

NOTA
20

Rúbrica de Evaluación de Proyecto Integrador en Innovación Tecnológica

Competencia	Descripción de la Competencia	Eje	Elemento del Índice	Desaprobado (0-10)	Aprobado (11-13)	Meritorio (14-16)	Sobresaliente (17-18)	Sobresaliente Cum Laude (19-20)	Nota
Detalle y Relevancia del Problema	La descripción del problema debe incluir datos y cifras que destaquen su importancia social o económica. Debe identificar explícitamente el proceso actual que genera fricción.	Conocimiento del Negocio (Necesidad)	1.1 Problemática	El problema es trivial o no está claramente definido. No hay datos ni cifras que respalden su importancia.	El problema está identificado con algunos datos, pero falta mayor detalle o relevancia.	El problema está bien definido con datos claros que demuestran su relevancia.	El problema está exhaustivamente definido, con datos y cifras detalladas que resaltan su importancia crítica.	El problema está presentado con una profundidad excepcional y datos impactantes que demuestran su urgencia crítica.	5
Especificidad y Profundidad de la Necesidad	La necesidad debe estar enfocada en una población específica, con un insight profundo que incluya observaciones detalladas sobre la persona.	Conocimiento del Negocio (Necesidad)	1.2 Necesidad	La necesidad es genérica y superficial, sin un enfoque claro en una población específica o insights relevantes.	La necesidad se centra en una población específica, pero los insights podrían ser más profundos.	La necesidad está bien definida y centrada con insights claros y detallados.	La necesidad está excepcionalmente bien articulada con insights profundos y específicos.	La descripción de la necesidad es sobresaliente, con insights extremadamente detallados y profundos.	
Alineación y Respuesta al Insight	La propuesta de valor debe responder específicamente al insight, y debe justificar por qué cada elemento es relevante para el usuario.	Conocimiento del Negocio (Necesidad)	1.3 Propuesta de Valor	La propuesta no alinea o responde al insight, centrada más en las características que en los beneficios reales.	La propuesta responde al insight pero algunos elementos no están claramente justificados.	La propuesta está bien alineada con el insight, cada elemento está justificado.	La propuesta responde excepcionalmente bien al insight, con justificaciones claras para cada elemento.	Cada aspecto de la propuesta es excepcionalmente relevante y profundamente justificado, mostrando una alineación perfecta.	
Sustento y Proyección del Modelo de Negocio	El modelo de negocio debe estar justificado en cada aspecto, mostrando cómo la solución puede escalar de adoptadores iniciales a un público más masivo.	Conocimiento de Gestión (Viabilidad)	1.4 Modelo de Negocio	Falta justificación en elementos claves del modelo de negocio y no hay claridad sobre cómo puede escalar.	Algunos elementos del modelo de negocio están justificados; la proyección hacia un público más masivo es vaga.	La mayoría de los elementos del modelo de negocio están bien justificados; se muestra cómo puede escalar.	Todos los elementos del modelo de negocio están completamente justificados con una clara proyección de escala.	La justificación del modelo de negocio es excepcional, sobre todo existe elementos cuantitativos para estimar una demanda y los diferenciales de la propuesta de valor en el mercado.	5
Rigor en el Estado del Arte	Debe incluir investigaciones relevantes y recientes de revistas de alto impacto que evidencien un conocimiento profundo del tema tratado.	Capacidad de Aprendizaje	2.1 Estado del arte	La investigación es escasa o irrelevante, sin citas de estudios actuales o de alto impacto.	Se incluyen algunas investigaciones relevantes, pero no todas son de revistas Q2/Q3.	Incluye investigaciones de revistas Q2/Q3, bien integradas al argumento del diseño.	Investigaciones exhaustivas y altamente relevantes de revistas Q1/Q2 perfectamente integradas.	Análisis excepcionalmente profundo con múltiples fuentes de revistas Q1/Q2 que soportan de manera comprensiva el diseño de la solución.	5
Comparación y Benchmarking	Debe comparar soluciones existentes en el mercado. Debe analizar no solo la experiencia visible, sino también el modelo de datos, arquitectura y lógica de decisión detrás de cada solución.	Capacidad de Aprendizaje	2.1.2 Benchmark de soluciones	No realiza comparaciones o son irrelevantes.	Realiza algunas comparaciones, pero no todas son relevantes.	Realiza comparaciones adecuadas y relevantes.	Realiza múltiples comparaciones relevantes que destacan las ventajas.	Realiza comparaciones exhaustivas y altamente relevantes.	
Diseño Funcional de la Experiencia	El diseño funcional debe describir claramente cómo es la experiencia futura propuesta, detallando: momentos clave del journey, qué partes son humanas, qué partes son sistémicas y cómo interactúan entre sí. Debe caracterizar la lógica de decisión (reglas, IA, automatización) sin asumir que todo es automático.	Conocimiento Técnico (Factibilidad)	2.2.1 Diseño funcional	El diseño es genérico y no aborda detalles específicos.	Presenta algunos casos relevantes pero necesita mayor especificidad.	Incluye múltiples casos de uso relevantes bien detallados.	El diseño es altamente específico y detallado.	El diseño justifica claramente las posibles rutas de crecimiento de la solución.	5
Arquitectura Evolutiva	La arquitectura debe describir los componentes principales del sistema. Debe permitir evolución, escalabilidad y adaptación a nuevas hipótesis de negocio. Debe justificar por qué la arquitectura elegida es flexible y qué decisiones podrían cambiar en el tiempo.	Conocimiento Técnico (Factibilidad)	2.2.2 Arquitectura y Modelo de Despliegue	El modelo es genérico y no aborda concurrencia ni seguridad.	Aborda la concurrencia o seguridad pero sin un costeo detallado.	Responde adecuadamente a las necesidades con un esbozo de costeo.	Muestra un diseño detallado con un costeo claro.	Diseño excepcional que supera los estándares de concurrencia y seguridad.	
Estrategia y Gobierno de Datos	La solución debe explicar qué datos necesita, de dónde provienen, cómo se obtienen, cómo se transforman y cómo se protegen. Debe considerar calidad, sesgo, privacidad y sostenibilidad del uso de datos.	Conocimiento Técnico (Factibilidad)	2.2.3 Estrategia de Datos	Conocimiento Técnico (Factibilidad)	2.2.3 Estrategia de Datos	No identifica fuentes ni viabilidad de datos.	Menciona fuentes de datos sin análisis de calidad o disponibilidad real.	Identifica fuentes, transformaciones básicas y riesgos generales.	
Metodología de Validación	La metodología debe ser clara y replicable. Debe incluir al menos dos iteraciones de prototipo: uno para validar experiencia y otro para validar viabilidad técnica o económica.	Capacidad de Aprendizaje	3.1 Metodología	No se puede replicar la metodología realizada.	Las muestras utilizadas son suficientes para evitar opiniones sesgadas.	Se realizó una demostración práctica del producto, no solo una exposición.	Se muestran las particularidades vividas durante la ejecución real del producto.	Existe evidencia detallada de todas las actividades realizadas durante la validación.	
Análisis de Experimentos	Evaluación de cómo los experimentos con el MVP identifican oportunidades de mejora o fortalezas, y su relevancia para los insights del proyecto más allá de lo estético o temas genéricos. Debe diferenciar aprendizajes de experiencia (uso, comprensión), técnicos (funcionamiento) y económicos (disposición a pagar o ahorro).	Conocimiento del Negocio (Necesidad)	3.2 y 3.3 Experimentos	No llegan a identificar oportunidades de mejoras o fortalezas.	Se identifican oportunidades y fortalezas pero solo a nivel de pantallas, funcionalidades genéricas o validaciones simples.	Se han identificado mejoras que tangencialmente podrían estar relacionadas a los insights más allá de lo estético o temas genéricos.	Se han identificado mejoras directamente relacionadas a los insights más allá de lo estético o temas genéricos.	Adicionalmente se comprende el razonamiento detrás de cada insight	
Comparación con la Competencia	Debe comparar el MVP con soluciones existentes. Debe demostrar ventaja competitiva en experiencia, arquitectura o modelo económico.	Conocimiento del Negocio (Necesidad)	3.3.3 Comparación	No hay comparación con la competencia o es inadecuada, sin criterios claros de comparación.	Comparación básica con algunos criterios pero falta detalle en las fortalezas y debilidades del MVP.	Comparación detallada con criterios claros que muestra ventajas y desventajas significativas del MVP.	Se tiene una solución superior a la competencia	Se comprende hacia donde puede seguir mejorando la solución	

Competencia	Descripción de la Competencia	Eje	Elemento del Índice	Desaprobado (0-10)	Aprobado (11-13)	Meritorio (14-16)	Sobresaliente (17-18)	Sobresaliente Cum Laude (19-20)	Nota
Claridad de Objetivos	Los objetivos deben ser claros y establecer las hipótesis que se validarán a lo largo del proyecto.	Conocimiento de Gestión (Viabilidad)	4.1 Objetivos del proyecto	Objetivos vagos o no alineados con hipótesis clave.	Objetivos adecuados pero podrían ser más claros.	Objetivos claros y alineados con las hipótesis del proyecto.	Objetivos excepcionalmente claros y bien definidos.	Objetivos perfectamente formulados y alineados con visiones estratégicas	
Detalle del Alcance	El alcance del proyecto debe estar bien definido para entender qué está incluido y qué no.	Conocimiento de Gestión (Viabilidad)	4.2 Alcance del proyecto	El alcance es confuso o no establece límites claros, lo que podría llevar a desviaciones del proyecto.	El alcance está definido pero falta detalle en algunos aspectos clave.	El alcance está claramente definido, con todos los entregables y limitaciones bien establecidos.	El alcance está detalladamente definido y excepcionalmente bien delimitado para evitar cualquier ambigüedad.	Alcance meticulosamente detallado que incluye todas las facetas del proyecto, con excepcional claridad y previsión para prevenir desviaciones.	
Gestión de Roadmap y Riesgos	La gestión de riesgos debe estar integrada con el cronograma, mostrando cómo la solución crece y cómo se manejan los riesgos ante la incertidumbre.	Conocimiento de Gestión (Viabilidad)	4.3 Roadmap y lista de riesgos	No identifica riesgos ni muestra un roadmap claro.	Identifica algunos riesgos con un roadmap inicial.	Roadmap se ve alineado a una estrategia de gestión de riesgos	Roadmap y riesgos alineados con un plan de gestión de riesgos con oportunidades	Excelente integración del manejo de roadmap con estrategias de riesgos proactivas.	
Definición de Roles y Responsabilidades	Roles y responsabilidades de cada miembro del equipo deben estar claramente definidos para asegurar la contribución efectiva al proyecto.	Conocimiento de Gestión (Viabilidad)	4.4 Roles y responsabilidades	Los roles son ambiguos o no están asignados, lo que podría resultar en conflictos o ineficiencias.	Los roles están definidos, pero algunos podrían estar más detallados para evitar superposiciones.	Cada rol y su responsabilidad están claramente definidos	Los roles y responsabilidades están detallados y se asegura una cobertura de todas las posiciones del proyecto	Roles y responsabilidades incluyen expectativas de rendimiento y mecanismos de accountability para cada miembro del equipo.	
Métricas de Gestión del Proyecto	Debe incluir indicadores de desempeño y avance. Debe incluir métricas de experiencia (adopción, fricción), métricas técnicas (precisión, latencia, estabilidad) y métricas económicas (CAC, ROI, costo por usuario).	Conocimiento de Gestión (Viabilidad)	4.5 Indicadores de gestión	Falta de indicadores claros; no hay mediciones del progreso, desempeño, flujo o clima del equipo.	Indicadores presentes pero solo cubren una de las tres categorías requeridas (desempeño, flujo o clima del equipo).	Indicadores cubren al menos dos de las tres categorías (desempeño, flujo y clima del equipo) y están completamente alineados con los objetivos del proyecto.	Indicadores cubren todas las categorías (desempeño, flujo y clima del equipo) y están completamente alineados con los objetivos del proyecto.	Indicadores excepcionales que no solo cubren todas las categorías sino que también permiten anticipar y entender las causas de los problemas del proyecto.	
Costos del Proyecto (CAPEX)	Estima costo de construir/implementar: RRHH, nube, licencias, datos, integración, pruebas. Supuestos y criterios claros.	Conocimiento de Gestión (Viabilidad)	4.6 Recursos económicos	Sin estimación o inconsistente.	Estimación básica sin sustento.	Rubros principales identificados y razonables.	Desglose detallado + supuestos técnicos (infra, datos, QA).	Escenarios (optimista/conservador) + sensibilidad + coherencia con arquitectura.	
Flujo de Caja e Indicadores (Valor/ROI)	Modela flujo de caja: ingresos/ahorros. Calcula indicadores: ROI, VAN, TIR o Payback. Sostenibilidad del valor.	Conocimiento de Gestión (Viabilidad)	4.6 Recursos económicos	No hay flujo ni indicadores.	Flujo simple sin rentabilidad clara.	Flujo con retorno básico (payback/ROI simple).	Flujo + indicadores completos (ROI/VAN/TIR/Payback) alineados al caso.	Sensibilidad + escenarios de escala + riesgos económicos justificando inversión.	
Conclusiones	Evaluación de la capacidad de generar aprendizajes relevantes a partir del proyecto. Debe evaluar capacidad de aprendizaje. Debe explicar cómo evolucionó la solución desde la hipótesis inicial hasta la versión final validada.	Capacidad de Aprendizaje	5. Conclusiones	Conclusiones pobres o no relacionadas con el aprendizaje.	Conclusiones básicas con algunos aprendizajes.	Conclusiones bien fundamentadas con aprendizajes claros.	Conclusiones muy detalladas con aprendizajes significativos.	Conclusiones excepcionales que demuestran aprendizaje crítico y profundo.	