



LLAMADO A PRESENTAR IDEAS PARA EL PROYECTO DE TITULACION 2016

Se llama a Licitación a los alumnos de la asignatura de Taller de Sistemas de Proyectos I, con el objetivo de que presenten individualmente una Idea 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:

$$\text{Puntaje} = 50\% * \text{Exposición} + 50 * \text{Informe_Técnico}$$

B. Bases Administrativas Especiales (BAE)

1. Las consultas se recibirán hasta el ____ (23h55) dirigidas al mail _____ y se responderán el día _____. *Poner en el subject "SC Licitación"*
2. La propuesta se entregará en un sobre cerrado *el día* _____, **hasta las** ____ *hrs. en* _____.



3. El día previo debe ser enviada por mail la versión digital del Informe al profesor, usando como Identificador (nombre del Archivo) IDEA su_apellido inicial_segundo_apellido su_nombre
4. *Si por razón de fuerza mayor el acceso del curso al Campus o del profesor estuviera complicado, su escrito, presentación y defensa ocurrirá en la próxima sesión que sea posible.*

C. Bases Técnicas (BT)

1. La Idea del proyecto deberá desarrollarse en un área tradicionalmente abordada durante la carrera. La solución a una problemática puede orientarse a 2 tipos: de una Empresa (o Institución), o bien del Mercado (o Sociedad, o grupos o personas).
2. La propuesta técnica será presentada en un Informe Técnico (o Escrito) de hoja tamaño carta debiendo estar contenida en un sobre debidamente rotulado con el nombre del autor y su proyecto y debe considerar:

I) Portada (sólo primera página) que incluye nombres de la Universidad, Sede, Carrera, Proyecto (incluye sigla breve y vendedora que lo identifique), del participante que lo desarrolla con su e-mail y celular, una descripción breve (máx.140 caracteres) y un Resumen que se escribe en 5 párrafos como se indicará (*).

Cada uno de los siguientes Ítems deben ser incluidos explícitamente en el Informe.

II. Identificación del problema u oportunidad (2 páginas), incluye los siguientes 3 ítems a evaluar:

- a. la oportunidad (diferencia entre la situación deseable y la existente);
- b. su contexto (personas, grupos, sociedad, empresas o instituciones);
- c. posibles causales del problema;

III. Visualización de una solución (2 páginas), incluye los siguientes 3 ítems a evaluar:

- a. breve descripción de la propuesta de solución considerando su aspecto disciplinar;
- b. visualizar las dificultades para DISEÑAR una solución que sea factible este año;
- c. mencionar si ya tienen trabajo adelantado y/o ya cuenta con un cliente o usuario;

IV. 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 a la oportunidad;
- b. antecedentes cuantitativos del segmento clientes, usuarios y/o beneficiarios;
- c. explicar el valor que agregan al segmento de clientes (su "Propuesta de Valor");

V. Innovación (2 páginas), incluye 3 ítems a evaluar:

- a. fundamentar su grado de Innovación (en resolver el problema y/o la solución propuesta o en mejorar un proceso existente);
- b. identificar posibles **competidores** (en Chile, Latinoamérica o el mundo);
- c. analizar las **diferencias** de su proyecto respecto a la competencia (o los cambios al proceso actual).

VI. Anexos:

- a) En vuestro anexo 1 debe adjuntar copia de la presentación (son 6 ppt y en una página).
- b) En vuestro anexo 2 debe incluir su currículos (una página; ver anexo A).
- c) En vuestro anexo 3 puede extenderse sobre otros aspectos no considerados anteriormente o reforzar algún aspecto que Uds. consideren (máximo 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 incluyo, o con fuertes observaciones -> cero puntos
5. En la evaluación del Informe se considerarán además de los 12 ítems descritos, aspectos formales relacionados con la calidad del documento (ortografía, puntuación, redacción y edición), y su completitud (entre otros, resumen, currículo, y la Portada). Habrá un ítem para la Opinión General del Evaluador. Ver detalles en la Rúbrica respectiva (Anexo B).
6. En la evaluación de la Exposición se considerarán además de los 5 ítems señalados, 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 ante las preguntas formuladas. Ver detalles en la Rúbrica respectiva (Anexo C).
7. Las ideas de proyectos pueden ser rechazadas, en cuyo caso se pedirá su reformulación o la formulación de un nuevo proyecto. El puntaje máximo no superará en este caso el peor puntaje de idea presentada 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.

(*): El **Resumen se escribirá en 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.

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.



ANEXO A: 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 currículo 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 56) y Mail (¡qué usa!)
 - Su dirección *LinkedIn*... Cuidado si desea mencionar otras redes sociales.
 - 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 currículo 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 B: RÚBRICA EVALUACIÓN INFORME (LICITACIÓN IDEAS)

Nombre Proyecto _____ Corrector _____ PUNTAJE ESCRITO _____/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 incluyo, o con fuertes observaciones -> cero puntos

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

COPIAR ES GRAVE (nota 0 automática y sanciones)

I. Aspectos formales

- Propuesta técnica fue presentada en un escrito de hoja tamaño carta en un sobre rotulado. Portada incluye nombres Universidad, Carrera, Proyecto (siglas vendedoras, proponente, e-mails y celular). Además el Informe se envió en forma oportuna, completa y con su identificador.
- Satisface su descripción breve (máx.140 caracteres) y resumen en Portada
- Adjunta copia de la presentación (6 ppt en una página) que incluyen buenas imágenes
- Incluye sus currículos (una página) con un diseño interesante
- Enuncia bien en los currículos sus competencias técnicas y transversales
- Calidad del documento, expresada en ortografía, puntuación, redacción y edición (**)

II. Identificación del problema u oportunidad

- Identifica la Oportunidad (diferencia entre la situación deseable y existente) (**)
- Explican su contexto (personas, grupos, sociedad, empresas o instituciones)
- Identifica posibles causales

III. Visualización de una primera solución

- Realiza una breve descripción de la propuesta de solución considerando aspecto disciplinar (**)
- Identifica las dificultades para lograr una solución este año
- Menciona si ya tienen trabajo adelantado y/o ya cuentan con un cliente o usuario

IV. Propuesta de Valor para un Segmento de Clientes.

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

V. Innovación

- Fundamenta su grado de Innovación (**)
- Identifica su posible competencia en Chile, Latinoamérica y el mundo
- Argumenta sus características **diferenciadoras** respecto a posibles competidores o del proceso.

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



ANEXO C: Rúbrica Evaluación Exposiciones (Licitación ideas)

Proyecto	
Evaluador	

PUNTAJE EXPOSICIÓN ____/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 (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 posible competencia y/o al proceso actual)	<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 a los estudiantes)

(en caso de ..) **PROPONGO RECHAZAR ESTA IDEA POR LA SIGUIENTE RAZON...**
