



LLAMADO A LA LICITACIÓN DE IDEAS PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES DE SOFTWARE 2016

Se convoca a los alumnos de las asignaturas Ingeniería de Software, Taller de Desarrollo de Software y/o Taller de Titulación, para que postulen como (pre)Empresa a la presente Licitación que tiene por objetivo el desarrollo de una aplicación como producto de software. Este proceso de licitación se regirá por las siguientes Bases Administrativas, Bases Administrativas Especiales y Bases Técnicas.

A. Bases Administrativas

1. Podrán participar (pre)Empresas que tengan máximo 5 integrantes y mínimo 4.
2. La propuesta técnica se subirá a la plataforma *Moodle* y además se entregará como un Informe en un sobre cerrado el día, hora y lugar que especifican las Bases Administrativas Especiales.
3. El contenido de la propuesta a presentar se especifica en las Bases Técnicas.
4. Cada (pre)Empresa sólo podrá hacer consultas sobre este llamado a través del Foro Licitación en *Moodle* del curso. Estas consultas se recibirán hasta el día y hora que especifican las Bases Administrativas Especiales.
5. Las respuestas a las consultas serán públicas, en la fecha especificada en las Bases Administrativas Especiales.
6. Las (pre)Empresas deberán entregar una Ficha de la Idea (una página) vía *Moodle*, en el formato que se describe en documento adjunto y en la fecha que se indica en las Bases Administrativas Especiales.
7. En el día, hora y lugar que especifican las Bases Administrativas Especiales, las (pre)Empresas dispondrán de 05 minutos para realizar la Exposición de su propuesta utilizando la técnica del *elevator pitch*, y posteriormente responder consultas ante un Jurado de Ideas que los evaluará.
8. La evaluación de cada (pre) Empresa, se calculará acorde a la siguiente fórmula:
$$\text{Puntaje} = 50\% \text{ Exposición} + 50\% \text{ Informe (incluye Ficha de la Idea)}$$

B. Bases Administrativas Especiales

1. Toda la comunicación y la entrega de documentos se realiza en *Moodle*.
2. Las consultas se recibirán hasta el día **lunes 28 de marzo** (23h55) a través del Foro Licitación en *Moodle*. Las consultas se responderán hasta el **día jueves 31 de marzo**.
3. La Ficha de la Idea deberá completarse por la pauta definida (ver Anexo A) y deberá subirse hasta el día **lunes 04 de abril** (23h55) a través de *Moodle*, con nombre: Ficha Nombre_Proyecto.
4. La propuesta técnica se deberá subir a *Moodle* antes del **jueves 07 de abril** (23h55), con nombre: Informe Nombre_Proyecto.
5. La propuesta técnica además se entregará en un sobre, el día **sábado 09 de abril a las 10:15 horas en la Casa Central (Valparaíso)**. Las (pre)Empresas dispondrán de 05 minutos para exponer la idea frente a un Jurado y aquellas que excedan los 5 minutos serán abortadas. Las consultas del Jurado son posteriores a la presentación.
6. Los postulantes deben tener presente que la **Feria de Software 2016**, se realizará el **viernes 18 de Noviembre en el Campus San Joaquín** (armado de stand es el día previo). Se espera tener los siguientes premios: "Premio Feria de Software 2016" (Casa Central y Campus Santiago, otorgado según evaluación de profesores por el trabajo anual), "Premio Innovación" (por Categoría dado por Jurado externo de la Feria) y el "Premio del Público".



C. Bases Técnicas

1. El proyecto deberá desarrollarse en un área distinta a lo tradicionalmente abordado durante su carrera debiendo tener un carácter multidisciplinario e innovador, y un impacto esperado que puede ser social, comercial, o científico entre otras opciones. Ver www.feriadesoftware.cl
2. La propuesta técnica será presentada en un Informe de hoja tamaño carta debiendo estar contenida en un **sobre rotulado** con el nombre del proyecto, escrito que debe considerar **EXPLICITAMENTE** los siguientes ítems:
 - A) Portada que incluye logos y nombres de la Universidad y Departamento; nombres de la (pre) empresa, del proyecto (breve y vendedor); nombres de integrantes del equipo con sus e-mails y celulares, identificando al jefe de proyecto, y campus de procedencia; una descripción breve del proyecto y un resumen, que sería el entregado en Ficha de la Idea);
 - B) **Identificación del Problema u Oportunidad** (2 páginas), incluye los siguientes 3 ítems a evaluar:
 - a. la oportunidad (diferencia entre la situación deseable y la actual);
 - b. su contexto (personas, grupos, sociedad, empresas o instituciones);
 - c. posibles causales del problema;
 - C) **Visualización de una Solución** (2 páginas), incluye los siguientes 3 ítems a evaluar:
 - a. breve descripción de la propuesta de solución;
 - b. visualizar las dificultades para lograr una solución y/o que sea factible en este año;
 - c. mencionar si ya tienen trabajo adelantado y/o ya cuentan con un cliente o usuario;
 - D) **Propuesta de Valor para un Segmento de Clientes** (2 páginas), incluye los siguientes 3 ítems a evaluar (ver fundamentos en <http://www.emprendedores.es/gestion/modelo-3>):
 - a. características cualitativas relevantes del segmento de clientes, usuarios y/o beneficiarios posiblemente relacionados con la solución propuesta;
 - b. antecedentes cuantitativos del segmento clientes, usuarios y/o beneficiarios;
 - c. explicar el valor que agregan al segmento de clientes, usuarios y/o beneficiarios (su "Propuesta de Valor");
 - E) **Innovación** (2 páginas), incluye 3 ítems a evaluar:
 - a. fundamentar **grado de Innovación** (en resolver el problema y/o la solución propuesta);
 - b. identificar posibles **competidores** (en Chile, Latinoamérica o el mundo);
 - c. analizar las **diferencias** de su proyecto respecto a la competencia.
 - F) En vuestro anexo I deben adjuntar copia de la presentación (son 6 ppt y en una página).
 - G) En vuestro anexo II deben incluir los currículos (una página por integrante; ver Anexo B).
 - H) En vuestro anexo III pueden extenderse sobre otros aspectos no considerados anteriormente o reforzar algún aspecto que consideren importante (una página).
3. Los 5 ítems que el Jurado considerará para evaluar las Exposiciones son:
 - Explicación del problema u oportunidad
 - Visualización de una solución
 - Características relevantes del segmento clientes, usuarios y/o beneficiarios
 - Formulación de la Propuesta de Valor
 - Fundamentación del grado de Innovación y su diferenciación de la posible competencia
4. Las ponderaciones de cada ítem se asignan usando la siguiente escala
Bueno: sin observaciones -> puntaje máximo del ítem
Con observaciones -> la mitad del puntaje máximo del ítem
Malo: no incluye, o con fuertes observaciones -> cero puntos



Importante, son fallas relevantes: una mala redacción y/o con faltas ortográficas, de puntuación o dicción, así como baja calidad técnica del contenido o no correspondiente a la temática.

COPIAR ES GRAVE (el grupo, no equipo, recibirá nota 0 automática y sanciones)

5. En la evaluación del Informe se considerarán, además de los 12 ítems descritos en B), C), D) y E), aspectos formales relacionados con la calidad del documento (ortografía, puntuación, redacción y edición), y su completitud (entre otros el resumen, currículos, y la portada); adicionalmente habrá un ítem para la Opinión General del Evaluador. Ver detalles en la Rúbrica respectiva (Anexo C).
6. En la evaluación de la Exposición se considerarán además de los 5 ítems señalados en el punto 3, las competencias comunicacionales (expresarse con claridad y lograr generar motivación hacia su proyecto; disposición y lenguaje adecuado a una buena presentación; discurso coherente y asertivo, facilidad de expresión; además de la calidad de sus ppt usando imágenes, esquemas, diagramas, fotos, etc., o sea no sólo texto), así como la capacidad de convencimiento y de respuesta del equipo ante las preguntas formuladas por el Jurado (quienes pueden proponer rechazar la Idea). Ver detalles en la Rúbrica respectiva (Anexo D). Además se sugiere revisar técnicas de Elevator Pitch y practicarlas; pueden ver casos en Youtube de ejemplos, entre muchos otros: <https://www.youtube.com/watch?v=Tna5oLRKYjM>
https://www.youtube.com/watch?v=9GCVLHHNXts&ebc=ANyPxKrSziDv6u6DC2r_xXxFG68uoDaeMTPAQR4HF_gk70KmPZZD9yRTMNvZl-dy0cUlw5akJdEYf9I_yb3c3e1DUiO1vjoaCA
7. Las ideas de proyectos pueden ser rechazadas, en cuyo caso se pedirá su reformulación o la formulación de una nueva idea. El puntaje máximo no superará en este caso, el puntaje más bajo obtenido de las ideas presentadas dentro de los plazos correspondientes.
8. El puntaje es competitivo, es decir, existe un único mejor proyecto obteniendo la nota 100, que ordena al resto.

Nota: es muy conveniente conocer previamente las Rúbricas, pues así saben con certeza los aspectos que les serán evaluados, y por consecuencia pueden orientar el trabajo a realizar.

D. Competencias a desarrollar

Desde el punto de vista académico, la experiencia a desarrollar este año (Ingeniería de Software, Taller de Desarrollo de Software, Feria de Software y otras asignaturas afines), busca fomentar a través del desarrollo de un proyecto que se inicia con esta Licitación de Ideas, las siguientes competencias del perfil de nuestros futuros ingenieros:

- Integrar, coordinar y dirigir equipos de trabajo colaborativos, aplicando conocimientos sobre gestión de recursos humanos, técnicos, económicos y de tiempo, incluyendo planificación y organización de su trabajo como así también la responsabilidad de sus resultados y la comunicación efectiva de ellos.
- Actuar con autonomía, flexibilidad, iniciativa y autoaprendizaje, al enfrentar y resolver problemáticas reales en un ambiente multidisciplinario con orientación al cliente.
- Incorporar una dinámica de actualización permanente de sus competencias técnicas y transversales, fortaleciendo su espíritu innovador y emprendedor.
- Desarrollar su quehacer con sólidos criterios que le permitan asegurar calidad desde una perspectiva sistémica e integrando conocimientos.
- Manifestar conductas y actitudes de pensamiento crítico, responsabilidad social y tolerancia, valorando principios éticos.



ANEXO A: FICHA DE LA IDEA “FERIA DE SOFTWARE 2016”

(UNA PÁGINA QUE DEBE SER LLENADA SIGUIENDO EXACTAMENTE ESTE FORMATO)

Nombre del proyecto:			
Nombre pre-empresa			
Descripción breve (140 caracteres)	Una sentencia asombrosa que explique exacta y tácticamente lo que pretenden hacer. No debe quedar dudas sobre su proyecto y sobre su cliente, usuario o beneficiario.		
Jefe de proyecto:	<Nombre>	<e-mail>	<Celular>
Equipo compuesto por:	<Nombre>	<e-mail>	<Celular>
	<Nombre>	<e-mail>	<Celular>
	<Nombre>	<e-mail>	<Celular>
	<Nombre>	<e-mail>	<Celular>
Campus:			

Resumen (5 párrafos):

En el primer párrafo se describe el problema u oportunidad, en el segundo - su solución, en el tercero - las características relevantes del segmento clientes, en el cuarto – su “Propuesta de Valor”, y en el quinto se muestra la innovación que su solución aporta.

Importante tener presente que el Jurado no leerá los Informes, sólo tendrá acceso a esta Ficha durante las exposiciones, de forma que ustedes deben ser muy asertivos en llenar esta ficha (y al momento de exponer).



ANEXO B: SUGERENCIAS PARA ELABORACIÓN DEL CURRÍCULO

Objetivo: Construir un buen Currículo, como parte de contribuir a mejorar vuestras competencias de comunicación escrita. Tener presente que ustedes son un equipo y así ello debe verse reflejado.

Si bien es cierto NO existe una opción para seguir como pauta, en general deben incorporarse los siguientes elementos. Tenga presente las consecuencias en la vida real, de no pasar a la siguiente etapa en un proceso de selección.

- 1) Siendo éste su forma de presentación, conviene que logre diferenciación. Su diseño debería verse profesional
- 2) Muchas veces es mejor construir un buen currículum resumido que uno extenso, con lo cual demuestras además capacidad de síntesis (una página en nuestro caso por integrante)
- 3) Ubique en el encabezado los datos de identificación, acompañada de una foto (que le distinga, no tipo murciélago) si ella le es exigida
 - Nombre Completo
 - Domicilio
 - Teléfonos (incluir código país y región)
 - Mail (¡utilizado!). De incluir redes sociales, tener presente que serán evaluados por observadores externos. La que más se valora en este caso es *LinkedIn*.
 - Fecha de nacimiento
 - Rut (Ojo si tiene problemas con DICOM)
 - Estado Civil (¿hijos?)
- 4) Educación (desde la más reciente):
 - Enseñanza de Colegio o Liceo (muy breve)
 - Estudios Universitarios (destacarlos, Universidad, carrera, grados, postítulos, etc.).
- 5) Experiencia (siempre con lugar y fechas) ordenada desde la última o la más importante
 - Proyectos, breve descripción y logros alcanzados (ojala cuantificables)
 - Conocimientos (bien agrupados, ej.: Sistemas Operativos, Lenguajes, Paquetes, etc.)
 - Asistencia a Congresos, Seminarios, etc. muestran preocupación de perfeccionamiento
 - Académica como prácticas y ayudantías
 - Otros estudios cursados de perfeccionamiento en los últimos años
- 6) Descripción Personal (su definición más personal, su saber ser):
 - Competencias Generales o Transversales (comunicación, gestión, responsabilidad, etc.)
 - Área de Especialidad o Interés
 - Participación en eventos con un rol importante
 - Logros, como becas y otros aspectos meritorios
 - Otras habilidades (artísticas, deportivas, de responsabilidad social, hobbies, etc.)
 - Idiomas con su nivel de manejo (ojalá acreditado)
- 7) Recomendaciones: quien, empresa/institución, cargo, mail, fono (se pide una por integrante en nuestro caso)

Como aprendizaje, aun cuando en nuestra Licitación no se requiere, es importante tener presente que en general se espera que un currículum sea acompañado por una breve y buena carta de presentación (la que se redacta escribiéndola muy relacionada con la oportunidad), y no adjuntar copias vitales (pues debe prevenirse una posible pérdida de éstas).



ANEXO C: RÚBRICA EVALUACIÓN INFORME (LICITACIÓN IDEAS)

Nombre Proyecto _____ Corrector _____ PUNTAJE ____/50

Las ponderaciones de cada ítem se asignan usando la siguiente escala (** implica doble puntaje):

Bueno: sin observaciones -> puntaje máximo del ítem

Con observaciones -> la mitad del puntaje máximo del ítem

Malo: no incluye, o con fuertes observaciones -> cero puntos

Importante, son fallas relevantes: una mala redacción y/o con faltas ortográficas, de puntuación o dicción, así como baja calidad técnica del contenido o no correspondiente a la temática.

COPIAR ES GRAVE (el grupo, no equipo, obtiene nota 0 automática y sanciones)

I. Aspectos Formales

- Propuesta técnica fue presentada en un escrito de hoja tamaño carta en un sobre rotulado. Con Portada incluye nombres de la universidad, departamento, (pre) empresa y proyecto (breve y vendedor); nombres, e-mails y celulares integrantes (identifican jefe de proyecto), y campus de procedencia. El Informe se subió en la plataforma en forma oportuna, completa y con el nombre del archivo indicado
- Satisface su descripción breve (máx.130 caracteres) y resumen del problema (5 párrafos breves)
- Adjuntan copia de la presentación (6 ppt en una página) que incluyen buenas imágenes
- Incluyen sus currículos (una página por integrante) con un diseño interesante y corporativo
- Enuncian bien en los currículos sus competencias técnicas y transversales
- Calidad del documento (ortografía, puntuación, redacción y edición)
- Entregaron su Ficha de la Idea en forma oportuna, completa y con el nombre del archivo indicado

II. Identificación del Problema u Oportunidad

- Identifican la Oportunidad (diferencia entre la situación deseable y actual) (**)
- Explican su Contexto (personas, grupos, sociedad, empresas o instituciones)
- Identifican posibles causales

III. Visualización de una primera Solución

- Realizan una breve descripción de la propuesta de Solución (**)
- Identifican las dificultades para lograr una Solución este año
- Mencionan si ya tienen trabajo adelantado y/o ya cuentan con un cliente o usuario

IV. Propuesta de Valor para un Segmento de Clientes

- Enuncian características cualitativas relevantes del segmento clientes o usuarios o beneficiarios
- Justifican sus afirmaciones con datos cuantitativos
- Fundamentan el valor que agregan al segmento clientes o usuarios o beneficiarios (Propuesta de Valor) (**)

V. Innovación

- Fundamentan su grado de Innovación (**)
- Identifican su posible competencia en Chile, Latinoamérica y el mundo
- Argumentan sobre sus características **diferenciadoras** respecto a posibles **competidores**.

VI. Opinión General del Evaluador ():** _____



ANEXO D: RÚBRICA EVALUACIÓN EXPOSICIONES (LICITACIÓN IDEAS)

Proyecto (Producto)	
Nombre Jurado	

PUNTAJE JURADO _____/12 (escalable a 50)

Las ponderaciones de cada ítem se asignan usando la siguiente escala:

Bueno: sin observaciones -> puntaje máximo del ítem

Con observaciones -> la mitad del puntaje máximo del ítem

Malo: no incluyo, o con fuertes observaciones -> cero puntos

Importante, son fallas relevantes: una mala redacción y/o con faltas ortográficas, de puntuación o dicción, así como baja calidad técnica del contenido o no correspondiente a la temática.

COPIAR ES GRAVE (el grupo, no equipo, obtiene nota 0 automática y sanciones)

Descripción	Malo	c/Obs.	Bueno
Explicación del Problema a resolver o necesidad a satisfacer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Visualización de una Solución	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Características relevantes del Segmento Clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Propuesta de Valor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundamentación del grado de Innovación (incluye diferenciación con posibles soluciones similares de la competencia)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Presentación y Defensa (expresarse con claridad, lograr generar motivación hacia su proyecto; disposición; discurso coherente y asertivo; capacidad de convencimiento, calidad de las ppt)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Comentarios (*muy útiles como retroalimentación al equipo*)

En caso que se estime pertinente, propongo RECHAZAR ESTA IDEA por la siguiente razón...