



LICITACION “ANTEPROYECTOS DE TITULACION”

Se llama a Licitación a los alumnos de la asignatura de Taller de Sistemas de Proyectos I, con el objetivo de que presenten individualmente su ANTEPROYECTO DE TITULACIÓN que pueda derivar en la generación y aprobación de su Proyecto de Título de la carrera Ingeniería de Ejecución en Sistemas Computacionales, proyecto que deberá ser diseñado durante el transcurso del próximo semestre, de acuerdo a estándares y especificaciones que serán publicadas oportunamente. Todo el proceso de licitación se regirá por las siguientes Bases Administrativas (BA), Bases Administrativas Especiales (BAE), y Bases Técnicas (BT).

A. Bases Administrativas (BA)

1. Deberán participar individualmente todos los alumnos pertenecientes al curso.
2. La propuesta técnica se entregará en un sobre cerrado el día, hora y lugar que especifican las Bases Administrativas Especiales. Además se debe enviar al mail que se indica.
3. El contenido de la propuesta a presentar se especifica en las Bases Técnicas.
4. Cada participante sólo podrá hacer consultas sobre este llamado vía correo electrónico. Estas consultas se recibirán hasta el día y hora que especifican las BAE.
5. Se deja constancia que por el mismo medio anterior, el profesor pueden agregar más información del proceso.
6. Las respuestas a las consultas estarán disponibles utilizando el mismo medio el día que especifican las Bases Administrativas Especiales.
7. El día, hora y lugar que especifican las Bases Administrativas Especiales, los participantes dispondrán de 05 minutos para realizar la Exposición de su propuesta, y posteriormente responder consultas ante el profesor que los evaluará.
8. La propuesta deberá considerar todos los ítems que se exigen, teniendo claro que no incluir algún elemento será considerado con 0 punto respectivo (en el escrito o presentación). Al respecto FORMULAR SU PROPUESTA SEGÚN LOS ASPECTOS Y EXIGENCIAS INDICADAS EN LAS BASES. VER RUBRICAS al final.
9. El puntaje obtenido por cada participante se evaluará acorde a la siguiente fórmula:

$$\text{Puntaje} = 30\% * \text{Exposición} + 70 * \text{Informe_Técnico}$$

10. El proyecto i será calificado en su MODALIDAD (o categoría) considerando la fórmula normalizada:

$$\text{Proyecto}_i = P_i / \text{MAX}(P) * 100,$$

donde P_i es Puntaje obtenido por proyecto i , de P proyectos, donde uno de ellos obtiene máximo puntaje en su categoría.



B. Bases Administrativas Especiales (BAE)

1. Las consultas se recibirán hasta el _____ (23h59) dirigidas al mail del profesor (poner en el subject: SC Licitación y nombre de su Ante-proyecto)
2. Las consultas se responderán el día _____ por mail a quienes las formularon.
3. La propuesta se entregará en un sobre cerrado *el día _____, hasta las ____ hrs. en ____* . El día previo se envía al mail del profesor.
4. *Si por razón de fuerza mayor el acceso del curso al campus o del profesor estuviera complicado, se expondrá en la próxima sesión posible.*
5. El sobre debe estar debidamente rotulado (nombre proyecto, autor, modalidad). Todas las hojas del Informe deben estar corcheteadas, tamaño carta y numeradas. En **Anexo** debe incluir **su currículum** (una página), **sus 6 ppt** (en una página y numeradas), y una posible extensión de ideas relacionadas (hasta 2 pág.). El nombre del archivo será: PROY nombre_proyecto.extension
7. Al evaluar la **Presentación y Defensa** se tendrán presente los criterios de calidad mencionados en la Rúbrica, que incluye las 6 ppt (debe usar esquemas conceptuales diagramas, fotos, etc. o sea, no sólo párrafos de texto), la habilidad comunicacional expresada por el poder de convencimiento manifestado por el expositor, y las respuestas a las preguntas formuladas.
8. Al evaluar el Informe se tendrán presente los criterios de las BT que deben responderse **EXPLICITAMENTE** según la Rúbrica, considerando además la calidad del documento que incluye ortografía y redacción, la edición del documento, el sobre, lo exigido en la **Portada** y el **Currículo** del proponente, así como la oportunidad en el envío del archivo y su nombre.
9. La **Portada** (su primera hoja) debe ser encabezada por los logos y nombres de la Universidad, Sede y Carrera; nombre del Ante-Proyecto (con una sigla breve e interesante, además su nombre extendido); nombre del proponente, su mail y celular; Modalidad, un **micro resumen** de 140 caracteres y un **Resumen** de 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 o del proceso a intervenir, en el cuarto – su “Propuesta de Valor”, y en el quinto se muestra la innovación que su solución aporta).
10. 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
COPIAR es grave (amerita nota 0 automática, y sanciones)



Bases Técnicas (BT)

- 1) Identificar el **QUÉ**, es decir la **necesidad** (el problema u oportunidad) que se espera resolver. Para ello deben claramente y siempre **EXPLICITAMENTE** (*en 3 páginas*):
 - a) explicar la necesidad (diferencia entre la situación deseable y la existente);
 - b) determinar las posibles causales que ilustran a través de un diagrama de Ishikawa;
 - c) presentar **antecedentes cuantitativos** sobre el problema (c/datos y fuentes de respaldo).

CASO MODALIDAD "MERCADO (SOCIEDAD) – PRODUCTO - PROYECTO"

- 2) Describir el contexto del **QUIÉN** (**Mercado o Sociedad** (según sea el caso) (*en 4 páginas*):
 - a) Identificar el **Segmento de Clientes**, es decir ¿para quién creamos valor?, ¿cuáles serían nuestros clientes/beneficiarios/usuarios más importantes?, ¿es mercado de masas o de nicho o segmentado, o diversificado?;
 - b) Indicar el **tamaño estimado** del **mercado** (o sector de la **sociedad**) al cuál se dirigiría la solución a la necesidad (debe citar referencias que avalen sus argumentos), las **características cuantitativas** (c/datos y fuentes de respaldo) relevantes del segmento de clientes / usuarios / beneficiarios;
 - c) Especificar la **Propuesta de Valor**, ie, ¿qué valor proporcionaremos a nuestros clientes?, ¿qué haría que potenciales clientes // beneficiarios eligieran vuestro producto/servicio?;
 - d) Representar detalladamente a sus posibles competidores (en Chile, Latinoamérica o el mundo) y vuestras ventajas competitivas respecto a ellos.

CASO MODALIDAD "ORGANIZACIÓN – PLAN – PROYECTO"

- 2) Describir el contexto del **QUIEN** (*en 4 páginas*):
 - a) Identificar y describir el **Proceso** que se interviene para mejorar, sus características actuales, y describirlo según un diagrama asociado;
 - b) Identificar los **stakeholders** representando en una tabla sus intereses y preocupaciones;
 - c) Especificar la **Propuesta de Valor** que generaría su solución del problema a la **Organización** (Empresa o Institución), señalar cómo la solución mejoraría el proceso actual, ¿qué valor proporcionaríamos a nuestros clientes/beneficiarios/usuarios?;
 - d) Representan el **Área de Negocios** donde alojará el proyecto, la Unidad Tecnológica (UT) que da el soporte al área de negocios de su Organización donde se inserta el problema; las competencias de sus integrantes; y el organigrama al que se adscribe la UT.
- 3) Visualizar el **CÓMO**, o sea el Proyecto a formular que pretende resolver el problema (*5 páginas*):
 - a) Describir los 10 **requerimientos iniciales** (basado en una encuesta o estudio preliminar que avale su determinación) incluyendo sus criterios de aceptación;
 - b) Comparar **en una matriz 3 soluciones posibles** (c/justificación) de 3 factores decisionales:
 - **Innovación** (fundamentar su grado),
 - **Beneficios** que tendría lograr dicha solución real a la problemática,
 - **Factibilidad inicial** de diseñar este año, superando las dificultades observadas;
 - c) **Describir la solución básica seleccionada** (incluir **esquemas o diagramas** preliminares del producto/servicio), **especificando las tecnologías de la carrera a utilizar**;
 - d) Respecto de vuestro proyecto real de título:
 - Identificar el objetivo general y SUS objetivos específicos (no confundir con beneficios);
 - Reconocer las **Actividades Claves** (con un calendario general de los pasos a seguir);
 - y los **Recursos Claves** a utilizar (ambos referidos al año 2016, y sin costos todavía).



RUBRICA EVALUACION ANTE-PROYECTO DE TITULACION

Id. Proyecto _____ Id. Alumno _____ Puntaje _____

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 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 (amerita nota 0 automática, y sanciones)

INFORME TÉCNICO (70%)

1) Identificación del problema (QUÉ)

- ___ Explica la necesidad (diferencia entre la situación deseable y la existente);
- ___ Determina las posibles causales que ilustran a través de un diagrama de Ishikawa;
- ___ Presenta antecedentes cuantitativos sobre el problema (c/datos y fuentes de respaldo).

2) Reconocen el Contexto (A QUIÉN)

- ___ Identifica el **Segmento de Clientes** o el Proceso (según su Modalidad de proyecto)
- ___ Indica el tamaño estimado del mercado o los stakeholders con sus intereses y preocupaciones
- ___ Especifica la **Propuesta de Valor** (**)
- ___ Representa detalladamente a sus posibles competidores o el Área de Negocios respectiva.

3) Enuncia Solución al problema (EL CÓMO)

- ___ Describe en una tabla 10 posibles **requerimientos** con sus **criterios de aceptación**
- ___ **Identifica 3 soluciones posibles** que en una matriz compara:
 - ___ **Innovación** (se aprecia **su grado** con antecedentes y/o datos) (**)
 - ___ **Beneficios** al resolverse el problema
 - ___ **Factibilidad** de diseñar la solución
 - ___ **Explicita** los diversos criterios que permiten escoger una mejor idea de solución inicial
- ___ Describe una **solución inicial**, usando esquemas o diagramas y tecnologías de la carrera a usar (**)
- ___ Formula adecuadamente **EL objetivo general y LOS objetivos específicos**
- ___ Distingue las **Actividades y los Recursos Claves** (incluyendo un plan general).

CALIDAD DEL DOCUMENTO

- ___ **Portada** (identificadores, fonos, mail, modalidad)+ Sobre + 6 ppt+ pág. c/encabezado.
- ___ **Resumen** (*abstract*) y micro resumen logra realmente abreviar el proyecto y su propuesta
- ___ **Currículo** con buen diseño y completitud (detallando competencias técnicas y transversales)

Opinión General del Evaluador (incluye redacción, ortografía y edición): (4 puntos)

EXPOSICIÓN (30%)

- ___ Identifica el Problema (el QUÉ) (**)
- ___ Reconoce el Contexto (el QUIÉN)
- ___ Presenta SU PROPUESTA DE VALOR (**) destacando la INNOVACIÓN
- ___ Describe posible Solución (el CÓMO) (**)
- ___ Enuncia los principales Requerimientos
- ___ Calidad de la Presentación y Defensa (**).

Comentarios de la presentación: _____