

LLAMADO A LA LICITACIÓN DE IDEAS (Y SU POSTERIOR IMPLEMENTACIÓN) PARA EL DESARROLLO DE APLICACIONES FERIA DE SOFTWARE 2016

Se convoca a los alumnos de la Universidad Técnica Federico Santa María para que postulen como equipos a la presente Licitación que tiene por objetivo el desarrollo de una aplicación TI, la cual deberá ser presentada en el evento Feria de Software 2016 en la nueva Categoría Invitados. Este proceso de licitación se regirá por las siguientes Bases Administrativas, Bases Administrativas Especiales y Bases Técnicas.

A. Bases Administrativas

1. Podrán participar Equipos que tengan máximo 5 integrantes y mínimo 3, de los cuales al menos el 50% debe ser alumno de pregrado de la UTFSM de cualquiera de sus sedes o campus, pudiendo ser los otros integrantes alumnos de post grado o de otras universidades, pero quedando establecido que la propuesta es de los alumnos de pre-grado UTFSM.
2. No se pueden presentar productos que ya hayan participado en alguna Feria de Software pasada.
3. La propuesta técnica se enviará al mail feria@inf.utfsm.cl. El contenido de la propuesta a presentar se especifica en las Bases Técnicas.
4. Cada Equipo sólo podrá hacer consultas sobre este llamado a través del mail feria@inf.utfsm.cl. 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. En el día, hora y lugar que especifican las Bases Administrativas Especiales, los Equipos deberán enviar un informe y subir un video de a lo más de 5 minutos utilizando la técnica del *elevator pitch*.
7. La evaluación de cada Equipo, se calculará acorde a la siguiente fórmula:

$$\text{Puntaje} = 50\% \text{ video} + 50\% \text{ Informe}$$

B. Bases Administrativas Especiales

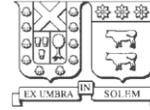
1. Toda la comunicación y la entrega de documentos se realiza vía mail feria@inf.utfsm.cl.
2. Las consultas se recibirán hasta el día Lunes 1 de Agosto (23h55) a través del mail. Las consultas se responderán hasta el día Miércoles 3 de Agosto.
3. La propuesta técnica se deberá enviar al mail hasta el Lunes 08 de Agosto (23h55), la cual debe constar de un informe escrito y un link al video en Youtube.
4. Los postulantes deben tener presente que si su idea es seleccionada, deberán el jueves 27 de Octubre exponer su producto ya implementado. Quienes resulten finalmente seleccionados, participarán en la **Feria de Software 2016, que se realizará el viernes 18 de Noviembre en el Campus San Joaquín** (armado de stand es el día previo). Podrán postular al premio proyecto más innovador (según un jurado externo) y al proyecto más popular (según el público asistente)

C. Bases Técnicas

1. El proyecto deberá desarrollarse en un área TI asociada al desarrollo de software 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 con el nombre del proyecto, escrito que debe considerar EXPLICITAMENTE los siguientes ítems:



- A) Portada que incluye nombre del proyecto (breve); nombres de integrantes del equipo, identificando al jefe de proyecto, con sus e-mails, celulares, carrera, y campus o sede de procedencia (en el caso de alumnos de post grado o de otras Universidades se debe agregar este campo); y un resumen que incluye el objetivo del proyecto.
- B) **Identificación del Problema u Oportunidad** (2 páginas), incluye los siguientes 3 ítems a evaluar:
- la oportunidad (diferencia entre la situación deseable y la actual);
 - su contexto (personas, grupos, sociedad, empresas o instituciones);
 - posibles causales del problema;
- C) **Visualización de una Solución** (2 páginas), incluye los siguientes 3 ítems a evaluar:
- breve descripción de la propuesta de solución;
 - visualizar las dificultades para lograr una solución y/o que sea factible en este año;
 - 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>):
- características cualitativas relevantes del segmento de clientes, usuarios y/o beneficiarios posiblemente relacionados con la solución propuesta;
 - antecedentes cuantitativos del segmento clientes, usuarios y/o beneficiarios;
 - 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:
- fundamentar **grado de Innovación** (en resolver el problema y/o la solución);
 - identificar posibles **competidores** (en Chile, Latinoamérica o el mundo);
 - analizar las **diferencias** de su proyecto respecto a la competencia.
- F) En vuestro anexo I deben incluir los currículos (una página por integrante).
- G) En vuestro anexo II 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 el video 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
- 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.
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 más adelante.
6. En la evaluación del video 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; uso del tiempo (máximo 5 minutos), además de la calidad de sus imágenes, esquemas, diagramas, fotos, etc. Ver detalles en la Rúbrica respectiva.



RÚBRICA EVALUACIÓN INFORME (LICITACIÓN IDEAS)

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

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, y proyecto (breve y vendedor); nombres, e-mails y celulares integrantes (identifican jefe de proyecto), y carrera-campus/sede de procedencia. El Informe se recibió de forma oportuna, completo.
- Satisface resumen del proyecto (objetivo)
- Incluyen sus currículos (una página por integrante) con un diseño interesante
- Calidad del documento (ortografía, puntuación, redacción y edición)
- Entregaron link a video

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: _____



RÚBRICA EVALUACIÓN VIDEO (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 incluye, o con fuertes observaciones -> cero puntos*

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 general del video	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Comentarios
