ashish Kumar, Ayal Hayut-man, Cliff Simataa, Jasmine Ho, Jessica Musulin, Julio Meyer, Lucía Arce, Mayu Arimoto y Michael Dunn Goekjian.
- Equipo de Adjudicación de EUDC 2020: Monica Forman, Raffy Marshall, Melda Eren, Tin Puljic, Tom Manor.
- Equipo de Adjudicación de WUDC 2022: Brent Schmidt, Enting Lee, Hadar Goldberg, Juanita Hincapié Restrepo, Milos Marjanovic, Noluthando Honono, Robert Barrie, y Yarn Shih.
- Equipo de Adjudicación de WUDC 2023: Lovro Spren, Jessica Musulin, Sourodip Paul, Klaudia Maciejewska, Njuguna Macharia y Ruth Silcoff.
- Equipo de Adjudicación de WUDC 2024: Banun Sabri, Daniel Maier-Grant, Aditya Dhar, Ellie Stephenson, Luigi Alcaneses, Davida Paul, Mauricio Jarufe Caballero, Nikolay Angelov.
- Equipo de Adjudicación de WUDC 2025: Juanita Hincapié Restrepo, Erasmus Mawuli Segbefia, Jane Mentzinger, Kat Cheng, Marta Vasic, Pranav Kagalkar, Shudipto Ahmed.

Introducción: Reglas y Guías

Este manual consta de siete capítulos: el primer capítulo es una introducción al formato World Schools (WSDC) que se utiliza en el Mundial Escolar de Debate, el segundo capítulo es sobre los debates en este formato y cómo adjudicarlos, el tercer capítulo es sobre los tipos de moción que pueden salir en las rondas, el cuarto capítulo es el desarrollo de los roles de las personas oradoras en este formato y sus responsabilidades, el quinto capítulo es sobre definir los conceptos de la moción y modelar, el sexto capítulo es sobre la mentalidad ideal de una persona que esté juzgando en el formato WSDC, y el séptimo capítulo contiene notas adicionales para las personas juezas. Adicionalmente, se incluyen apéndices del Manual (tablas, guías, glosario con definiciones, etc.)

Por ello, el contenido de este manual puede ser dividido en dos categorías: reglas y guías. Las reglas son requerimientos obligatorios del formato WSDC. **No está permitido romper estas reglas**, aunque en algunas ocasiones la infracción puede ser menor o fácilmente remediada. No obstante, varias reglas prohíben comportamientos específicos: por ejemplo, no está permitido ofrecer puntos de información (PdI) después del séptimo minuto del discurso de una oradora.

Algunas de estas reglas (ofrecer un PdI después del minuto siete, hablar más de ocho minutos y treinta segundos o el uso de objetos de apoyo durante un discurso) pueden requerir la intervención por parte de la jueza principal (aunque idealmente esta será una intervención rápida y mínima) para prevenir que el desarrollo del debate se aleje de lo establecido en las reglas. Por ejemplo, la principal puede solicitar a una oradora que ofrece un PdI sentarse y dejar de hablar. Estas situaciones son conocidas como 'infracciones al orden'.

Otras reglas delimitan cómo la jueza principal debe evaluar diferentes aspectos de un discurso para determinar la persuasión relativa de los equipos. Algunos ejemplos incluyen cómo gestionar de forma efectiva que un equipo no acepte puntos de información, cómo considerar aspectos de estilo poco persuasivos y cómo evaluar si un argumento ha sido persuasivo en términos lógicos. Quebrar estas reglas raramente requiere la intervención de la jueza principal. Más bien, son elementos que cada jueza debe considerar al evaluar qué tan persuasiva ha sido una oradora. En otras palabras, las reglas especifican lo que se puede y no se puede hacer dentro de los esfuerzos para ganar un debate.

Las reglas son de obligatorio cumplimiento, aunque en la mayoría de casos las consecuencias directas de su incumplimiento son tratadas como errores cuyo resultado directo es un breve llamado de atención (p.e., al presentar un punto de información fuera de tiempo), o la omisión de consideración del material presentado como resultado del incumplimiento de una regla (p.e. no considerar el contenido de un punto de información presentado fuera de tiempo, o la información presentada pasados los quince segundos adicionales al tiempo total de un discurso).

En varios apartados del manual, no se hablará de reglas, sino de guías. **Las guías son consejos generales sobre cómo tener éxito en debates.** Por ejemplo, es razonable estructurar el debate de cierta forma para ser más persuasiva al poner etiquetas a los argumentos, o presentar una variedad de ejemplos. Sin embargo, hacer lo anterior no es obligatorio para ser persuasiva o ganar un debate, y no hay razón por la que una oradora que ponga etiquetas a sus argumentos debe necesariamente considerarse más persuasiva que una oradora que no lo hace.

Las guías, por tanto, son consejos generales de las autoras que han redactado este manual para las debatientes y juezas y tienen la libertad de seguir o abandonarlas como lo deseen, al igual que harían con las recomendaciones de una entrenadora. Fundamentalmente, al juzgar un debate un equipo nunca debería ser penalizado por no seguir las guías presentadas en este manual. En otras palabras, el panel de juezas debe valorar qué tan persuasivos son los equipos de acuerdo con base en las reglas presentadas en este manual, y no de acuerdo a qué tanto se apegan a las guías.

1. Debate en el formato World Schools Debating Championship

1.1. Formato de debate WSDC

En cada debate participarán dos equipos conformados por un máximo de cinco personas cada uno, de las cuales tres debatirán en la ronda, por lo que habrá seis personas oradoras en total. Cada lado del debate es conocido como cámara o bancada: el equipo que se encuentra a favor de la moción o afirmación del debate es conocido como la cámara o bancada de Proposición; el equipo que se encuentra en contra es conocido como la cámara o bancada de Oposición.

	Proposición	Oposición
Discursos constructivos (8 minutos)	- Primera persona de proposición - Segunda persona de proposición - Tercera persona de proposición	- Primera persona de oposición - Segunda persona de oposición - Tercera persona de oposición
Discursos de réplica (4 minutos)	Réplica de proposición	Réplica de oposición

Solo la primera o segunda persona de cada cámara puede dar este discurso

1.2. Estructura y flujo del debate

Las personas oradoras saldrán a dar sus discursos en el siguiente orden:

1. Primera persona de proposición (8 min)
2. Primera persona de oposición (8 min)
3. Segunda persona de proposición (8 min)
4. Segunda persona de oposición (8 min)
5. Tercera persona de proposición (8 min)
6. Tercera persona de oposición (8 min)
7. Réplica de oposición (4 min)
8. Réplica de proposición (4 min)

El debate está dirigido por la “persona jueza principal”, que supervisa lo que ocurre durante él, hace acatar el reglamento y llama a cada debatiente para dar su discurso. En el MED, la persona jueza principal de cada debate será designada por el Equipo de Adjudicación y deberá ser participante del evento y estar calificada con suficiencia. Esta calificación se compone del examen de personas juezas y las retroalimentaciones otorgadas por otras personas juezas y los equipos.

Respecto a los tiempos, durante el debate la persona jueza principal podrá ser la encargada de llevar el tiempo oficial de los discursos, o podrá designar a una jueza panelista o trainee. Quien se encargue del tiempo hará una señal para indicar que ha transcurrido un minuto, siete minutos y ocho minutos; la señal puede ser una campanada, una palmada, un golpe en la mesa o indicar por la plataforma en la que se desarrolla el torneo fuese virtual¹.

Los seis primeros discursos se conocen como “*discursos constructivos*”. Estos tienen una duración de ocho minutos. Sin embargo, se conceden adicionalmente quince segundos para acabar una idea o cerrar un discurso. Una vez transcurridos los quince segundos adicionales, las personas juezas no tienen permitido considerar el material presentado por la persona oradora.

¹ El MED es en su totalidad presencial. Este apartado aplica para torneos WSDC en modalidad virtual.

Los últimos dos discursos se conocen como “discursos de réplica”. Estos tienen una duración de cuatro minutos, junto con quince segundos adicionales.. Las funciones de cada tipo de discurso se encuentran detalladas en la sección de “Cumplimiento de rol”.

Si una persona oradora continúa hablando pasados los 15 segundos adicionales, las personas juezas deberán mostrar que el tiempo ya acabó y no están anotando nada más del discurso, ya sea diciendo “tiempo”, haciendo un gesto en el cual levanten las manos en señal de no estar apuntando, o cualquier indicación que cumpla dicho fin. Esto indica que la persona oradora debe detener el discurso. Si una persona oradora continúa hablando tras ocho minutos con treinta segundos (lo que jamás debería ocurrir), la persona jueza principal debe llamar al orden, solicitar que concluya su discurso y regrese a su asiento o en su defecto que apague su micrófono.

1.3. Involucramiento o engagement

Una parte fundamental del debate competitivo es el **involucramiento** o **engagement**. En ese manual se llamará a este concepto como involucramiento, pero ambas palabras son directamente intercambiables.

Así, la idea de los debates no es que los equipos expongan exclusivamente su propia posición durante sus discursos, sino que constantemente interactúen, se refuten y respondan, y demuestren que no están debatiendo en abstracto, sino que están confrontando sus ideas con las de sus rivales.

En ese sentido, el involucramiento es definido como la capacidad y responsabilidad de los equipos de interactuar con el caso, los argumentos, premisas y análisis de sus rivales en una ronda de debate. En términos sencillos, es qué tanto los equipos chocan con sus rivales a nivel argumentativo, y, por tanto, qué tan responsivos son los casos de ambos equipos respecto de su contraparte.

El involucramiento puede ser de alta y baja calidad, siendo preferible lo primero. Por ejemplo, cuando se lidia con el caso del rival, es necesario no *solamente* involucrarse con su peor escenario.

1.4. Puntos de información (PdI)

Un punto de información (PdI) es una interpelación formal que realiza una persona oradora a la persona de la bancada contraria que esté presentando su discurso. Los PdI pueden solicitarse durante los discursos constructivos y nunca en los discursos de réplica. Estos pueden ser pedidos entre el minuto 1 y el minuto 7.

Los equipos deben otorgar por lo menos un punto de información por discurso, pero se recomienda fuertemente a aceptar dos. Un PdI no debería durar más de quince segundos. Pueden presentarse como un comentario o una pregunta a la oradora durante su discurso.

Previo a su discurso, las oradoras deberán informar la forma en la que desean que se les solicite un punto de información. Si no se explicitó, la forma de ofrecer PdIs será ponerse de pie y levantar la mano, o decir “punto de información”, “sobre eso” o “punto”. En caso de ser un torneo virtual deberá escribirlo en el canal de texto de la plataforma o, solicitarlo por voz

en caso que la persona oradora lo indique. Está prohibido solicitar un PdI haciendo una exclamación que pueda revelar contenido relacionado con el punto (diciendo, por ejemplo, "sobre su falacia", "sobre su nuevo argumento", "sobre su contradicción", etc.). Si se rechaza un PdI, la persona que lo ha solicitado deberá sentarse o silenciarse inmediatamente.

El primer y último minuto de cada discurso se conocen como 'tiempo protegido'. Durante este periodo de tiempo no se podrán solicitar PdIs a la persona que está presentando su discurso. Durante los seis minutos restantes (entre el minuto uno y el minuto siete) está permitido solicitar y aceptar puntos de información. A los siete minutos de discurso cualquier debatiente que esté de pie para solicitar un PdI deberá sentarse. Sin embargo, es permisible que un PdI que haya iniciado antes del minuto siete sea concluido incluso después del inicio del tiempo protegido. También es aceptable que un PdI solicitado antes de los siete minutos sea aceptado exactamente al iniciar el tiempo protegido.

Es potestad de quien está hablando decidir si acepta o no el PdI que se le solicita. Si una debatiente expone varias preguntas en su PdI, la persona oradora podrá decidir cuál contestar.

Las personas oradoras pueden pedir a los equipos que no soliciten más PdI, pero esto no debería tener efecto alguno en las decisiones de las debatientes: cualquier debatiente tiene el derecho, siguiendo las reglas establecidas, a solicitar puntos a las personas oradoras de la otra bancada. De igual manera, el hecho de que una persona oradora solicite que se le haga un punto o pregunte si hay algún punto por parte de los equipos de la bancada contraria no crea ninguna obligación especial a solicitar uno.

1.4.1. Consideración de los PdI al evaluar el involucramiento

Los PdIs son una parte importante del enfrentamiento entre los equipos y permiten a las personas oradoras seguir formando parte del debate aunque no estén haciendo uso de la palabra. La respuesta de la persona a un PdI debe incluirse en la calificación de su intervención.

Es responsabilidad del panel evaluar la interacción con los PdIs durante el debate, que incluye, pero no se limita a: si a una persona se le han solicitado o no PdIs, si alguien ha aceptado o no un PdI y la calidad del PdI y su respuesta. Si una persona oradora no ha aceptado un PdI, la persona jueza principal debe recordar a la sala que acepten PdIs luego del discurso.

Al evaluar a debatientes que no hayan aceptado PdIs (asumiendo que se les hayan ofrecido), el panel deberá interpretarlo como indicador de un nivel reducido de involucramiento y tomar esto en cuenta al determinar el resultado del debate. Esto no deberá ser considerado en escenarios en los cuales se soliciten muy pocos PdI o no se hayan solicitado. Por ejemplo, el panel puede reducir los puntos de persona oradora de cada debatiente que no haya aceptado PdIs. Esto en ningún caso significa que un equipo vaya a perder la ronda por no tomar un PdI.

1.4.2. Interrupción de un PdI

La persona oradora tiene derecho absoluto a interrumpir PdIs cuando lo considere necesario. Por ejemplo, cuando se ha excedido el tiempo o la persona que lo solicita está redundando en una idea. Además, cuando se interrumpe un PdI, el panel debe evaluar hasta qué punto se permitió el involucramiento.

Una persona oradora deberá aceptar al menos un PdI, siempre que se hayan solicitado en momentos razonables de su intervención. Por ejemplo, un punto de información solicitado en el minuto 6:59 no es razonable.

1.4.3. Barracking

Los miembros del equipo contrario no deberán ofrecer un número excesivo de PdIs. Se considerará *barracking* cuando los equipos, mediante las intervenciones, interrumpan de manera excesiva a la persona oradora impidiendo que ésta pueda dar su discurso de forma continua. Como norma general, se deberá esperar un mínimo de 15 segundos entre cada solicitud de PdI.

Es importante delimitar las situaciones que pueden requerir la intervención de la persona jueza principal, y separarlas de las que pueden requerir el involucramiento del Comité de Equidad. Cuando una persona debatiente incumple con lo establecido en este Manual la persona jueza principal tiene la facultad de solicitar a la persona oradora que su conducta se apegue a la establecida.

En caso de que la conducta en cuestión sea reiterada, se puede comentar la situación con el Equipo de Adjudicación. Por otro lado, cuando una persona debatiente solicita un PdI de forma reiterada y a la vez incumple con el 'Código de Conducta', la situación debe ser gestionada por el Comité de Equidad.

Las "aclaratorias" o "puntos de aclaración" funcionan exactamente igual que cualquier otro PdI y no tienen un estatus especial dentro del reglamento. Solo pueden utilizarse para solicitar aclaraciones sobre aspectos del modelo, no como una categoría distinta de intervención ni como una obligación de aceptación para la persona oradora.

1.5. Antes del debate

1.5.1. La moción

Cada ronda plantea un tema específico, conocido como 'moción'. Las mociones son establecidas el Equipo de Adjudicación.

El Equipo de Adjudicación anuncia la moción correspondiente a cada ronda del torneo junto con el draw/tabla de enfrentamientos (tabla que presenta las salas del torneo, las posturas de cada equipo, y el panel de personas juezas de cada debate).

Si un debatiente tiene dudas respecto al significado literal de una palabra en la moción, puede solicitar una definición del término a cualquier persona que conforme el Equipo de Adjudicación dentro de los primeros 5 minutos de la preparación. No se puede solicitar dicha

información a personas ajenas al Equipo de Adjudicación, ni se puede consultar recursos en línea. No es posible solicitar apoyo adicional al Equipo de Adjudicación más allá de la definición de una palabra con la que no se tiene familiaridad. Los Equipos de Adjudicación deberán habilitar conductos para canalizar las dudas relacionadas con mociones preparadas.

En el Mundial Escolar de Debate existen dos tipos de rondas de Debate: Las Rondas Preparadas y Las Rondas Impromptu (Improvisadas).

- Para las **Rondas Preparadas**, el equipo de adjudicación (a través de los canales oficiales y la organización del torneo) hará públicas las mociones de manera previa al evento para que sean preparadas por los equipos con antelación e igualdad de condiciones. En este tipo de rondas, los equipos no contarán con tiempo de preparación luego de la lectura de la moción
- Para las **Rondas Impromptu**, las mociones serán reveladas a los equipos durante el torneo en el momento inmediatamente previo al debate y podrán participar en el tiempo de preparación todas los miembros del equipo. Esto no incluye a personas distintas a las 5 miembros del equipo. En este tipo de rondas, por regla general, los equipos tendrán una hora de tiempo de preparación.

1.5.2. Información, contexto y definiciones complementarias (Infoslide)

En algunas ocasiones, el Equipo de Adjudicación puede presentar una diapositiva con información adicional conocida como **infoslide** o '**información previa**' antes de publicar la moción. Generalmente, consiste en un breve párrafo de explicación que cumple con diversas funciones, desde aclarar palabras en la moción hasta presentar contexto e información relevante sobre posibles temas de importancia para el debate.

La información presentada en la infoslide debe ser asumida como verdadera para los propósitos del debate. Por ejemplo, si la información es presentada en forma de definición a un término de la moción, esta definición no debe ser negada o discutida en el debate. Sin embargo, los equipos tienen la libertad de presentar definiciones adicionales, aclaraciones o contextualizaciones durante el debate que consideren pertinentes.

1.5.3. Tiempo de preparación

Debido a que el MED puede establecer dos tipos de rondas (Impromptu y Preparadas), estas tienen una cantidad de tiempo diferenciado para la preparación de las mociones. Para las rondas Impromptu, los equipos tendrán una hora de preparación una vez la moción sea leída. Para las rondas preparadas, los equipos no contarán con tiempo de preparación adicional.

Las salas de preparación para cada equipo deberían ser tan similares como sea posible y solamente las personas del equipo pueden tomar participación en la preparación de las rondas. Así mismo, en la preparación solo están permitidos material escrito o impreso para las rondas de debate. Cualquier otro material de refuerzo que esté digital no podrá ser accedido, a menos de que haya algún caso en específico que haya sido aprobado por el Equipo de Adjudicación y el Equipo de Equidad.

Para las ediciones donde el MED se realice de manera virtual, las salas de preparación cumplen las mismas reglas que las presenciales con excepción del uso de los dispositivos para la conexión en sí misma; cualquier uso distinto de tecnología más allá de la comunicación con el equipo tal y como se daría de manera presencial está totalmente prohibido.

El incumplir con las reglas sobre la comunicación en el tiempo de preparación y consultar a personas externas al equipo o utilizar material no permitido podrá ser sancionado por el Equipo de Adjudicación hasta con la descalificación del campeonato. El uso de dispositivos electrónicos está estrictamente prohibido, salvo casos especiales muy calificados que cuenten con la autorización del equipo de Adjudicación y Equidad, por particularidades que lo ameriten.

En garantía de igualdad de condiciones, se entregará a un miembro de cada equipo el infoslides (en caso hubiese) y moción de manera impresa.

1.6. Política de no uso de teléfonos móviles y aparatos electrónicos.

Con el objetivo de garantizar la igualdad de condiciones, prevenir el uso de buscadores en línea o inteligencia artificial durante la preparación de las mociones, y preservar el espíritu del debate escolar, el MED implementará una política estricta de **no uso de teléfonos móviles** en todas las rondas del campeonato.

a) Procedimiento:

1. Antes de la lectura de la moción, cada equipo entregará a la persona adulta responsable todos los teléfonos móviles pertenecientes al equipo.
2. Una vez verificado que se han recogido todos los teléfonos, la moción y el infoslides (en caso de existir) serán entregados en formato impreso y simultáneamente a todos los equipos.
3. Las bolsas permanecerán bajo custodia de la persona adulta responsable durante toda la ronda.
4. Durante el debate, será rol de la persona jueza principal encargarse de que el tiempo sea llevado de una forma en que toda la sala pueda percibirlo. Podrá delegar esta función en alguna otra persona del panel. Las debatientes podrán tener cronómetros propios, pero no podrán reemplazarlo por un teléfono u otro aparato electrónico prohibido en este reglamento.
5. Los teléfonos serán devueltos únicamente una vez finalizado el debate, mientras el panel esté deliberando.

b) Uso de dispositivos electrónicos para la preparación:

- No se permitirá el uso de teléfonos móviles bajo ninguna circunstancia durante el tiempo de preparación.
- El uso de computadores portátiles u otros dispositivos será permitido únicamente si no cuentan con acceso a internet y están configurados en modo sin conexión. La autorización en estos casos corresponde al Equipo de Equidad.

- En ningún caso se permitirá el uso de relojes inteligentes u otros dispositivos electrónicos con capacidad de comunicación externa.

c) Alcance y sanciones:

Esta política se aplicará de forma obligatoria en todas las rondas del campeonato. Su incumplimiento podrá ser sancionado a discreción del Comité de Adjudicación, y será informado al Comité de Equidad en caso de vulnerar el Código de Conducta.

1.7. Equipos incompletos y debatientes de reemplazo

Como se estipula previamente, los equipos que debaten se conforman por tres (3) personas oradoras, quienes serán las personas que desarrollen los discursos en el debate. Existirán casos en los que los equipos, por algún motivo fortuito, no podrán conformar las tres personas oradoras en el debate. Si el equipo está conformado por dos (2) personas oradoras durante la ronda, se considerará el equipo como "Iron". Este podrá acumular puntos de equipo, y podrán acumular puntos de persona oradora las dos personas que dieron el discurso. Para la persona que realice dos discursos constructivos, se le asignará el mayor puntaje para la clasificación final de personas oradoras. El máximo de rondas en las que un mismo equipo puede hacer Iron corresponde a un tercio de las rondas del torneo. Para estos casos, las oradoras podrán distribuir el orden de los discursos cómo deseen. Sin embargo, cómo fue mencionado anteriormente, el discurso de réplica no podrá ser dado por la oradora que presente el tercer discurso.

Si el equipo está conformado por una (1) persona, el equipo no contará como Iron, sino que contará como un equipo retirado. Es decir, no podrá debatir la ronda, ni tendrá speaks o puntos. En su reemplazo, entrará un swing.

1.8. Incumplimientos al orden

Para que el debate pueda llevarse a cabo de forma correcta y todas las personas oradoras tengan una oportunidad justa para presentar sus discursos, todas las personas que participen en un debate (debatientes, personas juezas, público, staff, entre otros) deben abstenerse de interrumpir o ser disruptivas. Las actividades mencionadas a continuación se consideran disruptivas:

- Barracking;
- Continuar con un PdI que ha sido interrumpido por la persona oradora que está presentando su discurso o por la persona jueza principal;
- Solicitar un PdI de cualquier forma diferente a las descritas en la Sección 1.3;
- Continuar hablando una vez concluidos los ocho minutos y quince segundos permitidos para concluir;
- Realizar cualquier otra actividad que pueda distraer a las personas participantes;
- Utilizar apoyo visual (por ejemplo, objetos, diagramas, etc.);

- Durante el discurso de otra persona oradora, hablar en un tono de voz que dificulte o impida la comprensión del discurso que se está exponiendo.

Estas no son actividades que únicamente rompen las reglas e incumplen con los parámetros de conducta apropiada, sino que además son incumplimientos al orden. A diferencia de otros incumplimientos a las reglas (que únicamente afectan la posibilidad de un equipo para tener un buen resultado en el debate), los incumplimientos de orden deben ser regulados por la persona jueza principal del debate, llamando a la restitución del orden.

Cuando la persona jueza principal dice 'orden', se requiere que todas las personas oradoras interrumpan inmediatamente cualquier incumplimiento al orden mencionado anteriormente. Esto no debería suceder con frecuencia. Si todas las personas oradoras responden al llamado de orden no debe llevarse a cabo alguna acción adicional. Una persona jueza principal no debería llamar a la restitución del orden por una falta al reglamento que no es un incumplimiento al orden.

En circunstancias excepcionales, la persona jueza principal tiene la facultad de solicitar de forma específica que se detenga el conteo del tiempo, en cuyo caso quien esté hablando debe detener su discurso de forma inmediata, y la persona que lleva el control del tiempo debe poner en pausa el cronómetro o temporizador utilizado para controlar el tiempo de los discursos.

Esta medida solo debería ser utilizada como respuesta a obstáculos severos al debate que deben ser atendidos de forma urgente y no pueden esperar a que la persona oradora termine su participación. Por ejemplo, emergencias médicas o naturales, interrupciones severas y persistentes al debate (como interrupciones serias por parte de persona del público), fallas técnicas en el equipo de sonido utilizado en el debate, entre otros.

En dichas situaciones, el objetivo principal de detener el cronómetro es proteger el bienestar de las personas que participan en el debate, y permitir que los impedimentos al desarrollo del mismo sean gestionados de forma eficiente (esto puede involucrar la interrupción del uso de equipos de sonido, solicitar que alguien lleve a la persona que no se encuentra bien a recibir atención médica, solicitar el retiro de personas del público que están incumpliendo con el orden dentro del debate, y así sucesivamente).

En raras ocasiones esta medida será necesaria como respuesta a un incumplimiento al orden. Es más común que sea requerida por interrupciones ajenas al debate. Una vez que las medidas necesarias se hayan llevado a cabo, la persona jueza principal debe corroborar que la persona oradora está lista para continuar con su discurso, solicitar que se reanude el control del tiempo y permitir a la persona oradora retomar su discurso desde el punto en el que fue interrumpida. En caso de que el cronómetro sea detenido antes de que termine el primer minuto del discurso, se le dará la oportunidad de volver a empezar su discurso, y se reiniciará el control de tiempo.

1.9. Estructura del torneo

1.9.1. Sobre la clasificación de los equipos

Al final de las rondas preliminares o clasificatorias, los equipos se posicionan según el número de victorias obtenidas.

Si los equipos están empatados con el mismo número de victorias, se utilizarán los siguientes criterios en orden:

- Puntos totales de personas oradoras
- Victorias obtenidas en enfrentamientos directos.
- Dureza de los enfrentamientos.
- Desviación estándar.
- Lanzamiento de una moneda.

Clasificación a octavos de final

Si el número total de equipos en el Campeonato permite tener octavos de final, los 16 primeros equipos clasificados según la regla anteriormente citada debatirán en Octavos de Final de la siguiente manera:

- Octavos A - Equipo 1 contra Equipo 16
- Octavos B - Equipo 2 contra Equipo 15
- Octavos C - Equipo 3 contra Equipo 14
- Octavos D - Equipo 4 contra Equipo 13
- Octavos E - Equipo 5 contra Equipo 12
- Octavos F - Equipo 6 contra Equipo 11
- Octavos G - Equipo 7 contra Equipo 10
- Octavos H - Equipo 8 contra Equipo 9

Los equipos ganadores de las rondas de octavos debatirán en cuartos de final de la siguiente manera:

- Cuartos de final A - Ganador de la sala A contra Ganador de la sala H
- Cuartos de final B - Ganador de la sala B contra Ganador de la sala g
- Cuartos de final C - Ganador de la sala C contra Ganador de la sala F
- Cuartos de final D - Ganador de la sala D contra Ganador de la sala E

Los equipos ganadores de los cuartos de final debatirán en semifinales de la siguiente manera:

- Semifinal A - Ganador Cuartos de Final A contra Ganador Cuartos de Final
- Semifinal B - Ganador Cuartos de Final B contra Ganador Cuartos de Final C

1.9.2. Sobre las personas juezas

Sobre el número de personas juezas en los paneles

Todos los debates del campeonato serán juzgados por un panel impar de al menos tres jueces.

Sobre juzgar a equipos a los que se entrena

Una persona entrenadora de equipo no puede juzgar en el Campeonato al equipo del que es entrenador.

Una persona jueza que tenga una cercanía competitiva significativa con un equipo no podrá adjudicar sus rondas. Esto incluye, entre otros casos, a quienes entrenan regularmente a dicho equipo, imparten talleres frecuentes a sus integrantes o institución, o mantienen cualquier vínculo económico o contractual con la institución a la que pertenece el equipo.

Ganar debates

Ganará el debate el equipo que obtenga el consenso de las personas juezas o, en caso no se consiga consenso, la mayoría de los votos. En casos excepcionales donde el panel de personas juezas sea par, el voto de la persona jueza principal sirve para desempatar las votaciones iguales.

Las puntuaciones acumuladas de las personas juezas o los márgenes de victoria acumulados no se utilizan para determinar qué equipo gana el debate, aunque pueden utilizarse para clasificar a los equipos a efectos de las rondas eliminatorias y los premios finales.

2. Debatir y juzgar en MED

2.1. Ganar un debate

Los dos equipos que se enfrentan en el debate tienen como objetivo ganarlo. Los equipos ganan debates con respecto a sus cargas de la prueba, es decir, a lo que un equipo debe demostrar, defender o establecer dentro de las limitaciones de las reglas del Formato WSDC.

Hay dos aclaraciones importantes sobre esta afirmación:

- La persuasión de una persona oradora no se debe valorar en abstracto, sino respecto a las cargas de la prueba que necesita probar para ganar el debate.
- Las reglas de debate limitan las formas legítimas de ser persuasiva. Por ejemplo, en ausencia de las reglas, la tercera persona de oposición a menudo podría ser muy persuasiva al introducir argumentos completamente nuevos, pero las reglas prohíben esto.

Por tanto, los elementos de un discurso sólo pueden ayudar a un equipo a ganar una ronda si son persuasivos y cumplen con las reglas estipuladas.

2.2. La persona votante informada promedio

En la mayoría de ámbitos de la vida, la capacidad de persuasión es altamente subjetiva; el grado en el que algo nos persuade refleja nuestras creencias, preferencias estéticas o de estilo, nuestros intereses particulares, entre otros. Sería problemático si el debate fuese juzgado de una manera tan subjetiva, debido a que los resultados dependerían de quiénes son las personas juezas.

Consecuentemente, las personas juezas evalúan la persuasión de los discursos de acuerdo con un conjunto de criterios de evaluación. Particularmente, se pide a las personas juezas que se conciben a sí mismas como si fuesen una hipotética 'persona votante informada promedio'.

2.2.1. Datos, conocimiento y lenguaje especializado

La persona votante informada promedio tiene el tipo de conocimiento que se esperaría de alguien que lee regularmente, pero no memoriza, la portada y la sección de noticias globales de los medios internacionales importantes (p.e., New York Times, The Economist, BBC News, Al Jazeera, Der Spiegel, El País, CNN, entre otros). La persona votante informada promedio no lee revistas técnicas, literatura especializada o medios similares. Se trata de una persona que tiene una cantidad significativa de conocimiento amplio, no necesariamente profundo.

Las personas debatientes pueden hacer referencia a ejemplos, datos y detalles que la persona votante informada promedio no conoce, pero deben explicar, y no solo citar o hacer referencia a dicho material. Si bien la persona votante informada promedio no tiene conocimiento específico sobre ciertos temas, tiene la capacidad de entender conceptos complejos, datos y argumentos una vez que han sido explicados. Si el material no es explicado más allá de presentar referencias generales, las personas juezas no deben dar crédito al material que una persona votante informada promedio no entendería, incluso si las personas juezas lo entienden.

Es importante tener claro que la persona votante informada promedio no es originaria de un país particular, por lo que el lugar de origen de una persona jueza no afecta la noción de la persona votante informada promedio. Por tanto, ejemplos que hacen referencia al lugar de procedencia de una persona jueza no requieren explicaciones menores a las que requeriría una persona votante informada promedio de otra parte del mundo, incluso si todas las personas en el debate provienen del mismo lugar.

La persona votante informada promedio no tiene conocimiento de conceptos técnicos que requerirían el estudio de un grado universitario particular para ser comprendidos. Se puede asumir que poseen el vocabulario general requerido para estudiar un grado universitario, más no el que corresponde a un grado específico..

Por ejemplo, decir 'curva de Laffer' para la mayoría de personas es equivalente a ruidos que suenan aparentemente inteligentes. De forma similar, el uso de términos como 'eficiencia económica' resultará en que sean entendidos únicamente al nivel en el que una persona que carece de conocimiento especializado lo haría, perdiendo cualquier especificidad técnica. Las personas juezas deberían juzgar de acuerdo con lo anterior, y las personas oradoras que

deseen hacer uso del conocimiento especializado que un concepto implica deben tomarse el tiempo de explicar las connotaciones del término en cuestión.

2.2.2. Opiniones preestablecidas

La persona votante informada promedio no tiene opiniones preestablecidas sobre el tema del debate y no se convence por sofismas, engaños o falacias lógicas. Es de mente abierta y se preocupa por informarse para decidir cómo votar, por tanto, está dispuesta a ser convencida por las personas debatientes que presenten el caso más persuasivo en favor o en contra de una moción. No juzgan los debates basados en sus creencias personales o convicciones políticas, y, por ende, no consideran que uno de los lados del debate es indefendible. Es inteligente al punto de poder comprender y evaluar argumentos opuestos (incluyendo argumentos sofisticados) que se le presentan; y se atiene al material presentado a menos que este contradiga evidentemente el conocimiento común o sea extremadamente improbable.

2.2.3. Juzgar como una persona votante informada promedio

El concepto de persona 'votante informada promedio' es una forma útil de presentar un conjunto de características importantes a las que las personas juezas deberían aspirar con el objetivo de garantizar que todos los equipos sean juzgados de forma justa en el debate. El concepto se usa para describir que las personas juezas deben:

- Ser conscientes de datos básicos sobre el mundo;
- Estar familiarizadas con asuntos y eventos que se han presentado en titulares internacionales de forma sostenida en el tiempo.
- Evitar utilizar conocimiento especializado que tengan sobre un tema, a menos que se pueda asumir de forma razonable que alguien que cumpla con los dos criterios previamente mencionados podría tenerlo;
- Dar poco crédito a simples apelaciones a la emoción o a la autoridad, a menos que éstas tengan una influencia y sustento racional en un argumento;
- Evitar suponer un contexto geográfico, cultural, nacional, étnico o de otro tipo al evaluar argumentos;
- Evitar atribuirle mayor crédito a cierto tipo de argumentaciones, por ejemplo, no darles más crédito a argumentos materiales por sobre argumentos de principio, ni a intuiciones morales que apelan a la emocionalidad sin que estos estén bien sustentados;
- Evitar dar preferencia a argumentos o estilos de debate que coincidan con sus gustos personales;
- Evaluar los méritos de una medida, solución o problema de forma aislada a cualquier perspectiva propia sobre los mismos.

Pensar como la persona votante informado promedio no exime a las personas juezas de sus responsabilidades de juzgar materialmente el debate, es decir, evaluar el desarrollo lógico de los argumentos, determinar en qué medida los equipos parecen haber ganado con esos argumentos y asegurarse de que lo hayan hecho siguiendo las reglas. En ningún momento deberían hacerse afirmaciones como 'si bien el argumento era claramente irracional, la persona votante informado promedio habría sido persuadida por él'.

2.3. Persuasión y criterios de evaluación

Las personas juezas evalúan debates y determinan qué equipo ha sido más persuasivo, sin sesgos, predisposiciones o prejuicios. La persuasión de un argumento, en el Formato WSDC, tiene origen en el Esquema Tripartito WSDC, el cual dicta los criterios bajo los cuales se debería evaluar a una persona oradora. Este se compone por el estilo, contenido y estrategia.

Es crucial entender que el estilo, contenido y estrategia no son categorías discretas que se evalúan de manera independiente. Particularmente, en este formato no es posible considerar que un argumento sea persuasivo únicamente por ser presentado con un buen estilo. No hay algo persuasivo en presentar una frase de forma clara y poderosa si esa frase no es una razón sólida para probar un argumento. De igual forma, una razón para probar un argumento que no pueda ser comprendida por las personas juezas tampoco puede persuadirlas.

Una persona votante informado promedio no se convence independientemente por el contenido, estilo o la estrategia. Más bien, las tres categorías trabajan juntas para formar un discurso cohesivo.

2.3.1. Estilo

El estilo, en el formato WSDC, es cómo se presenta contenido en un debate. Es la manera en la que una persona comunica sus argumentos para hacerlos claros y persuasivos. Los argumentos pueden ser impresionantes en términos de estilo en una variedad de formas: la velocidad, el ritmo, la fluidez, la modulación, el volumen, los énfasis, la adecuación del lenguaje utilizado, el lenguaje corporal, entre otros. La retórica que tiene un impacto positivo en el nivel de persuasión de un análisis ocurre cuando la forma en que una persona oradora presenta una idea permite que la jueza entienda mejor por qué el argumento es verdadero, cómo funciona el mecanismo y por qué importa en la comparación. Es importante notar que la evaluación de estos elementos apunta hacia la claridad del discurso, no se trata de un juicio estético sobre el mismo. En consecuencia, si el discurso es comprensible, no corresponde penalizar por estilo.

Por tanto, el 'buen estilo' no debería ser equiparado al 'tipo de estilo admirado en mi circuito de debate'. La falta de uso de modismos, manierismos, referencias o frases utilizadas en el circuito del que una persona jueza proviene, no implica que tienen un 'mal estilo'.

Un 'acento marcado' no implica un mal estilo. Todas las personas tienen un acento particular. Cuando las personas hablan sobre acentos marcados o acentos suaves, hacen referencia a qué tan marcado o suave es un acento en comparación al acento con el que están familiarizadas. Este tipo de medidas subjetivas no son un criterio válido para juzgar estilos particulares como superiores. Es importante mencionar que las personas juezas no deben

desacreditar argumentos sólo por el estilo o acento con el que están presentados. En caso de hacerlo, estarían incumpliendo con los lineamientos de equidad.

El MED es un torneo internacional, y las personas oradoras pueden ser evaluadas por personas juezas de cualquier nacionalidad. Por tanto, existe una obligación de todas las personas oradoras a esforzarse por ser comprendidas por las personas juezas, así como una responsabilidad de todas las personas juezas a hacer todo lo posible para entender el significado detrás de las palabras de una persona oradora. El torneo busca ser tan inclusivo como sea posible para las personas oradoras que hablan cualquier idioma, pero el Mundial Escolar para este caso es inevitablemente una competencia basada en el lenguaje español. Si las personas juezas no pueden, pese a sus mayores esfuerzos, entender un argumento, no lo pueden encontrar persuasivo.

El material argumentativo es presentado de una forma más convincente cuando:

- Son comprensibles.
 - Como se ha mencionado, las personas juezas deben comprender las afirmaciones de una persona oradora para poder evaluarlas. Los términos técnicos sin explicaciones, hablar tan rápido que un discurso no pueda ser comprendido, hablar tan bajo que un discurso no pueda ser escuchado, arrastrar palabras de forma que no puedan ser comprensibles, o fragmentar oraciones, pueden hacer que un argumento sea imposible de entender, y, por tanto, que no sea persuasivo. No obstante, las personas juezas deben hacer un esfuerzo profundo permanente para entender a las personas oradoras en la medida de sus mejores capacidades, y no deben automáticamente desacreditar un discurso por considerarlo incomprensible.
- Transmiten de forma clara y precisa lo que la persona oradora quiere decir.
 - La vaguedad, ambigüedad y expresiones confusas hacen que las personas juezas tengan poca claridad sobre el significado de las razones que una persona oradora está presentando, y sobre cómo estas apoyan sus argumentos. Mientras más clara y precisa sea la forma en la que una persona oradora transmita sus razones, más persuasiva será.
- Transmiten de forma efectiva las implicaciones emocionales, morales, prácticas o de otra naturaleza de una afirmación.
 - La pregunta fundamental que una persona jueza debe hacerse sobre este punto es la siguiente: '¿Hay información adicional transmitida a través de la elección de este estilo?' Si la respuesta es afirmativa, entonces el uso de la retórica ha ampliado el efecto del análisis lógico, y por tanto debería tener crédito al hacer el argumento más persuasivo. Si la respuesta es no, entonces el uso de la retórica no ha sido efectivo para transmitir el significado del análisis lógico, y no debería tener crédito por hacer al argumento más persuasivo.

La elección de palabras, fraseos, la complejidad del lenguaje, la entonación y otras elecciones de estilo no deben tener crédito de forma aislada (p.e. utilizar la palabra 'delta' en lugar de 'cambio' no altera de forma significativa el contenido de un discurso). Es incorrecto pensar que en debate los argumentos pueden ser evaluados a través de lógica pura y sin emociones, sin que se vean afectados por el lenguaje o el carácter general de un discurso. Es imposible presentar y evaluar argumentos sin atribuir un significado a los resultados, principios o afirmaciones, y el uso apropiado del lenguaje y la entonación pueden transmitir dicho significado. Es crucial remarcar que la retórica no puede reemplazar el análisis lógico, sin embargo, la retórica puede amplificar la persuasividad del análisis lógico. La retórica persuasiva no necesariamente tiene que ser compleja, siempre y cuando comunique el significado de un punto.

En resumen, qué elementos no son estilo:

- Acentos y características inmutables de la voz de una persona;
- uso de modismos (por ejemplo, "razón estructural", "acceso epistémico", "lentes del actor", "problema del jinete gratuito", "marco de interpretación").

Qué elementos sí son estilo:

- La velocidad;
- el ritmo;
- la fluidez;
- la modulación;
- el volumen;
- los énfasis;
- la adecuación del lenguaje utilizado;
- el lenguaje corporal.

Para recalcar: los argumentos no pueden ser considerados como persuasivos solo porque son presentados con un buen estilo. Más bien, el estilo, contenido y estrategia deben trabajar en conjunto para hacer que un argumento sea persuasivo.

2.3.2. Contenido

El contenido abarca lo que se presenta en un debate por los equipos. Este criterio hace referencia explícita a la solidez lógica de los argumentos, refutaciones, ponderaciones o cualquier otro tipo de material del discurso.

El análisis que sustenta a un argumento consiste en las razones presentadas para respaldarlo. Estas razones pueden sustentar un argumento de diferentes formas, ninguna de las cuales

es, en sí misma, 'mejor' o 'más importante'. Las razones pueden demostrar por qué un argumento es verdadero por distintas vías:

- Evidencia empírica para demostrar un argumento;
- razonamientos, razones causales, enlaces de mecanización por las que cierta consecuencia sucederá;
- identificar intuiciones morales comparativas de forma generalizada en favor de un argumento;
- entre otras.

Las razones, en sí mismas, pueden ser más fuertes o más débiles dependiendo de una variedad de criterios relevantes, incluyendo, pero no limitado a, a precisión léxica de lo que una persona oradora dice y el detalle con el que las afirmaciones lógicas relevantes, evidencia empírica, relaciones causales, intuiciones morales, implicaciones lógicas y otros elementos son explicados

Más allá de estas formas de identificar razones dentro de un discurso, las personas juezas establecen estándares mínimos para evaluar el grado de apoyo que brinda un razonamiento, si la razón en sí misma es plausible, y si consecuentemente hace que un argumento sea persuasivo. Si un equipo presenta un mal análisis, la persona jueza principal tiene la capacidad de reconocerlo incluso si el equipo contrario no expone la debilidad del mismo. Las afirmaciones considerablemente implausibles (afirmaciones cuyas premisas o lógica, no serían creídas por un votante informado promedio) implican que existe un débil o nulo soporte a un argumento.

Existen algunos elementos que no son importantes al evaluar que tan bueno fue el discurso de la persona oradora, entre ellos se encuentran los siguientes:

- El número de argumentos que presenta una persona oradora;
- qué tan innovador fue el argumento;
- qué tan interesante fue un argumento;
- argumentos de los que se tenía una noción pero que no fueron desarrollados.

Una vez que un argumento ha sido desarrollado se evalúa qué tan relevante es su impacto en relación a las cargas que cada bancada está tratando de demostrar, así como el grado en el que está analizado, el grado de respuesta que tiene a través de refutaciones, y qué tan bien resistió o fue defendido de las respuestas contrarias.

Las personas juezas al adjudicar, no deben considerar qué tan importante pensaron que era un argumento en abstracto, sino qué tan relevante fue a la contribución general de un equipo en el debate, y qué tan fuertes son las razones presentadas por cada equipo para demostrar que una contribución era importante (o no).

A continuación, se presenta una lista de elementos que se evalúan positivamente en el contenido:

- **Lógica rigurosa:** Se realizan nexos lógicos, la conclusión claramente deriva de las premisas;
- **análisis:** Explicaciones entregadas para creer que una serie de impactos son ciertos;
- **relevancia:** Se brindan justificaciones de por qué el material brindado es relevante para el debate;
- **evolución:** Las respuestas a las refutaciones brindan material nuevo al debate, tales como ilustraciones, fraseos nuevos, matices, nuevas lógicas, etc.

¿Cómo debería una persona jueza evaluar el contenido?

- Nunca asumir que todo lo mencionado por un equipo está probado, debe existir análisis que lo respalde;
- distinguir cuando algo está justificado como importante o si únicamente ha sido mencionado como importante;
- distinguir cuándo un argumento está bien respaldado por una variedad de análisis o ejemplos bien sustentados por sobre ejemplos reducidos o con poca atinencia;
- entender la evolución del debate. Diferenciar cuando una respuesta a una refutación verdaderamente está lidiando con esa refutación o ignora el material presentado y responde a una instantánea de un argumento tal como se desarrolló al principio del debate.

Un buen contenido no depende de un buen estilo y una buena estrategia, pero puede ser mejorado por ambos dependiendo de la ejecución durante el discurso.

2.3.3. Estrategia

La estrategia se refiere al conjunto de decisiones que toman las personas oradoras y equipos para ganar la ronda. Consiste en la capacidad de orientar el contenido y la ejecución del equipo hacia la resolución de los puntos más importantes de la ronda, de manera coherente, eficiente y adaptada.

La estrategia considera la interpretación que los equipos hacen de la moción. De esta manera, una interpretación que se ajuste a las cargas de la prueba que debe cumplir el equipo es estratégica, mientras que una que las evite no lo es.

Las decisiones respecto a la estructura, distribución y priorización del tiempo también son estratégicas. Esto incluye la toma de decisiones sobre los argumentos que prioriza el equipo, el tiempo que dedican a ciertas respuestas, la forma en que explican la importancia estratégica de los distintos contenidos, y las respuestas a los puntos de interés y en qué momento del discurso se opta por hacerlo. Por ejemplo, si la cámara contraria tiene un argumento que está tensionado la comparativa de manera significativa, un discurso estratégico priorizaría

responder y explicar las implicancias de la tensión por sobre desarrollar caracterizaciones o argumentos.

El Formato WSDC valora como estrategia la consistencia entre el contenido de cada discurso. Así, los discursos de un equipo deberían complementarse, es decir, una idea desarrollada por la primera persona oradora debería complementarse con las demás ideas de los demás discursos, no deberían ser discursos independientes.

Puntos en el criterio de estrategia pueden ser otorgados cuando un discurso identifica y lidia con los problemas existentes en un debate, incluso si el análisis de los mismos no es suficiente para resolverlos. Se debe entender a la estrategia como independiente de un buen contenido, pero ligada fuertemente a un buen involucramiento.

2.3.4. Sobre la puntuación

Los discursos constructivos en WSDC se califican en el rango de 60 a 80. Los discursos de respuesta del WSDC se puntúan en el rango de 30 a 40. Para ambos discursos está permitido puntuar usando 0.5; es decir, pueden existir puntajes como 70.5 o 66.5.

Un discurso con el máximo puntaje posible se le conoce como un discurso “excelente”, mientras que el mínimo es conocido como “mejora necesaria”. La tabla de puntuación detallada se encuentra anexada en este documento.

En el momento de asignar la puntuación, los tres criterios (estilo, contenido y estrategia) se evalúan holísticamente. El estilo, contenido y estrategia no funcionan de manera independiente, sino que ejercen presiones sobre el puntaje de discurso conjuntamente. Así, un discurso puede presentar una presión positiva en términos de estilo y, simultáneamente, el contenido puede imponer una presión negativa.

2.4. Contradicciones

Los equipos no deberían contradecirse entre ellos. Además de ser poco persuasivo, la inconsistencia es injusta para los equipos rivales. No puede ser razonable esperar que una persona oradora responda a dos líneas de argumentación contradictorias, especialmente si son explicadas en momentos diferentes del debate.

2.4.1. ¿Qué es una contradicción?

Una contradicción consiste en adoptar una posición contraria (explícita o implícitamente) a la que ya ha sido manifestada por su lado del debate, presentando material argumentativo que son mutuamente excluyentes a los argumentos que ya han sido presentados por su compañera de equipo, o en su propio discurso.

No es una contradicción una afirmación que es claramente pre-argumentativa o dicha por error (se considera material pre-argumentativo al contenido que ha sido solamente enunciado y no se han presentado razones para probarlo o justificarlo). Este tipo de contradicciones no se toman en cuenta para evitar que los equipos sean castigados indebidamente por un lapsus lingüístico o por decir algo que de otro modo sería inconsecuente.

Si una persona oradora claramente comete un lapsus de lenguaje al comienzo de su discurso, y se corrige después, no debería sufrir el descarte del resto de su discurso simplemente porque contradice lo que dijo primero. En cualquier otro caso que no sea un claro lapsus de la persona oradora, el argumento presentado primero debería ser considerado como la postura del equipo, y los argumentos contradictorios que se presenten después deberían ser descartados.

2.4.2. Contradicciones dentro del mismo discurso o entre el mismo equipo

Los equipos no pueden recibir crédito por dos argumentos mutuamente excluyentes. Solo pueden recibir crédito por el primer argumento que hayan presentado. Los argumentos subsiguientes que contradigan o no puedan coexistir con el primer argumento no deben ser acreditados por las personas juezas ni por el equipo rival.

Además de no dar crédito a argumentos contradictorios, al evaluar la contribución de un equipo al debate, las personas juezas también pueden considerar el grado en el que la contradicción ha mitigado la fuerza de los argumentos. Si la persona oradora o el equipo se contradicen directamente en momentos avanzados de sus discursos, esto debilita sus propios puntos y debería ser considerado durante la deliberación cuando se determine cuán plausible es el argumento, de forma similar a una situación en la que un equipo rival ofreciera esos argumentos como refutación. Es decir, mientras que el material contradictorio debería ser descartado, las personas juezas deberían evaluar cómo la contradicción afectó a la persuasividad de la primera afirmación.

Sin embargo, las personas oradoras del equipo contrario no deberían recibir crédito por parte de las personas juezas a menos que señalen explícitamente la contradicción.

2.4.3. ¿Qué es una tensión?

Las tensiones se producen cuando dos afirmaciones, caracterizaciones o líneas de análisis no son directamente contradictorias y pueden coexistir, pero su aceptación simultánea debilita la fuerza de una de ellas o de ambas. A diferencia de los argumentos mutuamente excluyentes, el material tensionado no debe ser descartado automáticamente; sin embargo, las personas juezas deben considerar el grado en que cada elemento limita la plausibilidad, el alcance o la capacidad explicativa del otro. En consecuencia, los argumentos involucrados se automitigan: aunque puedan seguir recibiendo crédito, su contribución al debate debe evaluarse atendiendo a la fragmentación interna del razonamiento y a la reducción de su fuerza persuasiva.

2.5. Refutación, involucramiento y comparativas

El resultado del debate debe depender de lo que digan los equipos. Las personas juezas no deben intervenir en el debate. No se debe inventar, completar o refutar los argumentos de los equipos. No se debe considerar que los argumentos son inválidos solo porque no estemos de acuerdo o porque podamos ver debilidades en ellos. Los argumentos son persuasivos y relevantes una vez que están hechos y sustentados; se vuelven menos persuasivos y relevantes si tienen contradicciones internas o si son respondidos por el otro equipo.

Esto tiene una implicación importante: la falta de refutación de un argumento no implica que sea inválido, sino que debe ser tomado en cuenta dentro de la comparativa. Es incorrecto asumir que la falta de involucramiento del otro equipo quiere decir que el argumento se encuentra fuera del debate.

Las personas juezas deben considerar la importancia de un argumento para decidir cómo afecta la posición de los equipos en el debate con base en las ponderaciones realizadas por los equipos y el desarrollo de la ronda. Si un argumento es claramente absurdo (de modo que no se puede concebir que una persona votante informada promedio crea en su lógica y/o sus premisas), o es de importancia marginal para el discurso de la persona oradora que lo presenta, entonces es razonable que el equipo que refuta decida emplear su tiempo en otro argumento, especialmente cuando haya material más fuerte en el debate. Además, las personas juezas tienen el deber de evaluar qué tan bien fundamentado está un argumento. Un argumento que es solo una afirmación sin ninguna justificación posterior, no debería recibir mucho crédito.

Una persona oradora no tiene una obligación por formato de responder todos los argumentos de la bancada contraria. Sin embargo, puede ser ventajoso señalar y responder a argumentos débilmente contruados. Si al finalizar el debate, los puntos principales no son respondidos, estos deben evaluarse por sí mismos, pues el equipo ha dejado pasar la oportunidad de responder.

Una refutación consiste en cualquier material presentado por una persona oradora que demuestre por qué los argumentos presentados por la contraparte son incorrectos, irrelevantes, simétricos, insuficientes, inadecuados o de otro modo inferiores a las contribuciones de la bancada propia. La refutación no necesita ser explícitamente etiquetada como 'refutación' (aunque hacerlo puede ser útil), y puede ocurrir en cualquier momento del discurso.

El material etiquetado como refutación puede ser constructivo, así como refutativo, y el material etiquetado como constructivo también puede funcionar como refutativo. La refutación, por lo tanto, no denota algún tipo especial de argumento o análisis; simplemente se refiere a cualquier material que se relaciona directamente con argumentos planteados por la otra parte.

Las personas juezas no solo deberán valorar qué argumentos fueron más importantes, sino también cuáles fueron probados de forma más clara. Los argumentos que requieran que la persona jueza realice numerosos saltos lógicos son preferibles a no presentar argumentos; sin embargo, no son preferibles a argumentos bien razonados que se sustentan en menos supuestos sin fundamentos.

La valoración de argumentos también implica una comparación con el material existente en el debate. Cuando las personas juezas comparan a los dos equipos, deberían preguntarse si hay algo en el caso del equipo que ha hablado primero que sirva como respuesta implícita o preventiva. El panel también debe comprobar si los equipos otorgaron PdI a la contraparte, permitiendo el involucramiento.

Es crucial establecer que las personas juezas no deben crear nuevos argumentos para los equipos o personas oradoras; se deben limitar a lo dicho en el debate, que incluye material explícito, implícito, y aplicar las contribuciones existentes razonablemente y aplicar las contribuciones existentes.

2.6. Cargas de la prueba

Como se ha establecido previamente, la persuasividad no tiene valor respecto a un argumento que es irrelevante para el debate. Al evaluar la relevancia de las contribuciones, es útil considerar las 'cargas' que los equipos tienen en el debate, también conocidas como 'cargas de la prueba'.

Las cargas de los equipos no pueden ser creadas por la aseveración de un equipo contrario, y las personas juezas no deberían aceptar dichas aseveraciones si no están respaldadas por un análisis. Los equipos y las personas juezas no deberían imponer a otros equipos cargas que no son requeridas. Además, incluso si un equipo falla al cumplir con una carga, eso no implica que automáticamente pierda el debate. Las personas juezas deberían considerar el análisis presentado por los equipos incluso si el mismo no necesariamente responde a las cargas de la prueba en el debate.

Sin embargo, hay dos formas principales mediante las que una carga se puede atribuir legítimamente a un equipo (y las personas oradoras pueden señalar legítimamente tales cargas y explicar por qué ellas u otros equipos deben cumplirlas).

En primer lugar, una carga puede estar implícita en la propia moción. Por ejemplo, en la moción 'En países del sur global, EC prohibiría los zoológicos', los equipos de Proposición deben demostrar que los zoológicos deben ser prohibidos en países del sur global. Los equipos de Proposición no necesitan demostrar que los zoológicos deberían ser prohibidos en generalidad de los casos, sino que en estas situaciones específicas deberían serlo. Sin embargo, la forma en que Proposición define la moción puede afectar estas cargas.

El equipo de Oposición, por otro lado, debe demostrar que Proposición está equivocada: que no deben prohibirse los zoológicos en países del sur global. Oposición tampoco debe demostrar que todos los zoológicos no deberían ser prohibidos, únicamente debe comprometerse con la carga de prueba específica.

Además, las mociones pueden establecer diversas cargas de la prueba, por ejemplo: en la moción "EC apoya el uso de los activos del Banco Central de Afganistán para financiar ayuda humanitaria en Afganistán y compensar a las víctimas de los ataques del 9/11" se imponen dos cargas de la prueba, utilizar los activos para financiar ayuda humanitaria y utilizarlos para compensar a las víctimas de los ataques del 9/11. El equipo de Proposición debe defender ambas cargas de la prueba y ser consecuente con ellas, es decir, debe proporcionar análisis que responda a ambas.

Sin embargo, desde Oposición no es necesario hacer frente a todas las cargas de la prueba para poder ganar el debate, si bien es altamente recomendable que se haga para garantizar mayor capacidad de involucramiento. Oposición podría decidir defender que no se deben

utilizar los activos para financiar ayuda humanitaria, pero sí para compensar a las víctimas de los ataques del 9/11 o viceversa, así como también podría elegir oponerse a ambas.

En segundo lugar, las cargas también pueden establecerse mediante argumentos específicos que presentan los equipos. Por ejemplo, en la moción 'EC privatizaría la extracción de recursos minerales', la primera persona de oposición puede inicialmente argumentar que la privatización implica que el Estado pierda dinero que hubiera producido si extraía los recursos minerales. Para que esto sea relevante en el debate, Oposición tiene la carga de demostrar que este dinero perdido es significativo o importante para el Estado. Esta carga es especialmente fuerte si Proposición acepta que, efectivamente, pierde dinero, pero argumenta que pierde muy poco o es insignificante para el debate.

A menos que Oposición brinde mejores razones para pensar que el dinero perdido es importante o significativo, simplemente señalar que el Estado pierda dinero no es relevante para cumplir con sus cargas de prueba.

2.6.1. Evaluación de encuadres competitivos

En este Manual, se denomina a la contención de encuadres como 'encuadres competitivos'. Esto quiere decir que está permitido que los equipos debatan sobre qué criterios deben utilizarse para evaluar la ronda.

Las personas juezas deben evaluar el debate según los criterios establecidos por los equipos, por lo que no deberían simplemente aplicar sus criterios preferidos. Los criterios se deben evaluar con base en los siguientes puntos:

- ¿Hay algún criterio o principio cuya importancia y veracidad acuerden todos los equipos de forma explícita?
- Si no es así ¿Hay un criterio o principio cuya importancia y veracidad acuerdan todos los equipos de forma implícita?
- De no ser así ¿Algún equipo ha demostrado de forma efectiva la importancia y veracidad de un criterio o principio?
- Cuando ninguno de estos escenarios se aplique, se debe juzgar con base en lo que la votante informada promedio consideraría importante. Esto debería ser exclusivamente una medida de último recurso, dado que es sumamente raro que ninguno de los escenarios mencionados previamente se aplique.

Un error común al evaluar encuadres competitivos es asumir un encuadre utilitarista ('lo que resulta en mejores consecuencias prácticas'). Este encuadre no debe asumirse como el más importante sin que un equipo presente argumentos que prueben su importancia.

También es incorrecto desestimar la argumentación basada en principios que explican por qué efectos particulares son más importantes que otros, debido a razones ajenas a la maximización de la utilidad. Por lo tanto, las personas juezas deben evaluar los argumentos de los equipos respecto a cuáles deben ser los objetivos y principios del debate, y evaluar los daños y

beneficios en ese contexto. Esto implica que el criterio bajo el que se evalúa el debate es muy relevante, puesto que puede cambiar las cargas de los equipos.

Por ejemplo, en la moción 'EC invadiría Corea del Norte', si la Oposición demuestra de forma efectiva que 'la guerra siempre está mal, independientemente de los beneficios prácticos', Proposición probablemente necesitará presentar razones para creer que un cálculo práctico es relevante, en caso de querer presentar exclusivamente razones prácticas en favor de la invasión.

En general, las personas juezas deben tener cuidado con no descartar un argumento como completamente irrelevante debido a que no interactúa con el encuadre de principios defendido por sus oponentes. Es muy poco probable que algún equipo pruebe alguna vez que su opinión sobre los criterios apropiados es completa e innegablemente cierta y que, en consecuencia, los argumentos que no se ajustan a esos criterios deban descartarse por completo. Por lo tanto, frecuentemente es más apropiado tratar los argumentos como menos persuasivos cuando se basan en criterios que otro equipo ha sugerido que no son relevantes, en lugar de descartarlos por completo.

3. Tipos de moción

Las mociones pueden ser de diferentes tipos, a menudo sugeridas por las palabras utilizadas al presentar la moción (por ejemplo, 'Esta Casa haría...', 'Esta Casa considera que...', 'Esta Casa apoya...'). Esto afecta las cargas de la prueba que enfrentan los equipos. En ocasiones, las mismas son abreviadas en siglas; por ejemplo, EC (Esta Casa), ECCQ (Esta Casa considera que), ECP (Esta Casa prefiere), etc. Esta abreviatura no representa ningún cambio en la forma en la que los equipos deberían abordar las mociones.

Los Equipos de Adjudicación no siempre utilizan estas palabras o abreviaturas de forma consistente e inamovible, pero es posible identificar algunas pautas generales presentadas en esta sección.

3.1. Mociones políticas

Esta Casa [haría X]

Las mociones de tipo 'Esta Casa [haría X]' implican que Proposición argumente que debería implementarse la política X. En estas mociones, el equipo de Proposición argumenta que debería hacerse X y el equipo de Oposición argumenta que no debería hacerse X.

Estos debates giran en torno a si X es una política deseable o no, más no necesariamente si es plausible. Por tanto, no requieren que los equipos discutan si es probable o no que la política X sea aprobada en el mundo real, o si actualmente la política X se encuentra o no en el status quo. Debe asumirse que la política se implementará en la forma en la que Proposición expresa. A esto se le conoce como fiat.

El debate debe asumir que Proposición tiene el poder de implementar dicha política y que, por lo tanto, esta política será aprobada por el Congreso o el Parlamento. Sin embargo, el equipo no puede controlar las reacciones a esta política y no pueden asumir que todos los agentes

relevantes para la moción se comportarían de forma complaciente una vez que la política se haya aprobado.

Para las mociones políticas, el equipo de Oposición puede optar por defender el status quo, proponer una contramedida o contrapropuesta o sugerir una alternativa. Si bien no es obligatorio para Oposición presentar una contrapropuesta, esta puede serle beneficiosa en algunos casos.

Si presenta una contrapropuesta, el equipo de Oposición cuenta con el mismo poder de fiat que Proposición: el debate debe asumir que cualquier contrapropuesta de Oposición también podrá ser implementada y sería igualmente ineficiente argumentar que la contrapropuesta de la Oposición nunca sería aprobada en la vida real. Sin embargo, es crucial tener en cuenta que la medida de la Oposición no debería requerir una cantidad de recursos significativamente mayor que los que requiere la política de Gobierno.

Por otro lado, Oposición también puede optar por defender el status quo y presentar una serie de alternativas. Esta estrategia difiere de presentar una contrapropuesta. Fundamentalmente, las alternativas no cuentan con poder de fiat, no alteran la comparativa del debate, pues Oposición sigue defendiendo el status quo.

Tanto el fiat de Proposición como el de Oposición deben usarse dentro de los límites de lo razonable. Al igual que en el mundo real, los recursos son limitados y la capacidad de disponer de ellos también tiene restricciones. Por ejemplo, en la moción 'EC implementaría una renta básica universal en España', Proposición tiene fiat para modelar cómo se vería eso, pero no sería razonable utilizarlo para, por ejemplo, modelar que esta renta tendría el valor del sueldo más alto existente en la administración pública.

Esta Casa Considera Que [X] debería...' (ECCQ [X] debería...)

Las mociones que comienzan con 'Esta Casa considera que [X] debería...' (ECCQ [X] debería...) se refieren a si [X] agente (persona, Gobierno, institución, etc.) debería realizar una acción desde la perspectiva de una observadora neutral. A pesar de que estas mociones piden a los equipos realizar un juicio de valor, se alienta a la Proposición a implementar un modelo. En ese caso, Proposición también tienen fiat (con las mismas características explicadas en la sección anterior) para explicar cómo se llevará a cabo la política y se debe asumir que la acción en concreto puede suceder en la realidad, lo que hace que estas mociones, en la práctica, funjan como políticas.

3.2. Mociones de Análisis

'Esta Casa Considera Que [X]' (ECCQ)

Las mociones de tipo 'Esta Casa considera que [X]...' son debates sobre juicios de valor. Requieren que el equipo de Proposición argumente la veracidad de la afirmación X, mientras que el equipo de Oposición argumenta que X es falso. En este tipo de mociones, Proposición no tiene fiat, pero si debe definir los términos dentro del debate.

'Esta Casa Apoya / se Opone a [X]'

Las mociones que comienzan con 'Esta Casa apoya / se opone a [X]' no requieren que Proposición proponga un modelo. En otras palabras, no existe el poder de fiat. En cambio, el equipo de Proposición debe argumentar por qué apoyaría simbólica, política, materialmente y/o de alguna otra manera a la persona, grupo, institución, causa, idea, valor o declaración indicada como X. Oposición debe argumentar que X no debería ser apoyada en la forma presentada. Por ende, estos debates piden comparar y ponderar beneficios y perjuicios de aquello que determine la moción.

3.3. Mociones de Preferir

'Esta Casa Prefiere [X]'(ECP)

Las mociones que siguen el esquema 'Esta Casa prefiere [X]' funcionan de forma similar a otros debates de análisis, con una diferencia importante: el equipo de Oposición está obligado a defender la comparativa específica que propone la moción.

Por tanto, debe:

- en las mociones redactadas como 'ECP X a Y', defender Y;
- en las mociones redactadas como 'ECP X', defender el status quo.

Las mociones de preferir no deben interpretarse como comparaciones absolutas ni como afirmaciones aplicables sin excepción. El debate debe centrarse en las condiciones habituales, previsibles y representativas de la situación planteada, y no en escenarios extraordinarios diseñados únicamente para hacer inevitable una de las alternativas. La existencia de casos excepcionales puede ser relevante para evaluar el alcance de los argumentos, pero no debería sustituir la comparación general que exige la moción. Por tanto, los equipos no deberían construir su caso exclusivamente sobre circunstancias extremas o atípicas, salvo que la propia redacción o el contexto de la moción indiquen que esas circunstancias constituyen el objeto del debate.

Las mociones redactadas como 'Esta Casa priorizaría [X]' o 'Esta Casa prioriza [X]' no son mociones de preferir, sino mociones políticas. Priorizar supone una acción realizada por un actor determinado y, por tanto, el equipo de Gobierno cuenta con fiat para explicar cómo se manifiesta dicha priorización en sus decisiones, políticas, recursos o actuaciones. El equipo de Oposición no está obligado a defender una alternativa predeterminada: puede justificar que no debe establecerse esa prioridad o proponer que se priorice otro objetivo. Por esta razón, se recomienda que los equipos de adjudicación distingan expresamente estas mociones de las mociones de preferir y, en general, eviten incluir en la redacción una alternativa específica, de modo que Oposición conserve libertad para definir la comparación que considere más adecuada. 'Esta Casa prefiere un mundo en el que [X]'

Las debatientes deberían ser conscientes de que hay una versión particular de las mociones ECP, redactada como 'Esta Casa prefiere un mundo en el que X'. Este tipo de mociones colocan la carga a Proposición de visualizar y argumentar a favor del mundo alternativo descrito en la moción. Como en los otros tipos de mociones ECP, Oposición sigue obligada a defender el status quo o la comparativa que se presente en la moción.

Estas mociones también tienen una mirada retrospectiva. Esto es similar a cómo funcionan los contrafácticos en las mociones de 'Esta Casa lamenta' (véase más adelante).

Como estos debates requieren la comparación con un mundo alternativo desde el inicio, los argumentos acerca de la transición entre el status quo y el mundo alternativo son inadmisibles.

Las debatientes deben usar su sentido común para determinar el punto en el cual este nuevo mundo diverge del status quo. Por ejemplo, algunas mociones mencionan la introducción de una nueva tecnología. Sería, en la mayoría de los casos, poco razonable que los equipos asumieran que esa tecnología habría existido hace 2,000 años; por el contrario, sería más razonable asumir que la tecnología ha sido introducida en tiempos recientes.

Otras mociones que utilizan las palabras en el sentido de "preferir" (por ejemplo, "en lugar de", "en oposición a") también obligaría al equipo de Oposición a defender la comparación específica.

3.3. Mociones de Predecir

'Esta Casa predice [X]'

Las mociones que comienzan con "Esta Casa predice que [X]" piden a los equipos demostrar analíticamente que X sucederá. Esta moción requiere que los equipos demuestren que X sucederá, de la misma manera que una moción de análisis les pediría que probaran que X es verdadero. No existe ninguna carga de la prueba para los equipos de demostrar que el resultado de X es bueno o moralmente deseable.

3.4. Mociones de Esperar

'Esta Casa espera [X]'

Las mociones que comienzan con "Esta Casa Espera [X]" piden a los equipos que comparen dos mundos: uno donde se garantiza que [X] ocurrirá y otro donde [X] no ocurrirá (en el que [X] es el evento futuro definido en la moción). Este tipo de moción se establece en el futuro y los equipos debaten con un enfoque prospectivo, de modo que toda la historia y el status quo permanezcan y no puedan ser cuestionados.

Los equipos no tienen Fiat para definir la temporalidad en este tipo de mociones y cualquier posible desacuerdo con respecto a la línea de tiempo está dentro del debate. Se anima a los equipos a llegar a un consenso sobre la línea de tiempo y solo deben impugnar cuando la línea propuesta sea excesivamente irrazonable. Por ejemplo, con la moción "Esta Casa Espera que Argentina abandone Mercosur", no es razonable que los equipos afirmen que esto sucederá mañana o dentro de 100 años, sino más bien en un futuro cercano razonablemente definido.

3.5. Mociones de lamentar y contrafácticos asociados

'Esta Casa lamenta [X]'

Las mociones de 'Esta Casa lamenta X' cuestionan si el mundo habría sido un lugar mejor sin la existencia de X. Los equipos debaten con el beneficio de la retrospectiva, es decir, los daños

y beneficios que se le atribuyen a X tanto en el presente como en el pasado.. Los equipos también pueden considerar cómo un mundo sin la existencia de X puede prevenir daños futuros o crear beneficios futuros.

En estas mociones, las debatientes deben describir cómo se vería un mundo alternativo que se habría desarrollado sin que X existiera. Esto se conoce como un 'contrafáctico'. Un contrafáctico no solamente debe ser presentado, sino que también debe contar con un análisis de probabilidad, es decir, se debe demostrar que el mundo alternativo presentado es el que efectivamente sucedería. Si Proposición no presenta un contrafáctico, Oposición puede realizar esta labor, con la misma obligación de demostrar su plausibilidad. El panel de juezas deberá evaluar los contrafácticos en función del grado de efectividad con el que las oradoras han demostrado que su escenario sería el mundo alternativo más probable.

Al presentar un contrafáctico, los equipos pueden discutir sobre si una situación distinta a X habría reemplazado el vacío que se deja en el mundo alternativo. Por ejemplo, en la moción 'EC lamenta la victoria de Jeanette Jara en las primarias oficialistas de Chile', los equipos pueden plantear una alternativa a la candidatura oficialista. Proposición podría, por ejemplo, argumentar que la alternativa hubiese sido Carolina Tohá, y Oposición podría disputar esto y presentar como contrafáctico a Gonzalo Winter.

Finalmente, si Proposición presenta dos contrafácticos que son mutuamente excluyentes, el panel de juezas deberá tratarlo de la misma forma en la que se analizan las contradicciones.

3.6. Mociones de actor

'Esta Casa, siendo [A], haría [X]'

Las mociones que comienzan con 'Esta Casa, siendo [A], haría [X]' son consideradas mociones de actor. Se enfocan de una manera más específica en el actor A haciendo X e invitan a realizar un examen más detallado, desde la perspectiva de este, sobre lo que debería hacer. Los equipos que debaten estas mociones deben considerar cuáles son los conocimientos, valores e intereses del actor A y explicar por qué podría recibir beneficios o perjuicios de hacer X. A diferencia de los debates discutidos anteriormente, las mociones de actor no cuestionan si la acción X es necesariamente la mejor desde la perspectiva de una persona neutral.

Es importante señalar que priorizar la perspectiva del actor A no es lo mismo que asumir que el actor A solo se preocupa por sus propios intereses. La mayoría de actores, si no todos, tienen creencias y principios morales y actuarán según los mismos. Los equipos deben explorar qué realmente se alinea con el bienestar general del actor. Por ejemplo, los argumentos sobre minimizar el dolor o la maximización del placer deben explicarse dentro de los intereses generales y el bienestar del actor y no son automáticamente más importantes para el actor que otros intereses y valores.

Adicionalmente, los debates de actor no se tratan de predecir el comportamiento probable sino de lo que es mejor para el actor en cuestión. Por ejemplo, mientras que declaraciones de intenciones previas nos ayudan a comprender la perspectiva de un actor, esto no quiere decir que no puedan ser persuadidos a tomar un camino diferente.

¿Qué significa 'adoptar la perspectiva de un actor'?

Adoptar la perspectiva de un actor exige deferir a los valores del actor y a las prioridades que este asigna entre dichos valores, incluso si una VPI no estaría de acuerdo. A efectos del debate, las juezas deben sostener esos valores con la misma intensidad que el actor, y evaluar si el actor se vería persuadido a cambiar sus creencias como resultado de los argumentos presentados. Los actores sostienen algunos valores con mayor firmeza que otros, y es poco probable que se vean persuadidos a actuar en contra de aquellos valores que consideran más fundamentales. De manera crucial, adoptar la perspectiva de un actor no implica asumir limitaciones en su conocimiento del mundo. Cualquier información presentada por los equipos se considera información de la que el actor pasa a ser consciente; sin embargo, si el actor acepta o rechaza dicha información forma parte del debate. La aceptación o rechazo de información que contradice creencias previas del actor dependerá tanto de la solidez del análisis que respalda su veracidad como de la fuerza de esas creencias preexistentes. Los equipos no pueden basar sus argumentos en la ignorancia del actor respecto de un hecho. Cuando se cuestionan las creencias existentes del actor, las juezas deben considerar si el actor, tras una reflexión razonada, seguiría sosteniendo esas creencias luego de evaluar los argumentos presentados.

Debe asumirse que el actor es plenamente capaz de razonar y que actúa libre de manipulación. Las juezas no deben conceder valor a argumentos que solo serían persuasivos para un actor cuyo razonamiento sea defectuoso (por ejemplo, presentar al actor un falso dilema).

Intereses contradictorios

Al razonar sobre un curso de acción, un actor se verá influenciado por distintos tipos de razones. Cualquier actor dará un peso relevante a sus valores, intereses y deberes al decidir cómo proceder. Es común que estas razones entren en conflicto entre sí, por ejemplo, cuando los deberes de una persona le exigen actuar en contra de su propio interés. Para resolver estos conflictos entre razones, las juezas deben considerar el sistema de valores propio del actor, a fin de determinar cuál de esas razones resultará finalmente más persuasiva para dicho actor. Es importante no asumir que los actores son puramente egoístas, ni que solo se preocupan por maximizar el placer y minimizar el dolor. Para que este tipo de argumentos resulte persuasivo, los equipos deben explicar por qué el actor debería priorizar un comportamiento egoísta o maximizador del placer, incluso a costa de otros valores que también sostiene.

Grupos de personas como actores

Cuando una moción de actor se refiere a un grupo de personas (por ejemplo, un país, una empresa o una organización), puede no estar claro qué conjunto de personas está incluida dentro de ese grupo. En tales casos, AG posee *fiat* definitorio para determinar quiénes están incluidos dentro del actor, y siempre que dicha definición sea razonable, debe ser aceptada por las juezas y por el resto de los equipos. Por ejemplo, en la moción 'Esta Casa, como Irán, apoya un acuerdo nuclear con EE.UU.', AG tiene la facultad de definir si 'Irán' se refiere al gobierno iraní, al pueblo iraní en su conjunto, u otra definición razonable. Si la definición no restringe de manera irrazonable el debate debe ser aceptada en la ronda.

Se recomienda que los Equipos de Adjudicación eviten proponer mociones de actor con actores ambiguos, y opten por clarificar explícitamente al actor en la medida de lo posible (por ejemplo: 'Esta Casa, como el gobierno iraní, apoya un acuerdo nuclear con los Estados Unidos' o 'Esta Casa, como la población iraní, apoya un acuerdo nuclear con los Estados Unidos'), a fin de evitar debates desordenados derivados de ambigüedades definitorias.

Esto no implica que no puedan discutirse impactos sobre otros actores o partes interesadas. Sin embargo, el peso que las juezas deben otorgar a dichos impactos dependerá de cuánto logren los equipos demostrar que las personas incluidas dentro del actor de la moción se preocupan por esos impactos.

Formulaciones alternativas de las mociones de actor

Una moción fraseada 'EC haría [X]' debe ser tratada como una moción de actor si contiene una Infoslides describiendo la perspectiva del actor (esta comúnmente empieza con la frase 'Eres...'). Algunas mociones de actor se formularán como 'Esta Casa, como [A], apoya [X]', 'cree que [X]', 'prefiere [X]', entre otras variantes. Estas mociones están sujetas a las mismas reglas que las correspondientes mociones de análisis a efectos de estructurar el debate. No obstante, los argumentos deben evaluarse a las reglas aplicables a las mociones de actor.

Algunas mociones suponen implícitamente la perspectiva de una persona promedio. Por ejemplo, en la moción 'Esta Casa prefiere ser educada para ser extremadamente autosuficiente', los equipos deberían discutir sobre la consecuencia de que un individuo haya sido criado para ser extremadamente autosuficiente, y no de cómo se vería el mundo si todas fueran educadas para ser extremadamente autosuficientes. Estas mociones deben ser tratadas de la misma manera que 'Esta Casa, como persona promedio, haría...'.

Diferencias entre moción de actor y ECCQ está en el interés de X

Algunas mociones de análisis pueden estar fraseadas como: 'ECCQ [X] está en los intereses de [Y]'. Es probable que estas mociones presenten argumentos similares a los de mociones de actor, pero no deben tratarse como equivalentes, porque imponen cargas probatorias distintas. Primero, no siempre coinciden el sujeto evaluado y el agente que actúa. En una moción de actor ('EC, siendo [A], haría [X]'), [A] es quien decide y ejecuta [X]. En cambio, en 'ECCQ [X] está en el interés de [Y]', [Y] puede ser un beneficiario o parte interesada aunque no sea quien implementa [X] (p.e. 'el pueblo estadounidense' frente a una política que implementa el gobierno). Por eso, muchas mociones de 'interés' no se pueden reformular limpiamente como mociones de actor.

Segundo, el estándar de evaluación cambia: perspectiva del actor vs. interés evaluado desde fuera. En mociones de actor, las juezas deben adoptar la perspectiva del actor, deferir sus valores y prioridades, y evaluar si debería verse persuadido a hacer [X]. En 'ECCQ [X] está en el interés de [Y]', el debate exige justificar por qué [X] realmente promueve los intereses de [Y], incluso si eso no coincide con lo que [Y] cree o prioriza.

Tercero, las cargas de la prueba sobre implementación y motivación son diferentes. En debates de actor, suele haber más material disponible sobre creencias y principios del actor, y basta con explicar por qué esos valores llevan a preferir [X]. En cambio, en 'interés de [Y]',

los equipos suelen tener que explicar más explícitamente cómo esos principios se traducen en intereses desde el punto de vista objetivo.

Finalmente, pueden existir casos donde los 'intereses de [Y]' desde una evaluación neutral difieran de los intereses que [Y] prioriza desde su propia perspectiva (por sesgos, incentivos, o información limitada). Esta divergencia es parte natural de las mociones de 'interés', y no convierte la moción en una moción de actor.

3.7. Mociones alternativas

Algunas formulaciones de mociones no están definidas en este manual. Cualquier redacción que actualmente no esté definida debe tratarse como una moción de 'EC apoya/se opone a [X]'. Esto incluye, pero no se limita a, 'EC rechaza', 'EC da la bienvenida' o 'EC celebra'. Recomendamos a los Equipos de Adjudicación evitar el uso de estas redacciones alternativas y utilizar las formulaciones de 'apoya' o 'se opone' en su lugar.

Cuando una moción o su diapositiva informativa comienza con una formulación como «asumiendo que [X]», dicha asunción establece una condición común para ambos lados del debate. Por tanto, no corresponde al equipo de Gobierno defender la existencia o viabilidad de aquello que se asume, ni puede el equipo de Oposición rechazarlo para regresar a un mundo en el que esa condición no existe. Ambos equipos deben desarrollar sus casos dentro del escenario establecido y debatir exclusivamente la acción, valoración o comparación planteada por la moción. Por ejemplo, en "Asumiendo que es posible trasladar a los fetos de forma segura y sencilla a úteros artificiales, ECCQ el aborto debería ser ilegal", ambos lados deben asumir que esa capacidad de traslado existe y está disponible; la controversia consiste exclusivamente en si, bajo esa condición, el aborto debería ser ilegal.

3.8. Fiat

En mociones políticas, se asume que los equipos de Proposición tienen la capacidad y poder de crear y aplicar su política. A esto se le conoce como fiat. Esto implica que no es válido que un equipo de oposición argumente que esta política nunca sería aplicada.

En paralelo, los equipos de Oposición tienen la misma capacidad y poder para aplicar una política distinta y mutuamente excluyente con la de Proposición como contrapropuesta: **fiat de Oposición** u **Opp fiat**. Es importante tener en cuenta que la cantidad de fiat es simétrica: la misma capacidad se presupone para ambos lados del debate, no pudiendo Oposición usar significativamente más recursos para su contrapropuesta que los utilizados en el modelo de Proposición. Al igual que con el fiat, esto invalida líneas argumentativas de Proposición donde digan que la contrapropuesta nunca podría ser aplicada. Es importante resaltar que una contrapropuesta sí cambia la comparativa del debate, debiendo los equipos compararse a esta.

El uso de fiat, si bien es potestad de los equipos, debe ser razonable. Tanto el fiat como el Opp fiat deben ser utilizados siempre cumpliendo con un criterio de razonabilidad (no hay recursos infinitos ni capacidad ilimitada). En línea con lo anterior, en la moción "EC prohibiría las apuestas", PROP tiene fiat para modelar que el Estado controlaría las licencias de negocios vinculados al sector de las apuestas, pero no sería razonable que modelara que las personas

no podrían evadir la prohibición en ningún escenario. El fiat garantiza que la medida ocurrirá, pero es tarea de PROP argumentar la efectividad de la medida.

Tanto Proposición como Oposición tienen la capacidad de cuestionar el modelo o contrapropuesta del rival si es que escapan de lo razonable, como una herramienta fundamental contra los abusos de fiat y modelos irrazonables. La particularidad del fiat sería, en este caso, que la carga de la prueba es invertida, pues ya no es el equipo de Proposición el que tiene que probar que algo sucedería de una manera particular, sino el equipo de Oposición el que puede probar porque es poco razonable y, por tanto, escapa el fiat de esta cámara. Lo mismo sucede con el fiat de Oposición, la carga recae en Proposición para probar que algo no es razonable y, por tanto, escapa del fiat.

4. Cumplimiento de Rol

4.1. Primera Persona Oradora de la Proposición

El rol de la Primera Oradora de la Proposición (1P) es preparar el debate y presentar la primera parte del caso de la Proposición. Para ello, proporciona definiciones que aclaran el significado de palabras y frases en la moción. Así, debe dejar claro cuáles son los puntos en disputa en el debate. Luego, 1P debe esbozar el caso de la Proposición, explicando cómo se dividirá entre los oradores antes de presentar su parte del caso.

Típicamente, los oradores cumplen estos roles en orden cronológico: comienzan definiendo la moción, luego presentan el caso, describen la división del caso y hacen su propio argumento. Independientemente de cómo se entregue, el discurso del 1P debe establecer claramente de qué trata el debate antes de hacer la primera contribución de la Proposición.

Preparar el debate - articular la 'posición' de la Proposición

Al inicio de cualquier debate, 1P es responsable de preparar la ronda. Esta preparación consiste en una definición de la moción que clarifique su significado pretendido, y una descripción de la visión del mundo que el equipo apoya o rechaza, vinculada a la definición. Estos elementos juntos forman la posición de la Proposición: la postura sobre la cual el equipo quiere que gire el debate. Dependiendo del tipo de moción, puede ser necesario que 1P explique el modelo en caso de ser una moción política, el contrafáctico si se trata de una moción de lamentar, etc.

El objetivo final de articular una posición es asegurar que las juezas entiendan qué defiende la Proposición, y que todos los equipos tengan un punto de partida claro y común para el enfrentamiento.

Definiciones

El proceso de definir el tema desglosa palabras, frases y conceptos. Definir el tema puede tomar muchas formas, pero todas buscan aclarar el significado del debate para el panel.

Algunos ejemplos:

- Proporcionar el verdadero significado de palabras desconocidas en la moción.

- Describir información importante de contexto relevante para entender la moción.

Al definir la moción, 1P debe asegurarse que su definición sea razonablemente cercana al significado obvio del tema.

Modelo

Los debates políticos suelen beneficiarse de la creación de un 'modelo'. Un modelo ofrece detalles de cómo se implementaría la política descrita en la moción. El modelado no es obligatorio, pero suele ser estratégico. Los modelos aportan claridad al debate al describir cómo se manifestaría la moción en el mundo real. El derecho a definir un modelo es exclusivo de 1P.

Una vez que 1P articula un modelo, este no puede ser cambiado por el segundo o tercer orador salvo para aclarar partes existentes, no para agregar nuevas. Si quieren hacer adiciones, deben explicar por qué estas se seguirían naturalmente de la posición que ya presentaron, a través de un análisis de probabilidad, explicando por qué las adiciones son probables bajo el modelo inicial de 1P.

Esbozando el caso de la Proposición

Un caso es un conjunto de argumentos a favor o en contra de una moción. Estos argumentos, aunque independientes y cada uno ofreciendo un camino distinto hacia la victoria para el lado que los presenta, suelen estar unidos por un tema o idea común. Este tema representa el núcleo del caso de la Proposición.

Anunciando la división del caso

Luego de presentar el caso, 1P debe explicar cómo se dividirá entre los tres oradores de la Proposición. Esto se llama división del caso, división del equipo o reparto del caso. La división del caso describe brevemente los argumentos que cada orador presentará. Normalmente, solo los dos primeros oradores tienen partes asignadas para presentar. La división del caso es un "mapa" útil para las juezas. Por eso es importante que las partes más importantes se señalen en la división.

Presentando su parte del caso

Después de preparar el debate, 1P presenta su parte del caso. Esto suele implicar uno o más argumentos a favor de la moción. Generalmente, al final del discurso de 1P, la Proposición tendrá 1 a 3 razones bien explicadas para que la moción pase, estableciendo caminos distintos hacia la victoria.

- Aunque algunos interpretan "definir el tema" solo como aclarar significados en sentido estricto, en la práctica los buenos 1P van más allá. Usan imágenes del mundo real para situar la moción en la realidad y ayudar a las juezas a entender de qué trata realmente el debate. Esto no reemplaza las definiciones formales, las enriquece. Una definición efectiva combina claridad de significado con ilustraciones que evocan el mundo debatido, asegurando precisión lingüística y relevancia conceptual.

- En general, las juezas tienden a dar menor importancia a la presentación del caso cuando evalúan un discurso de 1P. Sin embargo, la definición de la moción, establecimiento de temas, esbozo del caso y división son clave para un debate exitoso. El grado en que 1P presente efectivamente el debate se valora dentro de la estrategia. El formato WSDC valora mucho la defensa efectiva y la evolución del material a lo largo del debate. Por eso es importante que las juezas sigan cuidadosamente cómo los argumentos del 1P se transforman durante la ronda. No deben favorecer solo el material más reciente ni devaluar los discursos iniciales conforme avanza el debate.

4.2. Primera Persona Oradora de la Oposición

La Primera Persona Oradora de la Oposición (1O) es el primer discurso que responde al discurso de 1P. Por eso, debe equilibrar la respuesta y la presentación del caso.

Preparando el debate para la Oposición

1O tiene cierta responsabilidad en preparar el debate para la Oposición. Sin embargo, a menudo puede coincidir con la definición de la moción y el establecimiento de los temas del debate realizado por 1P.

La preparación de 1O suele incluir la articulación de lo que defiende y posibles excepciones. En debates políticos, también puede presentar un “contramodelo”, y en debates de análisis, probablemente explicará su visión del mundo que defiende.

En conceptualizar su caso, los equipos de Oposición pueden tomar uno de dos enfoques:

Ejecutar un caso negativo puro, que se centra exclusivamente en atacar la Proposición, mostrando que sus beneficios están sobrevalorados, sus daños subestimados y/o que empeora el mundo actual. No requiere defender el status quo, solo probar que el mundo de la Proposición es peor en comparación. Esta estrategia es permitida, pero rara vez óptima por sí sola.

Recomendamos que los equipos de Oposición también presenten un caso positivo, uno que ofrezca razones afirmativas sobre por qué su visión del mundo genera beneficios y/o soluciona problemas identificados por la Proposición (en caso de estar de acuerdo). Si eligen esta estrategia, deben desarrollarla en sus discursos, no solo aludir a ella mientras se enfocan en refutar a la Proposición. Este enfoque dual fortalece su posición y mejora la calidad del enfrentamiento.

Contramodelos

En debates políticos, preparar el debate puede incluir un “contramodelo”: una política alternativa que aborda los problemas y que puede implementarse en lugar del modelo de la Proposición. Solo 1O puede introducir un contramodelo; ningún otro orador puede hacerlo.

Un contramodelo cambia explícitamente el debate a la política de la Proposición vs. la política de la Oposición, en lugar de la política de la Proposición vs. la ausencia de esa política.

Alternativas

En mociones políticas, aunque 1O no introduzca un contramodelo formal, puede argumentar que existen varias políticas alternativas para resolver el problema que identifica la Proposición. Esto puede hacerlo 1O o la Segunda Persona Oradora de la Oposición (2O), ya que no cambia la comparativa del debate (como lo hace un contramodelo), sino que debilita la necesidad de la política de la Proposición mostrando opciones mejores o igual de efectivas. Los argumentos deben aplicarse a todas las alternativas propuestas. Si la Oposición se enfoca en una alternativa específica, debe justificar por qué es la más probable o realista. Esta estrategia no debe presentarse en la Tercera Oradora de la Oposición (3O), pues introduce un nuevo tema que cambia el marco demasiado tarde para una respuesta justa.

En debates de análisis, la “alternativa” de la Oposición es generalmente una predicción competitiva de lo que pasaría en lugar de lo que la Proposición dice que pasará. La clave es que la Oposición debe explicar por qué su pronóstico es más probable, no solo posible.

Desacuerdos de definiciones con la Proposición

1P tiene derecho a definir la moción, siempre que su definición se acerque lo más posible al significado obvio. A menudo, 1P define exitosamente. En ese caso, 1O puede pasar a refutar la Proposición y se asume que está de acuerdo con la definición.

Si 1P ofrece una definición defectuosa, la Oposición puede usar varias opciones, siendo la más extrema el reto definicional.

Un reto definicional rechaza por completo la definición de la Proposición y obliga a la Oposición a usar una definición diferente. Solo 1O puede hacer un reto definicional. Es exitoso en casos muy limitados donde el caso de la Oposición no funciona bajo la definición de la Proposición.

Un reto definicional tiene dos partes:

- El desafío a la definición existente: 1O debe explicar por qué la definición de 1P es defectuosa y por qué el debate bajo esa definición es inviable.
- La definición alternativa: 1O debe ofrecer una definición que corrija esos defectos.

Para cubrirse si pierden un reto definicional, los oradores de la Oposición pueden refutar asumiendo que la definición es verdadera.

Los equipos pueden también limitar o ampliar el alcance del debate con sus argumentos y análisis. Una oradora puede, por ejemplo, argumentar que la moción es más probable en países en desarrollo o que se refiere a personas de color, etc. Cuando esto sucede, cualquier oradora, comenzando con 1O, puede ampliar el debate al nivel de abstracción y especificidad que permiten las palabras de la moción.

No se obliga a la Oposición a desafiar definiciones defectuosas; de hecho, los retos definicionales son muy raros. Si un equipo considera estratégico debatir bajo una definición defectuosa, puede aceptarla o señalarla brevemente para luego aceptarla y tener un debate limpio. No deben ser penalizados por esto.

Responder al caso de la Proposición

Los discursos de 1O son la primera línea de defensa contra el caso de la Proposición. A menudo, 1P contiene argumentos y análisis que anticipan o no pueden coexistir con los de la Oposición. Por eso, 1O debe responder al caso de la Proposición y proveer suficiente refutación para que su propio caso pueda sostenerse. Incluso si no es así y los casos son paralelos, la Oposición debe enfrentar el caso y responder a los argumentos principales de 1P.

Por lo general, 1O selecciona material estratégico para responder o mostrar fallas en el caso de la Proposición. Debido a otros roles, a menudo no tiene tiempo para refutaciones tan detalladas como los oradores segundo y tercero, pero la calidad de la refutación no debe sacrificarse por el tiempo.

En general, 1O tiene dos enfoques para la refutación: algunos responden primero y luego presentan su caso; otros integran refutación con su caso positivo, alternando entre argumentar y refutar. Sea cual sea el enfoque, deben responder directamente a los argumentos del otro lado, no solo ofrecer análisis competitivos. Esto aplica tanto a refutación ofensiva como a argumentos; a menudo, 1O dice que un argumento "responde" a uno de la Proposición, pero debe dejar claro cómo lo refuta.

Establecer la división del caso

1O describe brevemente la división del caso, indicando los argumentos que cada orador presentará. Al igual que en la Proposición, solo los dos primeros oradores suelen recibir partes asignadas. La división del caso es un "mapa" útil para juezas.

Presentar su parte del caso

1O debe presentar la primera parte del caso positivo de la Oposición. Igual que 1P, consiste en uno o más argumentos preparados para el debate, ofreciendo 1-2 caminos claros y razonados para la victoria de la Oposición.

Notas para juezas

Ganar retos definicionales no garantiza ganar el debate. En debates con retos, las oradoras a veces se enfocan más en discutir la definición que en el debate real. Los retos no reemplazan la moción y las juezas deben evaluar cuánto se ha afirmado o negado la moción según la definición que resulte del reto. Un equipo puede perder un reto definicional y aun así ganar el debate. Los retos afectan la evaluación estratégica, bajando la valoración si se pierde, y ofrecen un marco para entender el debate.

Evaluar contramodelos con cuidado. Contramodelos que dependen excesivamente del fiat deben juzgarse severamente, salvo justificación. Las juezas deben preguntarse: ¿Es tan plausible o más que el modelo de la Proposición? Si hay un contramodelo válido, el debate es una comparación entre dos políticas, y la Oposición debe probar que su mundo es preferible.

Verificar verdadera respuesta. 1O a menudo dice que integrarán sus refutaciones, pero no responden a la Proposición o dicen que un argumento suyo "responde" sin explicar cómo. Las juezas deben distinguir entre refutación verdadera y construcción de casos paralelos. A veces

la Oposición dice que “está respondiendo” porque ambos hablan del mismo tema, pero no refutan el argumento de la Proposición. No deben premiarse casos paralelos como refutación.

No subestimar a 1O. Las juezas deben evitar el sesgo de recencia, que hace que lo último escuchado sea más memorable. El discurso de 1O es clave para formar la postura, responder a la Proposición y establecer las bases del enfrentamiento. Aunque oradores posteriores amplíen o tengan mejor retórica, gran parte de su material depende del trabajo estructural de 1O. Las juezas deben valorar a 1O por definir postura claramente, refutar bajo presión de tiempo y preparar hilos argumentales para que otros los continúen. 1Os fuertes crean la base para una Oposición cohesionada y ese rol debe reflejarse en sus puntajes.

4.3. Segundos discursos

En general, las segundas oradoras suelen responder a lo que el otro equipo ha argumentado y agregar material adicional e independiente para su lado. Por lo general, adoptan una de estas estrategias para cumplir sus roles:

- Presentar todas sus refutaciones al lado contrario, defender su lado y luego continuar con el caso de su equipo.
- Resumir el debate en choques, temas o preguntas y, dentro de cada choque, responder al caso del otro lado y defender el propio. Luego, añadir un nuevo argumento.
- Resumir el debate en choques y agregar nuevo material constructivo dentro de los choques.

Aunque ninguna estrategia es mejor que otra, los oradores deben asegurarse de ser claros en el contenido que presentan y en la intención estratégica detrás del mismo.

Respuesta al lado contrario

Sea cual sea la estrategia, las segundas oradoras deben responder al caso del otro lado. Estas respuestas se dividen en dos categorías: críticas a argumentos del otro lado y respuestas a críticas del otro lado sobre el propio caso. Esto incluye la refutación directa (desmentir análisis existentes del otro lado), la ponderación (explicaciones de terceros sobre por qué un argumento debe preferirse a otro, todo lo demás igual) y el meta-análisis (comentarios sobre las implicancias estratégicas de los argumentos del lado contrario).

Continuando con el caso

Aunque responder al otro lado implica continuar con el propio caso, las segundas oradoras tienen la responsabilidad adicional de contribuir al debate porque son las últimas oradoras que pueden introducir material sustantivo nuevo.

Pueden hacerlo introduciendo un argumento nuevo, independiente y bien explicado, que sea una vía clara hacia la victoria para su lado. Si deciden introducir un nuevo argumento, deben asegurarse de darle suficiente tiempo y análisis. Argumentos nuevos poco analizados o superficiales aportan poco al debate.

Alternativamente, pueden desarrollar más los argumentos ya introducidos por su primera oradora, aportando nuevas razones, impactos, ejemplos o nuevas maneras de ponderar argumentos existentes. Si optan por este análisis nuevo, deben asegurarse de que aporte sustancialmente al debate. Esto puede ser difícil de distinguir de refutaciones de segundos y terceros oradores, y corre el riesgo de parecer repetitivo.

Cualquiera que sea la estrategia, deben asegurarse de que su discurso toque o genere cambios positivos para su equipo en los temas clave del debate. Recomendamos elegir la estrategia considerando el contexto del debate:

- Si 1P y 1O han planteado bien el debate y respondido razonablemente a los desafíos, se recomienda que las segundas oradoras introduzcan argumentos nuevos. Las contribuciones marginales de nuevas razones para argumentos ya fuertes son menores, y pueden repararse con refutaciones defensivas.
- Si los discursos de 1P/1O son incompletos o necesitan reparación significativa, las segundas oradoras pueden pasar tiempo desarrollando argumentos previos, aunque si tienen oportunidad, se recomienda un argumento nuevo.
- Si el equipo no pudo identificar un argumento nuevo en la preparación, pero puede generar nuevas líneas de análisis a argumentos 1P/1O, es mejor desarrollar esos argumentos que introducir un argumento pobre.

Contribuciones de las segundas oradoras

Las segundas oradoras pueden agregar sustancia al debate de diversas formas:

- Nuevos argumentos: Un argumento nuevo debe introducir una razón independiente y estratégica sobre por qué el lado es verdadero o beneficioso. Debe ser capaz de sostener el caso por sí solo.
- Nuevas líneas lógicas en argumentos existentes: Introducen razones o mecanismos adicionales para fortalecer un argumento existente, pero no crean un camino independiente a la victoria.
- Nuevos impactos y ponderación: Nuevos impactos introducen consecuencias o grupos afectados no mencionados antes, derivados del mismo argumento.
- Nuevos ejemplos: Nuevos ejemplos muestran cómo un argumento se manifiesta en la realidad, facilitando comprensión y persuasión. No deben usarse solo como relleno, sino como parte vital del discurso.

En general, las segundas oradoras deben contribuir sustancialmente al caso para mejorar la calidad de su discurso y del debate. Las que no aportan material nuevo o analizan poco son vulnerables a repetir argumentos o predecir material que se repetirá en el tercer discurso.

Segundas oradoras en debates con desafío definicional

En debates con desafíos definicionales, los segundos discursos intentan resolver ese conflicto. Generalmente, tratan el desafío rechazando la definición contraria y defendiendo la propia, o

aceptando la definición contraria y continuando con el debate bajo esa definición. Independientemente de la opción, es estratégico hacer análisis "incluso si" que asuma por el argumento que la definición opuesta es correcta y debate en consecuencia.

Notas para juezas

Evalúen a los segundos discursos según el grado en que mueven el debate. Los segundos discursos no son meras extensiones del 1P/1O ni introducciones para los terceros. Más bien, las segundas oradoras tienen un rol distinto para mover el debate haciendo evolucionar el caso de su lado. Reconozcan adecuadamente la contribución del segundo discurso. Las segundas oradoras suelen ser subvaloradas en sus aportes sustantivos al debate porque a menudo se quedan rápidamente atrás en la ronda, no son claramente distintos de los aportes del primer orador, o no se les asigna suficiente tiempo. Las juezas deben asegurarse de reconocer las contribuciones de los segundos oradores mediante evaluar la fuerza de las nuevas contribuciones de los segundos discursos a la luz del aporte del primero, es decir, valorar qué ha hecho la segunda oradora para fortalecer o debilitar el material del primero.

Evalúen las reconstrucciones según su interacción. Al evaluar reconstrucciones, es especialmente importante asegurarse de que la respuesta no se limite a repetir el argumento original o a contrarrestar una respuesta a la refutación. Deben criticar el contenido mismo de la refutación, mostrando que no es suficiente para romper el argumento original.

4.4. Terceros discursos

El rol principal de las terceras oradoras es responder de forma exhaustiva al caso del equipo contrario, abordando sus argumentos centrales, así como el desafío principal que presentan al caso propio de su equipo.

Esto normalmente implica identificar y analizar los principales puntos de desacuerdo, conocidos como "puntos de choque", entre los dos equipos. Las terceras oradoras suelen presentar entre 2 y 4 áreas de choque o temáticas en sus discursos reorganizando los argumentos y refutaciones de todo el debate.

Pueden adoptar otros enfoques para cumplir su rol, por ejemplo, ir argumento por argumento, o por discurso. Independientemente del enfoque, lo que importa es qué tan bien pueden atacar el material clave y ganador del otro equipo, y qué tan bien defienden y resaltan su propio material.

Dentro de cada sección de su discurso, pueden usar varios métodos para responder al otro equipo y defender su caso:

- Respuestas al caso sustantivo del otro equipo: nuevas refutaciones, ponderación del material existente.
- Profundizar su propio caso: reconstrucción, nuevos impactos y ponderaciones, análisis complementarios a la argumentación existente.
- Comentario/meta-análisis del debate: aclaraciones sobre posturas y criterios, señalar fallas estratégicas como contradicciones, incumplimiento de cargas de prueba, etc.

Lo que los terceros discursos no pueden hacer es introducir un nuevo argumento, incluso si está formulado como respuesta a las afirmaciones del otro equipo.

Aunque las reglas técnicamente permiten que un tercer discurso presente parte del caso de su equipo si el primer orador así lo señaló, en la práctica del WSDC no se presentan nuevos argumentos sustantivos en esta etapa. Esto se debe a que los nuevos argumentos introducidos por la tercera oradora no tienen tiempo suficiente para ser bien debatidos y restan tiempo para abordar el resto del material de la ronda. Ello quiere decir que, si bien no es ilegal traer argumentos en el tercer discurso si son adecuadamente enunciados, esto implica un fallo estratégico de los equipos, pues se espera que el análisis esté presente en los primeros y segundos discursos, permitiendo a sus rivales hacer el mayor engagement posible.

Material nuevo en el tercer discurso

Las terceras oradoras no deben hacer nuevos argumentos en su discurso. Para calificar como nuevo argumento, este debe introducir una razón lógicamente independiente y estratégicamente significativa por la cual el lado del equipo es verdadero o beneficioso. Esto significa que el argumento podría, en principio, sostener el caso por sí solo, incluso si el material del primer y segundo discurso estuviera ausente o refutado.

Si un tercer discurso construye un nuevo argumento (usualmente con un mecanismo y un impacto nuevos no introducidos antes) y lo pondera contra un argumento existente del otro lado, aunque esto también calificaría como refutación, en esencia está construyendo un nuevo argumento, y esto no está permitido.

Las terceras oradoras no deben introducir nuevas alternativas no exploradas ya que esto equivale a un nuevo argumento. Sí pueden analizar nuevas alternativas si el otro equipo las propone.

Las terceras oradoras sí pueden y deben evolucionar argumentos existentes en sus discursos. Mientras la idea desarrollada pueda trazarse claramente a material previo en el debate (como retomar una respuesta anterior, profundizar un contenido sustantivo, continuar lo establecido por primer o segundo discurso, o seguir una línea analítica similar), no se considera material nuevo prohibido. Esto puede incluir:

- Nuevos razonamientos
- Nuevos impactos basados en análisis existentes
- Nuevas ilustraciones o ejemplos

Sobre material “tardío”

Un material es considerado tardío dependiendo de la estrategia y el contexto. No es una evaluación técnica o basada en reglas, pero **los equipos deben considerar los aspectos estratégicos más allá de la mera permisibilidad**. El material tardío sufre de tiempo limitado para desarrollarse y niega a las oponentes la oportunidad de interactuar con él. Como se mencionó antes, esto suele penalizarse, pues permite involucramiento bastante limitado con las líneas de análisis exclusivas de tercera oradora.

Respecto a las primeras oradoras mencionando argumentos que luego serán desarrollados por la tercera oradora, es importante aclarar que el objetivo de ello es que los equipos puedan involucrarse de forma suficiente con la línea que va a sacar el equipo, y, por tanto, el estándar para lo que es material nuevo y tardío depende de los esfuerzos que ha hecho el equipo para maximizar la posibilidad de involucramiento. Cabe aclarar que lo ideal es que el material no sea desarrollado exclusivamente por la tercera oradora, sino que sea “material evolutivo”, siendo avanzado por las tres personas oradoras durante el debate, permitiendo el más alto grado de engagement posible. Incluso si es anunciado apropiadamente por la primera oradora, el dejar un argumento importante o fundamental para el caso como material tardío es una falla estratégica que debe ser reconocida al asignar puntos de persona oradora.

En el contexto de terceros oradores, “tardío” también suele significar:

- Que la refutación sea la primera respuesta a argumentos tempranos en la ronda (por ejemplo, en primer discurso de Proposición). Según el contexto de la ronda, esto puede significar que la refutación no pueda desmontar el núcleo del argumento debido a que llega tarde y con solo un discurso para hacerlo.
- Que la refutación no tenga suficiente tiempo en el discurso por ser presentada hacia el final del tercer discurso.
- Que el análisis en tercer discurso se entregue apresuradamente y no tenga impacto o no amplíe el alcance del debate debido a tiempo limitado para desarrollarse.

El involucramiento “tardío” está permitido, pero no borra la negligencia previa. El 3O puede responder a material clave de 1P que 1O y 2O no abordaron, y debe ser recompensado si lo hace bien. Sin embargo:

- **Para decidir el ganador:** Las juezas deben preguntarse “¿La respuesta del 3O neutraliza completamente el argumento? ¿La Proposición aún tiene terreno sin contestar en otro lado?”
- **Si gana la oposición por lo anterior:** El primer y segundo discurso deben ser penalizados por la falta de respuesta oportuna, especialmente si fue un pilar clave del caso de Proposición.

4.5. Discursos de Réplica

Generalmente, las réplicas resumen el debate en “choques” centrales, y recorren y evalúan el material presentado por cada equipo en esas áreas de choque. Esto consiste en reiterar brevemente las contribuciones iniciales importantes dentro de un choque, seguir los desafíos y defensas críticas de estas contribuciones, y finalmente resolver el choque explicando por qué el equipo de la oradora de réplica ganó ese choque y, por tanto, el debate en general.

En conjunto, un discurso de réplica es retrospectivo, por lo que mira el debate que ya sucedió. La réplica no debe añadir material nuevo que expanda el caso o las respuestas del equipo, pero sí pueden añadir material nuevo que ayude a las juezas a entender mejor el debate y a evaluarlo.

Piensa en un discurso de réplica como si fuera una jueza que ha decidido dar el debate al equipo al que pertenece la oradora. ¿Cómo guiaría al panel para explicar por qué?

¿Qué material nuevo es permisible en un discurso de réplica?

Las réplicas no pueden introducir argumentos ni respuestas nuevas, pero sí deben aportar material nuevo mediante observaciones evaluativas sobre el desarrollo del debate. Estas observaciones no agregan refutaciones, sino que ayudan a las juezas a comprender la fortaleza relativa, la completitud y la estructura de los casos. Esto puede incluir destacar argumentos abandonados, identificar vacíos lógicos o comparaciones faltantes, señalar incumplimientos de las reglas, evidenciar asimetrías en el cumplimiento de las cargas o mostrar contradicciones e inconsistencias dentro del caso contrario.

Además, las debatientes pueden presentar nuevos métodos o métricas para determinar cuáles choques son más relevantes y cómo deben ponderarse. Su función es ofrecer una forma clara de evaluar el debate tal como se desarrolló, sin modificar el contenido sustantivo que ya fue presentado.

Las réplicas pueden reconocer la refutación tardía sin refutarla directamente y argumentar que, incluso si fuera válida, es menos importante que las razones que su equipo ya dio para ganar el debate. Las réplicas pueden identificar argumentos hechos antes por su lado que, aunque no fueron presentados como refutación, abordan implícitamente la sustancia de la nueva refutación de 3O. Nota: Este método difumina las líneas y solo se recomienda cuando 3O tiene refutación nueva, tardía pero válida. Si 3O presenta un argumento completamente nuevo, que no responde a nada anterior y añade una razón fresca para oponerse a la moción, la réplica no puede refutarlo directamente, pero sí puede señalar que es un argumento nuevo y que no debería considerarse.

5. Definiciones y modelos

Un modelo (también conocido como 'plan de acción') es la explicación sobre cómo Proposición decide que será implementada la política. Si la moción requiere de un modelo, o si el equipo de Proposición desea proponer uno, este debe explicarse en el discurso de primera persona de Proposición. La segunda persona de Proposición puede aclarar partes del modelo en respuesta a cualquier confusión de la Oposición, pero no debería introducir un nuevo modelo o introducir nuevas partes sustantivas del modelo. A Proposición se le permite un cierto nivel de fiat al proponer su política. Es válido introducir advertencias o reservas razonables (que no cierren el debate) en el modelo.

Proposición también tiene el deber de definir la moción. Los debates tratan sobre la moción tal y como la definen los equipos, no sobre lo que las juezas en la sala pensaron que significaban las palabras de la moción. La definición da forma a los temas en cuestión durante el debate. Primera persona de Proposición debe asegurarse de que el debate esté adecuadamente definido. No obstante, en algunos casos la moción en sí es suficientemente clara y no es necesario que se especifiquen de manera explícita cuestiones obvias.

La definición debe estar en el nivel de generalidad implícito en la moción. Es legítimo que la Proposición excluya ejemplos marginales y extremos. Sin embargo, no es legítimo solo incluir

ejemplos anómalos. Si el Equipo de Adjudicación desea que un debate se reduzca de alguna manera específica y radical, lo indicarán en la moción.

Si los equipos desean excluir casos que no son marginales del debate, están obligados a proporcionar un criterio claro sobre qué casos están excluidos y una justificación convincente para hacerlo y sus exclusiones no deberían generar una desventaja injusta para el resto de equipos en el debate. Formas comunes de restricciones legítimas incluyen explícitamente limitar o enfocar el debate en conjuntos amplios de casos donde la moción parezca particularmente aplicable o en los que sería más plausible que se implementase. Por ejemplo, Proposición podría argumentar que el alcance de una moción es más relevante para los países en vías de desarrollo y aportar razones para probarlo. Esto no implica que los impactos en países desarrollados sean considerados fuera de debate; simplemente implica que un equipo ha proporcionado razones de por las que plausiblemente el debate puede centrarse en un área particular.

En todos los casos, la cuestión es si existe justicia y consistencia con la moción original; esto se verifica preguntándose si la definición excluye un gran número de casos en los que la moción parece ser aplicable y consecuentemente desequilibra el debate. Si no es así, la definición probablemente sea legítima. A pesar de todo, como regla general, es prudente que Proposición evite restringir y limitar las mociones demasiado.

La definición tampoco debe restringirse a un momento o lugar específico. A menos que la moción especifique algo diferente, debe asumirse que el debate tiene lugar en la generalidad de los Estados del mundo. Algunas mociones pueden asumir un cierto nivel de capacidad estatal: por ejemplo, la moción 'EC permitiría a las ciudadanas vender sus votos' solo será relevante en Estados que sean mínimamente democráticos y Proposición puede especificar esto sin ser acusado de limitar el debate injustamente. Sin embargo, los equipos no pueden restringir la moción a una ubicación en particular.

A no ser que la moción especifique un momento particular, Proposición debe asumir que el debate se da en el presente. No es válido que se restrinja el debate en algún momento en particular. Por ejemplo, si la moción es 'EC permitiría el aborto', Proposición no puede definir el debate sobre si las juezas en el histórico caso *Roe vs Wade* en EE.UU. debieron tomar la decisión a la que se llegó en ese momento. Sin embargo, proponer una escala de tiempo específica para una moción no constituye un ajuste de tiempo injusto siempre que se mantenga la implementación razonablemente cerca del presente. Por tal, es legítimo decir que 'permitiremos un período de transición de dos años para que las empresas se adapten a los cambios propuestos que crea nuestra política antes de proceder a la implementación completa'. Por el contrario, decir 'creemos que esta política debería implementarse en el futuro, quizás en una o dos décadas, una vez que todos los países hayan armonizado totalmente a sus requerimientos' no lo es.

5.1. Definiciones ardillas

Una definición también puede ser inválida si se trata de una definición 'ardilla'. Una 'ardilla' es una definición de la moción que busca disminuir o evadir la carga de la prueba que la moción pone a Proposición.

Una definición puede considerarse 'ardilla' si es literalmente inconsistente con las palabras que la moción estableció. Por ejemplo, si en la moción 'EC impondría peajes en todas las carreteras', Proposición sugiere que solo los pondrá en las principales autopistas, esto es claramente inválido, ya que la moción dice específicamente 'en todas las carreteras'.

La definición también puede considerarse 'ardilla' si no es debatible. Por ejemplo, en la moción 'EC lamenta el uso de mensajes feministas en anuncios publicitarios', sería ilegítimo afirmar que el debate es solamente sobre casos negativos de mensajes feministas en anuncios, ya que esto limita el alcance del debate al hacerlo tautológico: parece obvio que, si el debate fuese de lamentar casos malos, no existiría Oposición persuasiva.

Si los equipos hacen argumentos basados exclusivamente en una definición 'ardilla', y esta es desafiada, entonces sus argumentos también pueden ser cuestionados. Sin embargo, si los equipos presentan argumentos que son aplicables tanto bajo la definición ardilla como con una definición legítima, entonces sus argumentos deberían ser juzgados basándose en el contenido de estos.

5.2. Definiciones vagas

Una definición vaga no responde claramente a ciertas preguntas vitales sobre qué significa la moción o qué sucederá bajo la política que la Proposición defiende. Al definir el debate no se puede especificar todo y no se espera que Proposición sea extremadamente exhaustiva, pero algunos casos comunes de definiciones vagas incluyen ocasiones en las que el debate requiere definiciones para funcionar de manera justa que fallan en especificar: exactamente a qué grupos de personas se aplica una política, las circunstancias en las que se implementará, el agente que la implementará o las consecuencias para aquellos que se resisten o desafían la política.

Una definición puede ser vaga en diferentes grados. Es relevante aclarar que una definición vaga no es una definición inválida; simplemente merma la capacidad de persuasión de Proposición en la medida en que no está claro lo que se propone hacer exactamente. La respuesta adecuada de Oposición es identificar esta vaguedad y sus implicaciones en el debate, a través de PdI o en sus discursos. Posteriormente, las oradoras de Proposición pueden proporcionar más detalles sobre lo que Proposición planea hacer, siempre que esto sea consistente y no cambie sustancialmente el modelo presentado por primera persona de Proposición (aunque esto no elimina el hecho de que hubiera sido mejor que esta presentara dicha información en su discurso).

Más allá de las solicitudes de aclaraciones por parte de Oposición o críticas de ellas sobre cómo la política es vaga y poco clara, nada más debería resultar de la vaguedad de una definición. Oposición podría optar por argumentar que, dado que la moción se ha especificado de manera vaga, se puede deducir de ello una consecuencia o interpretación razonable. Pero no se les permite ignorar la definición que se hizo, reemplazarla por una definición preferida de su elección, ni afirmar que, dado que no han definido claramente la moción, Proposición se ha comprometido a defender aplicaciones muy poco razonables de su política.

En la medida en que Proposición obtenga una ventaja sobre otro equipo porque una política previamente vaga se ha aclarado o mejorado posteriormente de una manera que menoscaba la capacidad de respuesta de sus oponentes, las juezas no deben tener en cuenta esa ventaja.

5.3. Impugnar una definición

Si la definición presentada por Proposición no es válida según los criterios expuestos anteriormente, entonces puede ser impugnada. Esto debe hacerse durante el discurso de primera persona de Oposición. Si un equipo impugna la definición, deben explicitar que la definición es ilegítima y explicar por qué lo es.

Al impugnar la definición, se tiene dos opciones:

- En primer lugar, puede quejarse de que la moción ha sido definida de manera inválida, pero proceder a debatir de todos modos. Esto es preferible si la definición propuesta no es una lectura justa de la moción, pero aun así es discutible. El debate prosigue y es juzgado con normalidad.
- En segundo lugar, puede impugnar la definición y redefinir el debate. Para ello, se debe explicar al panel cuál sería la definición adecuada y luego proceder a argumentar en contra del caso que se desprende de dicha definición. Cuando un equipo toma esta opción, en algunos casos es aconsejable (pero no obligatorio) que presente un análisis de tipo 'incluso si', involucrándose con la definición que Proposición hizo de la moción y el material que surge de esta definición, así como con la suya propia.

Las juezas no deben castigar a los equipos solo por tener un 'debate sobre definiciones'. Sin embargo, si los equipos se involucran en un debate innecesario sobre definiciones en torno a definiciones razonables, esto debería ser tratado como una auto penalización, ya que están malgastando tiempo en material no persuasivo a costa de presentar argumentos relevantes.

En casos extremadamente raros, Proposición puede proponer una definición completamente no debatible. Si la primera persona de Oposición no desafía dicha definición, otras oradoras de Oposición pueden hacerlo. En estos escenarios, es recomendable que se solicite puntos de aclaración a Proposición. Estos escenarios son sumamente raros, por lo que los equipos deben ser conscientes de que desafiar la definición cuando esta no es completamente indebatible probablemente les perjudicará. Los equipos no deberían emplear esta estrategia a la ligera.

Hay que tener en cuenta que las impugnaciones de la definición son situaciones raras y son más bien un 'último recurso' antes que una defensa de primera línea contra un caso de Proposición.

Cabe resaltar que una definición no puede ser atacada simplemente por ser 'el status quo'. La mayoría de las mociones exigirán a Proposición defender la implementación de algún tipo de medida, lo que probablemente implique cambiar el mundo de la forma en que es en la actualidad. Como tal, si Proposición argumenta algo que es idéntico al status quo, esto podría ser resultado de que no definieron la moción correctamente. Pero como MED es un torneo internacional, con mociones que presumiblemente se aplican a países diferentes, cada uno

con diversas políticas existentes, el mero hecho de que una definición sea el 'status quo' en algún contexto no es un problema de definición.

Por ejemplo, si en la moción 'EC solo tendría legislaturas unicamerales', y Proposición propone que todas las democracias tengan un Parlamento unicameral elegido a través de una combinación de representantes de circunscripciones electorales y una proporción de miembros de listas de partidos, habrán propuesto una medida que es el statu quo de Nueva Zelanda. Sin embargo, esto sería un cambio radical para muchas democracias. Definir un debate de una manera que resulta ser el status quo en alguna parte no es un problema per sé.

Más allá de que una definición sea válida o no, no es tarea de la jueza atacar la definición, y las juezas solo deberían preocuparse por la definición si los equipos en el debate lo hacen. Si la definición se ataca con éxito por ser vaga, Proposición debería ser penalizada solo hasta el punto en que la falta de detalles haya obstaculizado a su equipo u el otro de realizar argumentos. Oposición no debe ser penalizada por la imprecisión de Proposición: las juezas deberían darle al otro equipo el beneficio de la duda relativa respecto a Proposición, cuando tal deficiencia supone un problema, permitiendo que Oposición asuma cualquier suposición justa y razonable sobre la definición que Proposición no ha especificado completamente.

5.4. Ampliación de la definición

Puede haber casos en los que una persona introduzca una definición que sea legítima y aun así impida tener un debate con los matices que la redacción de la moción plantea, o presente deficiencias que limiten el enfoque del debate y su amplitud. Por lo anterior, es posible que una oradora, de preferencia en la primera intervención de Oposición, pueda presentar una crítica a Proposición y ampliar la definición, es decir, presentar la porción restante de la definición para ser utilizada en argumentos. Vale la pena mencionar que una ampliación de la definición jamás deberá traer contenido que contradiga abiertamente lo que ha establecido Proposición en la definición inicial (ya que esto sería una impugnación).

Cuando las debatientes intenten introducir una ampliación de la definición deberán justificar con suficiencia por qué esta es necesaria. El panel no debería descartar la argumentación o la definición de Proposición, sino evaluar de forma holística el valor de las contribuciones de cada equipo y la efectividad con la que han respondido a lo planteado en la moción.

5.5. Oponerse al debate

5.5.1. Contrapropuesta (o contramedida)

Es suficiente para Oposición proporcionar razones para no llevar a cabo una medida. No es una carga de Oposición comprometerse con un curso de acción alternativo particular o específico a la política del Proposición. Sin embargo, es posible que elijan defender una medida alternativa, esto se conoce como una contramedida o contrapropuesta. Esta contrapropuesta solo debería emprenderse cuando la moción es política.

Así como sólo Proposición tiene derecho a establecer un modelo y debe hacerlo en el discurso de la primera persona de Proposición, solo la primera persona de Oposición puede establecer una contrapropuesta para el lado de la Oposición. Cuando presenta una contrapropuesta,

Oposición tiene el mismo nivel de fiat que Proposición. La contrapropuesta de Oposición debe ser mutuamente excluyente con el modelo presentado por Proposición.

Es importante notar que una contrapropuesta altera la comparativa en el debate, dado que Proposición necesita confrontar su política con la contrapropuesta, en lugar de con el status quo. A partir de ello, el debate se juzga con normalidad: los equipos presentan argumentos sobre los beneficios y los perjuicios de ambos modelos propuestos.

Si Oposición no establece una contrapropuesta, no es legítimo que los equipos de Gobierno le exijan una alternativa específica: el papel de Oposición es simplemente negar la medida propuesta por Proposición, no resolver el problema identificado por Proposición. Oposición puede ganar el debate argumentando en contra del modelo propuesto por Proposición, por ejemplo, argumentando que el modelo empeorará tanto el problema que la falta de acción es preferible o demostrando que creará un problema diferente, incluso mayor al que se había propuesto solucionar.

5.5.2. Alternativas

Presentar argumentos que sugieren un rango de alternativas viables y soluciones no es lo mismo que presentar una contrapropuesta. Al oponerse al debate, Oposición también tiene el derecho de señalar una variedad de alternativas viables y mejores sin comprometerse con una contrapropuesta. Esto no es lo mismo que desarrollar una contrapropuesta:

Proporcionar un rango de alternativas posibles puede afectar a la persuasividad de los argumentos de Proposición, pero no altera la comparativa en el debate, mientras que una contrapropuesta necesariamente altera la comparativa en el debate. Es decir, cuando Oposición presenta alternativas, siguen comparando el mundo del plan de Proposición con el status quo, las alternativas solo son útiles para cuestionar la persuasión del caso de Proposición.

Los equipos no cuentan con poder de fiat al presentar alternativas. Oposición no tienen poder de fiat cuando presentan alternativas y Proposición puede cuestionar la viabilidad de las alternativas sugeridas.

Las alternativas, como cualquier otro argumento, deben probar que son superiores en algún modo para ganar choques. Su mera existencia no es suficiente para que los equipos que las presenten ganen. Alternativas ganadoras serían aquellas que cumplen las siguientes condiciones:

- Están detalladas y fundamentadas. Las alternativas vagas y no fundamentadas son evaluadas de la misma manera que los argumentos vagos y no probados (esto es, son encontrados como no persuasivos);
- Son mutuamente excluyentes del modelo de Proposición. De otro modo, deberían ser evaluadas como cualquier otro material no exclusivo presentado en la ronda.

6. Notas adicionales para las personas juezas

Esta sección simplemente se centra en algunos asuntos adicionales de naturaleza mayoritariamente administrativa para las personas juezas: por ejemplo, cómo involucrarse en la deliberación de la persona jueza principal, cómo llenar el ballot, cómo dar feedback a las personas debatientes y demás.

6.1. Decidir los resultados

Una vez que el debate ha terminado, las personas debatientes deben abandonar la sala y las personas juezas deben posicionar a los dos equipos en el primer y segundo lugar. En el caso de ser un torneo virtual las personas juezas deberán abandonar el canal de debate principal y moverse al canal de deliberación.

Las personas juezas hacen esto a través de una discusión (o 'deliberación') que busca el consenso, no se conforman con tomar una decisión individual y luego votar, o participar en un debate entre ellas para "ganar" la discusión. Los paneles de juezas son un equipo, y todas las personas del panel deben verse a sí mismas como tales. Su trabajo es decidir conjuntamente la mejor manera de clasificar a los dos equipos en el debate. Los debates no pueden tener un empate: un equipo debe ser el ganador y un equipo el perdedor.

Repetiremos cuál es el criterio central para determinar las ganadoras de los debates en Formato WSDC: las personas juezas evalúan qué equipos fueron más persuasivos con respecto a las cargas que su lado del debate está intentando demostrar, dentro de las restricciones establecidas por las reglas del presente manual. Las personas juezas deben determinar qué equipo les persuadió mejor, a través de argumentos razonados, que la moción debe ser adoptada o rechazada. Las personas juezas lo valorarán como si fueran personas votantes informadas promedio según la definición establecida anteriormente, y su juicio deberá ser siempre holístico y comparativo; considerando de forma agregada todas las contribuciones de cada equipo para el debate, y comparándolas con los demás aportes que ambos lados realizaron. Los equipos no pueden ganar o perder debates por cosas aisladas que hicieron, como establecer un debate sesgado o contradecir a sus compañeras.

Una manera de elegir a un equipo ganador es identificando los puntos de choque (también llamados "clashes") en un debate. Estos son los problemas que se discuten en un debate. Una forma de identificarlos es mediante las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son los principales problemas en el debate? ¿Cuáles son los conflictos/problemas más discutidos?

Es muy importante identificar los clashes tal y cómo surgieron en el debate, independiente de aquellos que el panel puede pensar que debieron haber surgido. También es necesario aclarar que los choques no necesariamente responden solo a choques entre argumentos, pues puede haber choques en caracterizaciones, cómo funciona un impacto, etc.

Después de identificarlos es importante priorizarlos y determinar qué punto fue crucial para dar un resultado al debate. La forma de hacerlo es la siguiente:

1. ¿Qué acordaron explícitamente los equipos como importante? En caso no esté claro;
2. ¿Qué acordaron implícitamente los equipos como importante? Si tampoco está claro;
3. ¿Qué razones fueron dadas por los equipos para creer que un problema en particular fue más importante que otro?
4. Si no hay ninguna ponderación explícita o implícita, solo en este escenario las personas juezas pueden intervenir en el debate para realizar la clasificación mediante los criterios de una persona votante promedio informada.

No existe un 'ganador o perdedor automático'. Esta es una cuestión lógica básica: por bien o mal que un equipo lo haya hecho, otro equipo siempre puede hacerlo exactamente igual de bien o mal y además hacer algo que les haga quedar mejor o peor.

Las personas juezas pueden y deben evaluar qué tan fundamentados están los argumentos. Esto inevitablemente implica alguna evaluación de la calidad de las razones ofrecidas para apoyar los argumentos; y, como se señala en la sección 2, las afirmaciones seriamente inverosímiles pueden constituir un apoyo débil para un argumento a los ojos de las personas juezas. Es importante recordar a las personas juezas que deben impedir que sus sesgos personales interfieran con su análisis de qué tan persuasivo es un argumento. Es muy diferente, por ejemplo, que un argumento suene poco persuasivo porque niega abiertamente la realidad a que lo sea por los tintes políticos que pueda contener.

Por ello, las personas juezas deben tratar de obrar de la forma más imparcial posible al momento de evaluar líneas analíticas, e incluso los argumentos seriamente inverosímiles no pueden ser descartados por completo por la persona jueza, pues también depende del grado de análisis que acompañe al argumento, las refutaciones recibidas e interacción general con el resto del debate. También es necesario tener en cuenta que las personas juezas deben estar abiertas a argumentos poco intuitivos si es que son adecuadamente explicados.

En un escenario ideal, los equipos 'se involucrarán' con los puntos bien desarrollados del equipo contrario. En la mayoría de los debates en el mundo real, los equipos a menudo hablarán de diferentes temas y dejarán los puntos de los demás sin ser respondidos. En esas circunstancias, las personas juezas tendrán que evaluar no solo qué argumentos son más importantes, sino también cuáles son los que fueron mejor probados. Los puntos que no han sido refutados y que requieren que las personas juezas realicen algunos saltos lógicos a menudo son más persuasivos que no tener punto alguno, pero no son preferibles a un argumento bien razonado que depende de menos suposiciones infundadas.

Es importante mencionar que las personas oradoras no tienen que usar la palabra 'refutación' para responder a un argumento. Puede ser más ordenado si lo hacen, pero las personas juezas no deberían ignorar el material que lidia adecuadamente con un argumento sólo porque la persona oradora no haya señalado explícitamente que lo hace. Igualmente, esto no significa que las personas oradoras deban ser 'castigadas' por no refutar todo: algunos puntos no hacen daño alguno a la bancada contraria.

6.2. Panel

Cada panel de personas juezas está conformado por una sola persona jueza principal y un número adicional de personas juezas panelistas. Es responsabilidad de la persona jueza principal gestionar la deliberación del panel de forma que permita a todas las personas juezas participar en la totalidad de la discusión. Esta discusión resulta en una decisión consensuada y la persona jueza principal debe completar una hoja de resultados (conocida como 'ballot'), dentro de los quince minutos designados para la deliberación. Las personas juezas principales deben gestionar el tiempo de forma adecuada, y recordar que las reglas establecen que si no se ha alcanzado un consenso se debe realizar una votación. Tomando en consideración el tiempo que implica definir los puntos de persona oradora, se debe considerar proceder con la votación en el minuto trece de la deliberación.

Las opiniones de las personas juezas panelistas son tan válidas como la opinión de la persona jueza principal: la diferencia principal es que las juezas panelistas no tienen la responsabilidad de dirigir la deliberación. Las personas panelistas deben tratar a la persona jueza principal con respeto, y no interrumpirla. Si las personas panelistas sienten que no se les permitió participar de forma significativa en la discusión o tienen preocupaciones sobre la forma en la que fueron tratadas por la persona jueza principal, deben reportar esta situación al Equipo de Adjudicación a través de la evaluación o feedback a personas juezas, o al Comité de Equidad en caso de considerarlo necesario.

Sin embargo, las personas juezas panelistas deben ser conscientes de que las personas juezas principales están limitadas por los tiempos definidos, por lo que es posible que no puedan otorgarles tanto tiempo como les gustaría recibir. A su vez, las personas juezas principales deben respetar las opiniones del panel y otorgarles oportunidad suficiente para contribuir a la discusión. Pasado el tiempo recomendado para el desarrollo de la discusión, las personas juezas deben realizar una votación respecto a qué equipo consideran que ganó el debate.

En caso exista disenso, se deberá votar para decidir al ganador. Si un panel está conformado por un número par de personas juezas y el resultado de la votación es un empate, el voto de la jueza principal romperá el empate.

En relación a escenarios en los que la persona jueza principal se encuentre en la minoría, es decir, cuando la persona principal ha perdido la votación, existen dos opciones para abordar la retroalimentación a los equipos:

- A. En caso de considerarse capaz de justificar de manera suficiente el resultado de la votación, la persona jueza principal deberá explicar dicha comparativa en la retroalimentación;
- B. En caso de no considerarse capaz de justificar el resultado de la votación de la mejor forma posible, debido a que no considera como claras o suficientes las razones presentadas por el resto del panel para determinar la comparativa en cuestión, podrá designar a una persona jueza panelista que apoyaba la decisión mayoritaria para justificar el resultado.

Cabe destacar que, idealmente, debe ser la persona jueza principal quien presente la totalidad de la retroalimentación.

En caso que la persona jueza principal se encuentre en la minoría tras la votación, el feedback tendrá que reflejar la visión de la mayoría del panel, sin importar si es dado por la principal o integrantes del panel. Cabe resaltar que, si la principal no se siente en la capacidad de dar la retroalimentación, las personas del panel en mayoría están obligadas a darla en su lugar, sea una sola persona o de forma conjunta. No pueden rehusarse a dar la retroalimentación.

6.2.1 Personas Juezas Trainee o Practicantes

Algunas personas juezas en el torneo pueden ser designadas como juezas 'trainee'. Las personas juezas trainee funcionan exactamente igual que las personas juezas panelistas en la mayoría de los aspectos, ya que su voto no tiene valor en una eventual determinación de los resultados de la ronda.

Las personas trainees pueden participar en la deliberación, y deben seguir, anotar y declarar sus puntos de vista y clasificaciones del debate. Las personas juezas principales deberán darles la oportunidad de expresar sus puntos de vista y las otras personas juezas deberán interactuar con ellas de forma directa. Pero la persona trainee no tiene voz para decidir sobre los resultados finales del debate, y en caso de falta de consenso entre el panel, su voto carece de valor.

Ser designada como 'trainee' no debe interpretarse como una indicación de que el Equipo de Adjudicación cree que una persona jueza es mala. Generalmente, refleja que la persona jueza tiene poca o limitada experiencia o que el Equipo de Adjudicación carece de información sobre la persona jueza.

La designación de una persona jueza como principal, panelista o trainee puede cambiar a lo largo del torneo, ya que el Equipo de Adjudicación irá obteniendo más información de estas personas juezas, a través del feedback de equipos y juezas, o juzgando con ellas.

6.3. Gestionar la deliberación

En debates cerrados, es de esperar que las personas juezas del panel tengan diferentes puntos de vista sobre el debate. Por lo tanto, lograr el consenso y llenar el ballot de resultados en 15 minutos es una tarea difícil, que requiere una gestión cuidadosa por parte de la jueza principal. Aquí presentamos algunas sugerencias sobre cómo se podría gestionar esto. Estas no son requisitos estrictos; es responsabilidad de la persona jueza principal gestionar la discusión de manera efectiva.

Es razonable dar unos momentos para que las demás personas juezas organicen sus notas y confirmen sus opiniones individualmente antes de comenzar la discusión. La persona jueza principal deberá entonces solicitar a las personas panelistas que den un resultado (también llamado "call") o, al menos, alguna indicación de qué equipo creen que lo ha hecho mejor o peor que el otro. Si las personas panelistas no tienen aún una clasificación, deben sentirse libres de poder aportar intuiciones más generales.

Esto no es vinculante, es una hipótesis de trabajo que evolucionará según avance la discusión. Las personas juezas panelistas no deberían sentir presión alguna para estar de acuerdo con el call inicial (las posiciones asignadas) de otras personas panelistas o la jueza principal, ya que no hay alguna consecuencia negativa por cambiar un call.

La persona jueza principal debería entonces evaluar el nivel de consenso que existe en ese momento entre las personas juezas. Puede haber muchas combinaciones posibles, pero afortunadamente los escenarios habitualmente se reducen a tres:

- a) Todos tienen el mismo resultado: discutir las justificaciones y perspectivas del debate para ver si coinciden mayoritariamente en las razones. Pasen entonces al puntaje de oradoras.
- b) Todos tienen las mismas posiciones, excepto una persona: pide la defensa de sus postura a las personas juezas. Sean específicas, tratando de centrarte en el punto fundamental de discrepancia.
- c) Existe una discrepancia general: están de acuerdo en que el debate fue cerrado y todos consideran que existió una victoria marginal. Empieza estableciendo qué discusiones hay que tener (choques más importantes, margen de ganancia de los choques, ponderaciones implícitas, grado de involucramiento, etc.). Busca consolidar los consensos existentes y utilízalos como plataforma para romper las discrepancias.

Después de esta discusión, vuelve a solicitar un resultado. Si existe consenso, pueden pasar a llenar la ballot. En caso necesario, realicen una votación.

En las deliberaciones, las personas juezas no deberían sentirse obligadas a mantener su decisión original simplemente porque era su punto de vista inicial; la flexibilidad y la apertura de mente en el debate son cruciales, y las deliberaciones siempre deberían apuntar al consenso. No obstante, tal consenso no es un ideal que debe colocarse por encima del resultado correcto.

Es importante aclarar dos cosas adicionales. Primero, una persona jueza principal no debería penalizar en automático a su panelista por tener un resultado diferente al momento de la evaluación. Ello implica que, incluso con un resultado diferente, el grado de justificación, análisis y observación a los detalles relevantes del debate siguen siendo los criterios por los cuales debe evaluar. Puede que haya desacuerdo en el resultado, pero si está adecuadamente justificado y sus observaciones denotan análisis profundo, la calificación a esta panelista debe reflejar esto.

Segundo, el tener el mismo resultado que la persona principal no garantiza una buena evaluación. Estar de acuerdo con el ganador no implica que los criterios y justificaciones detrás sean profundas o correctas. Más que el resultado, lo importante es qué tan capaz sea la persona panelista de justificarlo. Incluso si coinciden en el resultado, la persona principal debe evaluar qué tan bien lo justifica su panel, y calificar acorde a ello.

Aunque llegar a un consenso es lo ideal, no siempre es posible. Las opiniones pueden mantenerse iguales o el tiempo que se necesita para cambiar de opinión es mayor al

disponible. En algunas ocasiones, un split o voto dividido puede ser una evaluación incluso más acertada de lo que ha ocurrido en el debate. No deben tomarse decisiones basadas en compromisos inamovibles, pero no hay que tener miedo a realizar votaciones en los puntos en los que haya desacuerdos. Durante el feedback, se espera que se explique que las decisiones no han sido unánimes y cuáles han sido los motivos de este desencuentro a la hora de explicar el resultado.

6.4. Rellenar el ballot

Es obligatorio decidir el resultado antes de colocar puntos de persona oradora. Esto refleja el hecho de que son los equipos, y no las personas oradoras, los que ganan debates, y que sus victorias se basan en la contribución agregada del equipo. No estamos evaluando nuestra apreciación estética de los discursos: estamos valorando la contribución agregada de un equipo. Asimismo, de existir un desequilibrio entre la calidad del discurso de las oradoras, esto debería reflejarse en los puntos de persona oradora individuales, no en la clasificación del equipo.

Una vez que se ha decidido el resultado, la persona jueza principal debe dirigirse al panel para completar el ballot. Esto implica registrar los puestos y asignar 'los puntos de persona oradora'. La escala de puntos de personas oradoras, con pautas sobre cómo usarla, se adjunta como un apéndice al final del Manual y previamente en la sección sobre calificación. Hay algunas reglas importantes sobre cómo otorgar puntaje a las oradoras:

- Los puntajes de las personas oradoras se asignan por consenso. Los puntajes de las personas oradoras deben reflejar la valoración mayoritaria del panel, no ser un punto de encuentro entre varias opiniones. Por ejemplo, no debe decirse 'la mayoría consideramos que gana la proposición claramente, pero podemos usar los puntos de oradora para reflejar tu punto de vista diferente y hacer parecer que fue un debate cerrado'. Si la mayoría no cree que la diferencia entre dos equipos es escasa, no hay razón alguna para que los puntajes digan lo contrario.
- Los puntajes de las personas oradoras combinados para cada equipo deben ser compatibles con el ranking que recibieron. El equipo que ganó debe tener un puntaje de orador combinado más alto que el equipo que perdió. Los equipos no pueden obtener los mismos puntos de persona oradora; debe haber al menos una diferencia de un punto en el puntaje combinado de cada equipo.

Es importante aclarar que lo fundamental es que la sumatoria coincida con el resultado del debate, pero el puntaje a cada debatiente está a criterio del panel. Por ejemplo, la mejor oradora de la ronda puede haber perdido el debate si el trabajo conjunto de las oradoras del otro equipo fue suficiente. O, por otro lado, puede haber diferencias notorias entre oradoras del mismo equipo (de dos puntos, tres puntos y más). La idea es que los puntajes sean un reflejo de la ronda, que sean parte del mismo equipo no implica que deban estar en la misma banda de la tabla de puntos de persona oradora.

Las personas juezas principales deben asegurarse de que quede suficiente tiempo para asignar puntos de persona oradora con diligencia. Los puntos de persona oradora son importantes, pues se usan para determinar qué equipo clasifica a las rondas eliminatorias en el caso de

haber varios equipos con los mismos puntos en rondas preliminares. Como tal, muchos equipos pueden pasar el break o no con base en los puntos de persona oradora que se les ha otorgado. También hay varios premios para personas oradoras. Por lo tanto, el panel debe realizar la adjudicación de los puntos de persona oradora con cuidado y mantenerse lo más cerca posible de la escala de puntos de persona oradora.

Los puntos de persona oradora son eficientes en los rankings finales sólo si las personas juezas del torneo los designan con cierta consistencia: No existe una verdad absoluta acerca de cómo se ve un discurso de 73, por ejemplo. Por ello, las personas juezas deben apegarse a los estándares generales, tal y como se presentan en la escala de puntos de persona oradora, en lugar de a sus estándares personales.

Las personas juezas no deben temer usar todo el rango de la escala cuando esté justificado, pero los discursos deben ser excepcionalmente buenos o excepcionalmente débiles para justificar puntuaciones muy bajas o muy altas. En MED, es razonable esperar que la mayoría de las puntuaciones se encuentren entre los rangos altos de 60 y los rangos cercanos al 70. Sin embargo, es imprescindible que las personas juezas no se dejen llevar por su percepción sobre el tipo de sala que se está juzgando (top-room, sala alta, sala media, etc.), ni por las expectativas de un 'promedio general' del torneo y analicen cada discurso sin preconcepciones sobre el puntaje que se debería otorgar.

Las personas juezas deben evaluar a todas las personas oradoras de manera justa y deben tener en cuenta que ni el dominio del idioma ni el acento influyen en los puntajes individuales. El Equipo de Adjudicación no tolerará el sesgo sobre la fluidez del idioma de una persona y/o su trasfondo (cultural) y tendrá un impacto negativo en el ranking de la jueza.

6.5. Anunciar el resultado

El razonamiento del feedback debe separarse en: las razones por las que se han determinado las posiciones de los equipos y los consejos para los equipos, las personas juezas pueden dar ambos. Las razones deben tratar sobre lo sucedido en el debate, mientras que los consejos deberían estar más enfocados a lo que no pasó y sería recomendable que hubiera ocurrido. Las razones por las que se determinaron las posiciones no pueden estar fundamentadas en lo que sería bueno que hubiera pasado en el debate.

El objetivo principal del feedback es explicar el razonamiento del panel para posicionar a los equipos de la manera en que se hizo; por ello, deberán presentarse razonamientos lógicos, utilizando como evidencias los argumentos expuestos en el debate, cómo se enfrentaron y cómo influenciaron o no, a las personas juezas. Los debates no deberían ser juzgados de acuerdo con estilos de debate particulares.

6.5.1. Estructura del feedback

Paso 1 – Anunciar el resultado y explicar la estructura de la explicación.

Paso 2 – Explicar el resultado

Para que un resultado tenga sentido, es necesario que se comparen ambos equipos y se explique por qué uno vence al otro.

Comparar los equipos requiere de razonamientos que vayan más allá de declaraciones aisladas del Equipo X y el Equipo Y, y decir 'así que X claramente gana a Y'. Requiere explicar la interacción entre los equipos para establecer quién tuvo mejores argumentaciones.

El utilizar de manera vaga algunos adjetivos no es suficiente para juzgar. Se deben identificar los argumentos, si se respondió a ellos y cómo, y cuál fue el impacto al resto de contribuciones. Así como qué equipos merecen crédito por qué cosas, y cómo eso ha influido en la decisión del panel. Es importante explicar qué puntos de choque fueron identificados en el debate, cuáles fueron los más importantes y por qué.

Una forma efectiva de dar feedback sobre un argumento o punto de choque es discutir la contribución de cada equipo en ese punto desde un enfoque cronológico. En otras palabras, discutir primero la contribución que realizó la proposición, pasar a la de oposición, y de ahí explicar cuál fue más persuasiva que la otra y las razones que respaldan esa decisión. Las personas juezas no tienen obligación de seguir esta estructura en concreto, pero sí se exige que sean comparativas y específicas.

Paso 3 – Dar consejos generales sobre cómo pueden mejorar los equipos.

Los consejos deben estar separados del razonamiento de las posiciones porque esto evita confundir a los equipos y que mezclen ambos. Hay una serie de consejos generales que pueden dar como persona jueza:

- Consejos generales sobre cómo mejorar.
- Realizar sugerencias sobre por qué determinadas cosas fueron identificadas por las personas juezas de una manera u otra.
- Hacer un análisis general sobre el estilo, contenido y estrategia. En qué criterios los equipos destacaron y qué elementos podrían mejorar.
- Qué argumentos podrían haberse expuesto (es preferible evitar esto a menos que la persona jueza reciba una pregunta en específico sobre este punto).

Paso 4 – Invitar a los equipos a que pregunten por más feedback al terminar el debate.

6.6. Errores habituales que se deberían evitar al juzgar y dar feedback

A continuación, se presenta una serie de errores relativamente comunes que cometen las personas juezas al asignar las posiciones y dar el feedback. Muchos de los ejemplos sobre estos errores no son en sí mismos 'mal feedback', si a estos les sigue explicación y profundización. Sin embargo, si estos puntos se exponen sin mayor profundización serán insuficientes.

- Centrarse en generalidades en vez de especificar. Sin embargo, es perfectamente válido que las personas juezas utilicen un lenguaje general para introducir sus razonamientos, apoyando cada punto con ejemplos de lo que pasó.

- Fallar en juzgar lo sucedido en el debate. Las personas juezas pueden tener su opinión sobre cuáles serían los mejores argumentos de cada lado, pero ese no es el criterio bajo el cual deben juzgar.
- Dar prioridad a determinadas 'clases' de argumentos. Este error suele tomar varias formas, una de las cuales es la fetichización del uso del conocimiento específico al construir argumentos, es decir, el darle prioridad al nivel de conocimientos o la complejidad de los mismos que una persona posee. Los equipos que defienden argumentos sólidos apoyados por buenos conocimientos deben ser recompensados, pero no por la cantidad total de hechos que nombraron, sino por la fuerza de los argumentos en los que esos hechos se apoyaron. Un uso inteligente de los datos y, en general, del conocimiento, hace que un argumento sea más fuerte y mejor; la información no es, en sí misma, un argumento.
- Juzgar basándose en el castigo. Una buena persona jueza no es aquella que intenta buscar todas las razones posibles para reducir la importancia de la línea argumental de un equipo, ni tampoco es aquella que prioriza hablar de la forma, en vez del fondo, de su contribución. Si un equipo incumple su rol, debería ser penalizado sólo hasta el punto de excluir el daño que ha podido ser causado por su incumplimiento. La única excepción a este punto es no aceptar PdI.

6.7. Feedback a personas juezas

Los Equipos de Adjudicación quieren conocer el desempeño de las personas juezas por dos razones: la primera, para asegurarse de que se está llevando a cabo la competición más justa posible, poniendo a las mejores personas juezas como principales; en segundo lugar, porque las personas juezas se preocupan sobre su desempeño en el torneo, y el feedback es clave para valorar de manera justa su rendimiento. Por ello, tras cada ronda, los equipos y las personas juezas deben rellenar feedbacks a las personas juezas, a través del software de tabulación.

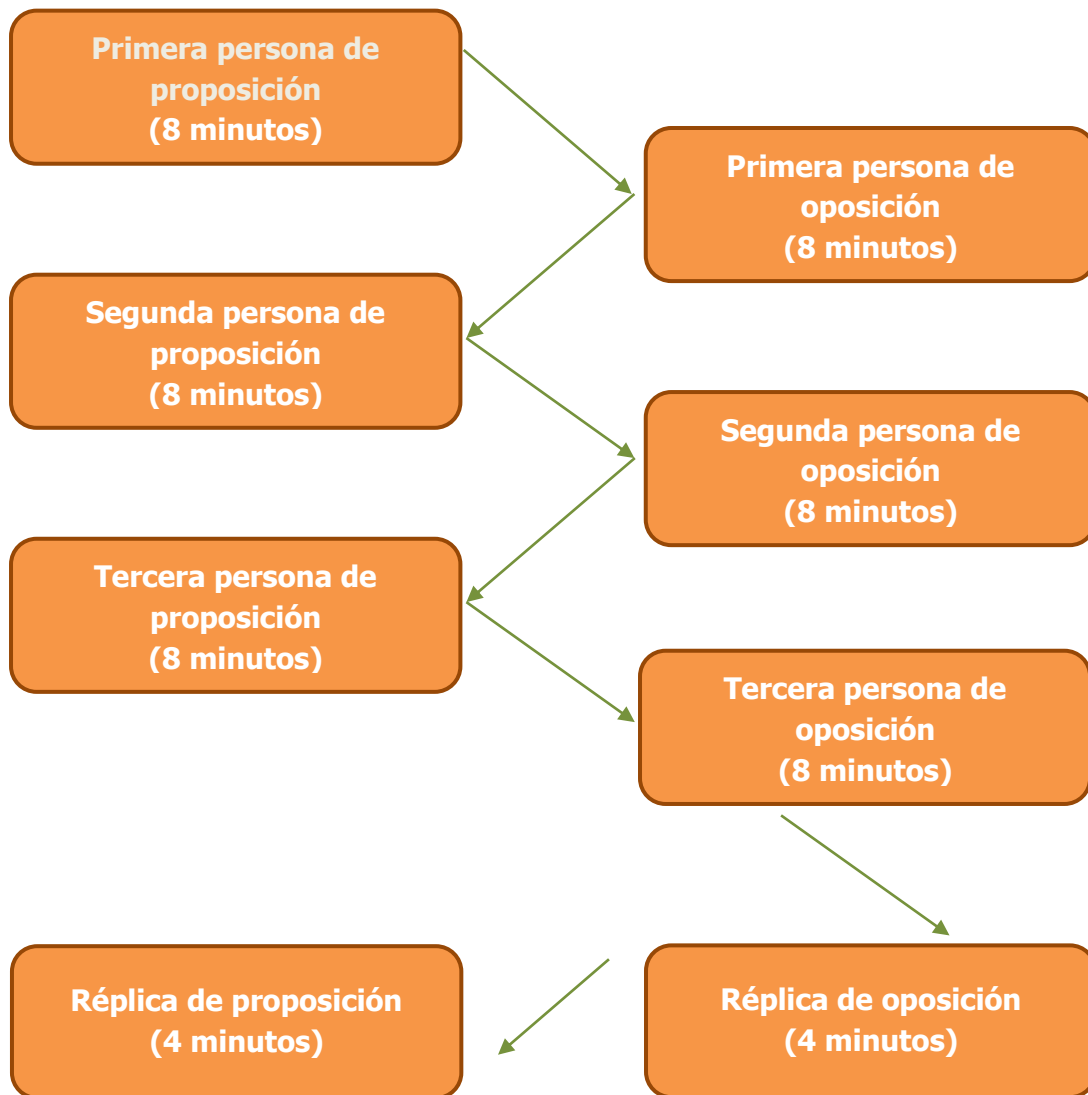
Hay tres tipos de feedback:

- 1) Feedback de los equipos a la persona jueza que ha expuesto la retroalimentación;
- 2) Feedback de las personas juezas principales a sus panelistas y trainees;
- 3) Feedback de las personas juezas panelistas a sus principales.

Cada tipo de feedback es importante. La única forma de que el Equipo de Adjudicación coloque de la manera más eficiente posible a las personas juezas es que todas las participantes aporten los feedback que les corresponden.

7. Apéndices

7.1. Orden de discursos



Solo la primera o segunda persona de cada cámara puede dar este discurso

7.2. Tabla de puntuación de discursos constructivos

Puntaje	Explicación
80	• Posiblemente uno de los mejores discursos de debate jamás pronunciados en un concurso escolar. • Es increíblemente difícil encontrar respuestas satisfactorias a cualquiera de los argumentos expuestos. • Argumentos impecables y convincentes, elaborados con una entrega sobresaliente.
77 – 79	• Todos los argumentos son relevantes y están bien ilustrados, y abordan los temas centrales del debate, con explicaciones exhaustivas, sin lagunas lógicas y con ejemplos creíbles, lo que los hace difíciles de atacar. • Fácil de seguir en todo momento. El estilo sirve para hacer que el contenido del discurso sea más atractivo.
73 – 76	• Los argumentos son relevantes y abordan las cuestiones más importantes. Los argumentos tienen una explicación suficiente sin grandes lagunas lógicas. • En ocasiones, la oradora proporciona un análisis más sofisticado y matizado, lo que hace que sus argumentos sean difíciles de atacar. • Fácil de seguir en todo momento. En ocasiones, el estilo puede incluso servir para que el discurso sea más atractivo y persuasivo.
71 – 72	• Todos los argumentos son relevantes y abordan las cuestiones centrales del debate. • Todos los argumentos tienen una explicación suficiente sin grandes lagunas lógicas y la mayoría tiene evidencia creíble. Algunos puntos planteados pueden tener lagunas lógicas menores o déficits de explicación. • Fácil de seguir en todo momento. En ocasiones, el estilo puede incluso servir para que el discurso sea más atractivo y persuasivo.

70	- No hay grandes carencias ni momentos fuertes. Los argumentos son casi exclusivamente relevantes, aunque es posible que no aborden suficientemente una o más cuestiones fundamentales. - Todos los argumentos tienen una explicación suficiente sin grandes lagunas lógicas y algunos ejemplos, pero son simplistas y fáciles de atacar. - Fácil de seguir, lo que hace que el discurso sea comprensible, aunque el estilo no necesariamente sirve para hacer que el discurso sea más persuasivo.
67 – 69	- La mayoría de los puntos planteados son relevantes para el debate. - Todos los argumentos/refutaciones tienen alguna explicación, pero todavía tiene lagunas lógicas y analíticas en partes importantes del argumento y carece de evidencia. - En general, es fácil de seguir, pero algunas secciones aún pueden resultar difíciles de entender
64 – 66	- Algunos de los puntos planteados son relevantes para el debate. - Los argumentos/refutaciones se hacen con alguna explicación y análisis, pero con importantes lagunas lógicas en la explicación. - A veces el discurso es difícil de seguir.
61 – 63	- Algunas afirmaciones marginalmente relevantes. - No se proporciona ningún análisis en las reclamaciones, que son principalmente líneas sin explicación. - Partes del discurso son claras, pero partes importantes todavía son difíciles de seguir.
60	- El contenido no es relevante para la moción ni para lo que el equipo necesita demostrar. - Todos los puntos planteados son afirmaciones, sin análisis, y son confusos. - El discurso es difícil de seguir en todo momento, por lo que es difícil darle crédito

7.3. Puntuación de discursos de réplica

Puntaje	Explicación
---------	-------------

40	Análisis impecable del debate que acaba de producirse. La oradora pudo identificar con precisión los puntos de inflexión en el debate (incluidos los argumentos más sólidos y la refutación de sus oponentes) y por qué su lado gana en términos generales.
36 – 39	Lectura casi perfecta del debate. Se analizaron interacciones particulares del debate y se utilizaron como evidencia para otorgar la victoria al equipo de la oradora.
35	La oradora identificó los principales puntos de conflicto entre los equipos y pudo proporcionar una justificación básica para otorgar la victoria al equipo de la oradora.
31 – 34	En lugar de identificar o analizar los puntos de conflicto, los oradores simplemente volvieron a contar el debate tal como sucedió o intentaron seguir argumentando a favor de su lado.
30	La oradora no describió el debate tal como ocurrió. Entendieron mal o tergiversaron argumentos y respuestas centrales.

7.4. Material Nuevo vs Material Tardío vs Material Evolutivo

Material Nuevo	Material que puede haberse discutido en el tiempo de preparación, pero que no es analizado en lo absoluto o es solo mencionado sin análisis adicional por la primera o segunda persona del equipo durante el debate. Recién se introduce en el debate en la intervención de la tercera persona oradora.
Material Tardío	Material que es explicado por la primera persona del equipo, la segunda persona lo abandona y la tercera lo introduce de nuevo. Esto aplica tanto para material analizado con suficiencia en el primer discurso, así como para material subanalizado, pero relativamente claro en qué busca probar y cómo.
Evolución de Material o Material Evolutivo	Material que es explicado por la primera persona del equipo, desarrollado significativamente por la segunda persona y la tercera lo extiende más para responder a la cámara contraria.

7.5. Tabla de feedback a juezas principales

Puntos	Descripción General	Comentarios Cualitativos
10	Excepcional	Precisión: resultados extremadamente exactos, reflejados en una apreciación precisa y una evaluación meticulosa de los choques cerrados entre los equipos; reconocimiento exhaustivo de todos los puntos relevantes entre equipos. Razonamiento / justificación: justificación extremadamente bien sustentada, evidenciada a través de explicaciones presentadas sin fallas o casi sin fallas, que son profundas, perspicaces y matizadas; identificación explícita y profunda justificación de métricas utilizadas en ponderaciones, o criterios utilizados para juzgar. Discusión: presenta comentarios sumamente astutos y perspicaces sobre el debate; sumamente eficiente, demuestra una excelente capacidad para gestionar la deliberación y (cuando es apropiado), presenta feedback constructivo a los equipos.
9	Excelente	Precisión: resultados muy exactos, reflejados en una apreciación correcta de las comparativas 'cerradas' entre los equipos; reconocimiento exhaustivo de la mayoría de comparativas necesarias entre equipos. Razonamiento / justificación: justificación muy bien sustentada, evidenciada a través de explicaciones claramente definidas que son profundas, perspicaces y matizadas; muy buenos esfuerzos para justificar métricas utilizadas en ponderaciones, o criterios utilizados para juzgar. Discusión: presenta comentarios muy perspicaces sobre el debate; consistentemente eficiente y demuestra buen juicio y efectividad para gestionar la deliberación.
8	Muy bien	Precisión: resultados precisos, reflejados a través de un juicio en gran parte correcto sobre los choques 'cercaños' entre equipos; reconocimiento detallado de la mayoría de puntos clave entre equipos. Razonamiento / justificación: justificación presentada de forma comprensible, evidenciada a través de explicaciones bien definidas que son profundas y matizadas; muy de vez en cuando se presentan presunciones menores o sesgos personales al juzgar, o una falta de claridad menor en una o varias comparativas entre equipos; las métricas utilizadas para juzgar son presentadas, pero no justificadas de forma explícita. Discusión: en su mayoría, ofrece comentarios perspicaces del debate, en gran parte eficiente, efectiva al gestionar la deliberación.

7	Bien	Precisión: resultados precisos, reflejados a través de lecturas generalmente correctas, pero potencialmente erróneas en relación a los choques 'cerrados' entre equipos; reconocimiento cuidadoso de la mayoría de comparativas necesarias entre equipos. Razonamiento / justificación: justificación generalmente bien sustentada, evidenciada a través de explicaciones bien definidas; ocasionalmente se presentan presunciones menores, sesgos personales al juzgar, o falta de claridad menor en algunos choques entre equipos; las métricas utilizadas para juzgar son presentadas, pero no justificadas. Discusión: en la generalidad, presenta comentarios relevantes sobre el debate; eficiente, pero con errores y fallas ocasionales, o problemas de priorización al gestionar la deliberación; demuestra un nivel apropiado de criterio (a veces limitado) al presentar feedback.
6	Sobre el promedio	Precisión: resultados mayoritariamente correctos, aunque puede haber errores en relación a los choques 'cerrados' entre equipos. Razonamiento / justificación: buen intento por justificar la decisión; explicaciones que demuestran cierto grado de apreciación de los choques principales y la forma en la que son resueltos; ocasionales presunciones o sesgos personales al juzgar que incurrir en fallas menores; falta de claridad en algunos puntos entre los equipos; no tanta claridad en las métricas usadas. Discusión: presenta algunos comentarios útiles sobre el debate; en cierta medida ineficiente y apenas satisfactoria gestión de la deliberación; demuestra fallas de entendimiento sobre los principales temas del debate durante el feedback.
5	Promedio	Precisión: resultados generalmente precisos, correctos en la mayoría de choques 'evidentes'; puede fallar al choques 'cerrados' entre equipos, o puede descuidar una parte significativa, pero no fundamental, del debate. Razonamiento / justificación: cierto esfuerzo por justificar la decisión; las explicaciones demuestran cierto grado de apreciación sobre los choques y temas fundamentales; regularmente con presunciones o sesgos personales al juzgar, algunos de las cuales pueden afectar la calidad de la justificación; falta de claridad respecto a comparativas específicas entre equipos. Discusión: a veces ineficiente al gestionar la deliberación; en ocasiones, presenta problemas para comprender a una o más personas del panel sin una razón clara que ocasione dicha dificultad; demuestra una falta de entendimiento significativo sobre criterios de adjudicación y dificultad para presentar feedback.

4	Debajo del Promedio	Precisión: resultados inexactos, que, sin embargo, reflejan una identificación adecuada de los choques 'evidentes'; los resultados reflejan una o varias interpretaciones incorrectas del debate; cierta falta de capacidad para identificar argumentos o respuestas importantes. Razonamiento / justificación: esfuerzos insatisfactorios por justificar la decisión; las explicaciones demuestran cierta apreciación de los principales choques y temas del debate, pero pueden no justificar los resultados presentados, frecuentes presunciones o sesgos personales al juzgar, algunos de los cuales afectan la calidad de la justificación; falta de claridad respecto a la mayoría de choques entre equipos. Discusión: incompetencia para gestionar la deliberación; tiene problemas para considerar o incluir en la discusión a todas las juezas del panel; hasta cierto punto inoportuna al presentar feedback.
3	Deficiente	Precisión: resultados inexactos que fallan al identificar correctamente uno o más choques 'evidentes'; los resultados reflejan múltiples interpretaciones erróneas del debate, algunas de las cuales pueden ser fundamentales; cierta incapacidad para seguir argumentos o respuestas importantes. Razonamiento / justificación: esfuerzos deficientes por justificar la decisión; las explicaciones demuestran una falta de apreciación de los choques y temas más importantes; frecuentes presunciones o sesgos personales al juzgar que pueden afectar los resultados de forma severa; falta de claridad respecto a la mayoría de choques entre equipos; ocasionalmente, la justificación es completamente irrelevante para entender el resultado. Discusión: incompetencia para gestionar la deliberación; tiene problemas para considerar o incluir en la discusión a todas las juezas del panel; en su mayoría inoportuna al presentar feedback.
2	Muy deficiente	Precisión: resultados significativamente inexactos que fallan completamente en identificar más de uno o más de los choques 'evidentes'; los resultados reflejan varias interpretaciones erróneas que son centrales para el debate; evidente incapacidad para seguir argumentos y respuestas importantes. Razonamiento / justificación: poco o nulo esfuerzo por justificar la decisión; las explicaciones demuestran una falta de apreciación de los choques y temas más importantes; frecuentes presunciones o sesgos personales o percepciones irrelevantes que dañan la calidad de la justificación y los resultados de forma severa; falta de claridad respecto a la mayoría de choques entre equipos; las explicaciones son irrelevantes para comprender los resultados. Discusión: gran incompetencia para gestionar la deliberación; tiene problemas para considerar o incluir en la discusión a las juezas del panel; inoportuna y hasta cierto punto contraproducente al presentar feedback.

1

Deplorable

Precisión: resultado completamente inexacto que falla totalmente al identificar los choques 'evidentes' de forma correcta; los resultados reflejan problemas de entendimiento fundamentales en relación al debate y al formato World Schools; evidente incapacidad de seguir argumentos y respuestas importantes.

Razonamiento / justificación: no hay un intento razonable de justificar la decisión; las explicaciones demuestran una falta de apreciación o una apreciación equivocada de los choques y temas principales del debate; constantemente hay presunciones o sesgos personales que dañan significativamente la calidad de la justificación y afectan seriamente los resultados; las explicaciones son irrelevantes para comprender los resultados.

Discusión: extrema incompetencia para gestionar la deliberación; tiene problemas para considerar o incluir en la discusión a las juezas del panel; inoportuna y muy contraproducente al presentar feedback.

7.6. Tabla de feedback a panelistas y trainees

Puntos	Descripción General	Comentarios Cualitativos
10	Excepcional	Precisión: resultados extremadamente exactos, reflejados en una apreciación precisa y una evaluación meticulosa de los choques 'cerrados' entre los equipos (denotadas en los puntos de oradora); reconocimiento exhaustivo de todas las interacciones clave entre equipos. Razonamiento / justificación: justificación extremadamente bien sustentada, evidenciada a través de explicaciones presentadas sin fallas o casi sin fallas, que son profundas, perspicaces y matizadas; identificación explícita y profunda justificación de métricas utilizadas en ponderaciones, o criterios utilizados para juzgar; indudablemente debe ser principal. Discusión: contribución sobresaliente a la discusión que refleja un juicio excepcional sobre lo que es relevante y útil para la misma, con una estrategia clara de priorización; participación sumamente útil, comentarios claramente analizados.
9	Excelente	Precisión: resultados muy exactos, reflejados en una apreciación correcta de las comparativas 'cerradas' entre los equipos (denotadas en los puntos de oradora); reconocimiento exhaustivo de la mayoría de comparativas necesarias entre equipos. Razonamiento / justificación: justificación muy bien sustentada, evidenciada a través de explicaciones claramente definidas que son profundas, perspicaces y matizadas; muy buenos esfuerzos para justificar métricas utilizadas en ponderaciones, o criterios utilizados para juzgar, debería ser principal. Discusión: contribuciones valiosas a la discusión que reflejan un buen juicio sobre lo que es relevante y útil para la misma; participación muy útil.
8	Muy bien	Precisión: resultados precisos, reflejados a través de un juicio en gran parte correcto sobre los choques 'cercanos' entre equipos; reconocimiento detallado de la mayoría de puntos clave entre equipos. Razonamiento / justificación: justificación presentada de forma comprensible, evidenciada a través de explicaciones bien definidas que son profundas y matizadas; muy de vez en cuando se presentan presunciones menores o sesgos personales al juzgar, o una falta de claridad menor en una o varias comparativas entre equipos; las métricas utilizadas para juzgar son presentadas, pero no justificadas de forma explícita, alto potencial para ser principal

		Discusión: contribución exhaustiva a la discusión que refleja buen juicio respecto a lo que es relevante para la misma; participación muy útil.
7	Bien	Precisión: resultados precisos, reflejados a través de lecturas generalmente correctas, pero potencialmente erróneas en relación a los choques 'cerrados' entre equipos; reconocimiento cuidadoso de la mayoría de comparativas necesarias entre equipos. Razonamiento / justificación: justificación generalmente bien sustentada, evidenciada a través de explicaciones bien definidas; ocasionalmente se presentan presunciones menores, sesgos personales al juzgar, o falta de claridad menor en algunas comparativas entre equipos; potencial de ser principal. Discusión: buenas contribuciones a la discusión que reflejan, en la generalidad, buen juicio sobre lo que es relevante y útil para la misma; participación útil, solo con menores fallas de atención o menores errores al juzgar.
6	Sobre el promedio	Precisión: resultados mayoritariamente correctos, aunque puede haber errores en relación a los choques 'cerrados' entre equipos. Razonamiento / justificación: buen intento por justificar la decisión; explicaciones que demuestran cierto grado de apreciación de los choques principales y la forma en la que son resueltos; ocasionales presunciones o sesgos personales al juzgar que incurren en fallas menores; falta de claridad en algunos puntos entre los equipos; no tanta claridad en las métricas usadas. Discusión: buena contribución a la discusión que, mayoritariamente, refleja buen juicio sobre lo que es relevante para la misma; participación útil, con algunas fallas de atención y/o al juzgar.
5	Promedio	Precisión: resultados generalmente precisos, correctos en la mayoría de choques 'evidentes'; puede fallar al choques 'cerrados' entre equipos, o puede descuidar una parte significativa, pero no fundamental, del debate. Razonamiento / justificación: cierto esfuerzo por justificar la decisión; las explicaciones demuestran cierto grado de apreciación sobre los choques y temas fundamentales; regularmente con presunciones o sesgos personales al juzgar, algunos de las cuales pueden afectar la calidad de la justificación; falta de claridad respecto a comparativas específicas entre equipos. Discusión: contribución promedio a la discusión que refleja cierto juicio sobre lo que es relevante; participación útil en la generalidad, pero puede fallar al responder cuestionamientos específicos, o puede dar respuestas muy generales y/o genéricas.

4	Debajo del Promedio	Precisión: resultados inexactos, que, sin embargo, reflejan una identificación adecuada de los choques 'evidentes'; los resultados reflejan una o varias interpretaciones incorrectas del debate; cierta falta de capacidad para identificar argumentos o respuestas importantes. Razonamiento / justificación: esfuerzos insatisfactorios por justificar la decisión; las explicaciones demuestran cierta apreciación de los principales choques y temas del debate, pero pueden no justificar los resultados presentados, frecuentes presunciones o sesgos personales al juzgar, algunos de los cuales afectan la calidad de la justificación; falta de claridad respecto a la mayoría de choques entre equipos. Discusión: contribución promedio a la discusión que, en ocasiones, puede ser irrelevante; la participación es, a veces, útil, pero generalmente falla al responder cuestionamientos específicos, presenta respuestas muy generales y/o genéricas.
3	Deficiente	Precisión: resultados inexactos que fallan al identificar correctamente uno o más choques 'evidentes'; los resultados reflejan múltiples interpretaciones erróneas del debate, algunas de las cuales pueden ser fundamentales; cierta incapacidad para seguir argumentos o respuestas importantes. Razonamiento / justificación: esfuerzos deficientes por justificar la decisión; las explicaciones demuestran una falta de apreciación de los choques y temas más importantes; frecuentes presunciones o sesgos personales al juzgar que pueden afectar los resultados de forma severa; falta de claridad respecto a la mayoría de choques entre equipos; ocasionalmente, la justificación es completamente irrelevante para entender el resultado. Discusión: la contribución a la discusión se encuentra por debajo del promedio, y refleja un entendimiento hasta cierto punto equivocado del debate; en raras ocasiones es una participación útil; los comentarios son ocasionalmente generales y poco útiles.
2	Muy deficiente	Precisión: resultados significativamente inexactos que fallan completamente en identificar más de uno o más de los choques 'evidentes'; los resultados reflejan varias interpretaciones erróneas que son centrales para el debate; evidente incapacidad para seguir argumentos y respuestas importantes. Razonamiento / justificación: poco o nulo esfuerzo por justificar la decisión; las explicaciones demuestran una falta de apreciación de los choques y temas más importantes; frecuentes presunciones o sesgos personales o percepciones irrelevantes que dañan la calidad de la justificación y los resultados de forma severa; falta de claridad respecto a la mayoría de choques entre equipos; las explicaciones son irrelevantes para comprender los resultados. Discusión: deficiente contribución a la discusión; participación poco útil; en momentos contraproducente para la discusión.

1

Deplorable

Precisión: resultado completamente inexacto que falla totalmente al identificar los choques 'evidentes' de forma correcta; los resultados reflejan problemas de entendimiento fundamentales en relación al debate y al formato World Schools; evidente incapacidad de seguir argumentos y respuestas importantes.

Razonamiento / justificación: no hay un intento razonable de justificar la decisión; las explicaciones demuestran una falta de apreciación o una apreciación equivocada de los choques y temas principales del debate; constantemente hay presunciones o sesgos personales que dañan significativamente la calidad de la justificación y afectan seriamente los resultados; las explicaciones son irrelevantes para comprender los resultados.

Discusión: contribución a la discusión muy deficiente; obstruye significativamente la deliberación; participación detrimental para el panel.

7.7. Glosario de definiciones

1st Speaker: Primera Persona Oradora

2nd Speaker: Segunda Persona Oradora

3rd Speaker: Tercera Persona Oradora

Acceso Epistémico: La capacidad de un sujeto para acceder o alcanzar el conocimiento, tanto a nivel individual como colectivo. Por ejemplo, "no hay acceso epistémico para conocer las preferencias de los votantes" significa que no podemos saber a ciencia cierta qué pasa en la mente de las personas y qué quieren individualmente.

Adjcore: Equipo de Adjudicación

Backlash: una respuesta o reacción negativa, particularmente a una acción política o social, por parte de un número significativo de personas.

Break open: categoría a la que todos los equipos del torneo son elegibles.

Break: los equipos que pueden participar en las rondas eliminatorias; también se usa a indicar el anuncio como 'llega el break' o 'el break estará a las dos'.

Call: el resultado del debate; la clasificación de los equipos en una ronda.

Carga de la prueba: la responsabilidad de un equipo de demostrar algo en el debate, que surge de la redacción de la moción o de los argumentos presentados por el equipo en cuestión.

Chair: la jueza principal que preside el debate y la discusión entre las juezas.

Chief Adjudicator (CA): Jefa del Equipo de Adjudicación.

Contrafáctico / contrafactual: la forma en que, en mociones sobre 'lamentar X', los equipos describen cómo se habría desarrollado un mundo alternativo sin X.

Counter-factual: [contrafáctico].

Delta: 'cambio comparativo' o diferencia entre dos argumentos, estados, o resultados.

Deputy Chief Adjudicator (DCA): Vicejefe del Equipo de Adjudicación.

Draw: el cuadro (comúnmente generado por Tabbycat) mostrado antes de cada ronda en el que se pueden ver cada equipo y su posición en el debate, las juezas y la sala en donde van a debatir.

Encuadre: contextualización y definición de problemas, estableciendo límites para determinar lo que será incluido y excluido.

Engagement: [involucramiento] la manera, explícita o implícita, en la que los casos y/o argumentos de un equipo responden o interactúan con los argumentos de los otros equipos.

Fiat de gobierno: en mociones políticas, debe asumirse que la política que propone Gobierno se podrá implementar en el mundo.

Fiat de oposición: si Oposición presenta una contrapropuesta, se les otorga la misma cantidad de fiat que tienen los equipos de Gobierno. Los recursos que requiere la medida de Oposición no deberían ser significativamente mayores a los que requiere la de Gobierno.

Fiat: la capacidad y poder de realizar una política.

Framing: [encuadre].

Impacto: se refiere a las consecuencias de un argumento; un impacto que puede ser exclusivo de un lado puede implicar delta.

Infoslide: [diapositiva de información] explicación del contenido de la moción, o contexto que las debatientes y juezas deben considerar en el debate.

Iron-person: si, durante cualquiera de las rondas preliminares, una oradora no puede debatir, las otras personas del equipo podrán designar a una para que haga su discurso también. Es importante aclarar que las reglas de réplicas todavía aplican (si una persona hace primer y tercer discurso, no podrá hacer réplica, una persona que haga primer y segundo discurso sí).

Link: [enlace] determina la relación entre distintas premisas; se refiere a las explicaciones causa-consecuencias en un argumento. También son conocidos como mecanismos o enlaces de mecanización.

Métrica: criterio de evaluación utilizado durante un debate para evaluar argumentos y/o definir comparativas.

Panel: el equipo de juezas que juzgan un debate. Siempre cuenta con una jueza principal, y en la generalidad con juezas panelistas y/o trainees.

Power-matching: durante las rondas preliminares de un torneo, se busca que los equipos con puntajes más cercanos se enfrenten entre sí.

Prep time o prep: [tiempo de preparación] el tiempo disponible para preparar los discursos para un debate (quince minutos).

Puntos de choque: los principales puntos de contención y controversia en el debate.

Puntos de equipo: durante rondas preliminares, los equipos reciben una cantidad de puntos de acuerdo con su posición en cada debate. Se recibe un punto por ganar y cero por perder.

Puntos de oradora: puntuación basada en la Tabla de Oradoras que recibe cada debatiente por su discurso presentado un debate de rondas eliminatorias.

Rebuttal: [refutación] construcción argumentativa de un equipo con la meta de destruir o debilitar a los argumentos de un equipo contrario.

Reply: [Réplica]

Roll: si no hay consenso entre las juezas y el resultado de la votación es distinto a la posición de la jueza principal, se dice que el panel ha hecho un 'roll' o se ha "rolleado" a la chair.

Ronda abierta: ronda preliminar en la que al final del debate los equipos conocen los resultados y reciben feedback por parte de las juezas.

Ronda cerrada: ronda preliminar en la que los resultados y el feedback no son presentados de forma inmediata a los equipos, pero se pueden consultar una vez anunciado el break.

Simetrización: se usa en relación a dos argumentos, uno en cada lado del debate. Se dice que ambos tienen impactos iguales o altamente similares y por tanto no son exclusivos de una bancada.

Speaker points / Speaks (SP): [puntos de oradora].

Split: [decisión dividida] cuando no es posible para las juezas llegar a un consenso, en el tiempo disponible, es necesario que el panel vote. Hay un Split cuando se decide por votación y el resultado final no representa la posición de todas las personas con voto del panel.

Stakeholder: actores o grupos afectados por las implicaciones del debate y/o que tienen interés en los temas del mismo.

Status quo: el existente estado de las cosas, particularmente en referencia a temas socio-políticos.

Swing: cuando un equipo que compite en el torneo no puede participar en una ronda por cualquier razón, se sustituye por un equipo swing; este no compite en el torneo, pero puede obtener puntos de equipo y oradora durante la ronda.

Tab: la clasificación de resultados del torneo usada para determinar los enfrentamientos por ronda, el break, top de personas oradoras.

Tabbycat o Calico: sistema de tabulación en el que se encuentra la información de un torneo, gestionado por el Equipo de Tabulación.

Trade-off: consiste en realizar un cálculo de costos y beneficios, a partir del cual se establece que un argumento (o lado general en el debate) genera más beneficios que perjuicios, o viceversa.

Trainee: [practicante] una jueza que, dado el resultado de su Examen de Adjudicación, puede participar en la discusión entre juezas, pero no puede votar.

Wash: [simetrización].