

INFORME DE DISCOVERY · VERSIÓN COMPLETA

Informe de Discovery

Fase 1 · V1.0

Cliente: Banco Interamericano de Desarrollo · Dirección de Integración, El Salvador

Preparado por: Continuum · **Programa:** ES-L1175

Siete sesiones, 60 estudiantes y cuatro perfiles socioterritoriales — y cómo el campo corrigió el diagnóstico de partida.

AGOSTO 2026



Executive brief

La relación de los estudiantes del Proceso Formativo con la información no es uniforme. En un extremo hay quienes comparan salarios en LinkedIn y consultan a ChatGPT qué carreras resisten la automatización; en el otro, grupos —sobre todo rurales— donde apenas circula material para imaginar opciones. Pero el campo mostró que ambos extremos convergen en el mismo punto: **se decide sin conocer la carrera en sí** — el objeto mismo de la decisión: su pensum, sus materias, su duración, su exigencia, la experiencia de cursarla. Donde la búsqueda no existe, el menú de opciones educativas lo arma el entorno inmediato — el taller del papá, la prima enfermera, lo que muestran las series. Y donde sí existe, opera con dos límites consistentes: **confirma** (se investiga la carrera que ya se traía, no el espacio de alternativas) y **se queda en la superficie** — busca salario, demanda o dónde estudiar, pero rara vez entra al contenido de la carrera: pensum, materias, experiencia real de cursar. Por eso no hay contradicción entre los estudiantes que investigan activamente y los que deciden casi en el vacío: ambos convergen en un dato rotundo de la investigación de campo — en la Universidad Don Bosco, **14 de 20 becarios se inscribieron sin haber visto nunca el pensum de su carrera**. Son el mismo fenómeno, visto de dos lados.

La carrera sobre la que se busca salió de un menú acotado de carreras que armó su entorno cercano. La vocación —que en este público pesa mucho más que el cálculo económico— es potente, pero opera sobre ese menú; y el menú acota no solo las carreras que se consideran, sino el futuro que el estudiante se permite imaginar. El costo aparece tarde, cuando cambiar ya es caro: materias inesperadas, exigencias no dimensionadas, confusión en la duración de las carreras, y una experiencia universitaria que no anticipaban. Una parte de la deserción del programa nace exactamente ahí — no de falta de motivación ni de capacidad, sino de haber elegido a ciegas.

La decisión a ciegas no es, desde luego, el único factor de deserción: las realidades locales y territoriales, la economía del hogar y la presión familiar seguirán operando fuera del alcance de esta o de cualquier plataforma, y este informe no pretende lo contrario. Pero hay un eslabón que sí lo es: **el momento de búsqueda**. Para quienes ya buscan, el desafío es redirigir la búsqueda — que expanda en vez de confirmar, y

que entre al contenido de la carrera en vez de quedarse en la superficie. Para quienes no buscan, el desafío es previo: poner por primera vez un abanico amplio de opciones al alcance, con activación acompañada. Intervenir ese momento — con información que hoy no llega a él — es la oportunidad precisa de esta fase.

De ahí salen las cinco definiciones estratégicas que enmarcan el diseño: un recorrido en cuatro módulos (Inspírate, Prepárate, Explora, Decide) ordenado bajo la lógica *exponer primero, decidir después*; Explora — el catálogo enriquecido de carreras y universidades — como corazón del MVP; orientación conversacional al cierre en lugar de un test vocacional de entrada; una plataforma única integrada a la infraestructura de la DI; y el acompañamiento humano como capa complementaria, nunca sustituida.

El desafío principal no es tecnológico sino de contenido y difusión. El valor de la plataforma vive en información propia, local y actualizada —pensum, experiencia real, datos laborales— que herramientas genéricas como ChatGPT no pueden ofrecer; sostener esa ventaja exige un modelo de producción y mantenimiento a prueba de competidores, y hoy esa función no tiene dueño institucional definido. A esto se suma un desafío de alcance: el público objetivo tiene acceso digital desigual, y llegar a él requiere una estrategia de difusión que combine lo digital con activación acompañada en terreno.

No prometemos que todos elijan bien ni que la deserción desaparezca. Prometemos que el menú sobre el que se elige deje de ser el que armó el azar del entorno, y que elegir a ciegas deje de ser el punto de partida. **La beca amplió el acceso; la plataforma existe para ampliar el horizonte sobre el que ese acceso se ejerce.**



Metodología y trabajo de campo

Siete sesiones, 60 estudiantes, cuatro perfiles socioterritoriales — y una decisión de método que cambió el resultado: incorporar becarios activos en retrospectiva.

El trabajo combinó grupos focales con estudiantes de educación media en colegios de distintos perfiles socioterritoriales, sesiones retrospectivas con becarios que ya cursan educación superior, y conversaciones con actores institucionales de la Dirección de Integración, universidades con convenio y el equipo técnico de la plataforma institucional. Se trabajó con participación voluntaria, anonimato y consentimiento de grabación.

1.1 Sesiones con estudiantes y becarios

GRUPO	MUESTRA	PERFIL	FOCO DEL HALLAZGO
Instituto Nacional de Tonacatepeque (INTO) — Grupo 1	6	Bachiller, urbano	Intereses dispersos; datos salariales poco confiables; peso familiar y económico.
Instituto Nacional de Tonacatepeque (INTO) — Grupo 2	6	Bachiller, técnico	Más cohesionado y mejor informado; ansiedad explícita por reemplazo con IA.
Instituto Nacional de la Colonia Ciudad Obrera (INCOA)	8	Bachiller, urbano	Descubrimiento vía series/ferias/LinkedIn; miedo a equivocarse; pide información práctica.
Instituto Nacional de San Miguel Tepezontes (INSAMT)	6	Bachiller, urbano	Fuerte inclinación a tecnología; aspiración a trabajo remoto o migración.
Complejo Educativo Marcos Gómez Núñez	6	Bachiller, rural	Bajo acceso; universidad más cercana a 1 h y solo de salud; expectativa salarial ~US\$500–600.
U. Don Bosco	20	Becarios activos	Retrospectiva: 14 de 20 nunca vieron el pensum antes de inscribirse; sorpresas al entrar.
U. Evangélica	8	Becarios activos	Brecha entre vocación y carga real de la carrera (caso fuerte en Medicina).
Total	60	7 sesiones	Cobertura urbana, técnica, rural y de becarios activos (retrospectiva).

1.2 Actores institucionales

ACTOR	APORTE PRINCIPAL AL ANÁLISIS
Equipo de Tecnología DI	Infraestructura existente, escala operativa y activos reutilizables.
Especialistas DI	Operación del Proceso Formativo; acompañamiento relacional; alternativas no universitarias.
Vice-Rectoría U. Evangélica	Validación del problema; contexto CAT; brechas de información antes de elegir.
Dirección del programa	Definiciones estratégicas y transversales de producto: estructura de módulos, prioridades del MVP, criterios del cierre reflexivo.

La matriz de trazabilidad que vincula cada hallazgo con las sesiones donde apareció se presenta en el **Anexo B**.

ALCANCE DE ESTE INFORME

Este documento reporta hallazgos de investigación y las definiciones estratégicas que se derivan de ellos. No incluye la arquitectura de información final ni la especificación de requerimientos funcionales, que se documentan por separado. Tampoco constituye una muestra estadísticamente representativa: los grupos focales entregan señales cualitativas ricas, cuyos límites se detallan en §10.

2

Cómo cambió el diagnóstico

El campo no confirmó las hipótesis de partida: las desplazó. Un discovery vale por lo que corrige, no por lo que confirma. El proyecto partió con cinco hipótesis sobre el problema; el campo validó su núcleo, pero desplazó el énfasis en formas que

cambian decisiones de diseño concretas. Esta sección deja ese movimiento a la vista antes de entrar al análisis.

HIPÓTESIS INICIAL	QUÉ MOSTRÓ EL CAMPO	ESTADO
Descubrimiento — no conocen la amplitud de opciones	Confirmada, pero con mecanismo: el mapa mental se limita al entorno cercano y la búsqueda propia lo refuerza en lugar de ampliarlo. No conocen variantes afines a su propio interés (quien quiere mecánica automotriz no ha oído de mecánica aeronáutica o industrial).	Confirmada, con mecanismo nuevo
Creencias erróneas sobre las carreras	La brecha no es solo sobre la carrera sino sobre la experiencia completa: pensum, duración, ciclos, exigencia, vida universitaria. "Claridad de etiqueta, ceguera de contenido".	Confirmada y ampliada
Autoeficacia — dudan de su capacidad	Apareció ("¿la universidad es para mí?"), pero subordinada a la empleabilidad; más marcada en contexto rural, donde se expresa como techo aspiracional.	Confirmada con matiz
Fricción administrativa	Postulación con información cambiante, trámites poco claros, voluntariado mal coordinado, espera larga hasta diciembre.	Confirmada
Rutas desconocidas	No distinguen técnico, licenciatura y profesorado; confunden vías (una opción técnica imaginada como carrera de cinco años).	Confirmada

Más importante que las confirmaciones son las **cuatro señales que las hipótesis no contemplaban**:

La búsqueda existe — pero es heterogénea, confirmatoria y superficial. El diagnóstico inicial asumía escasez de búsqueda. El campo mostró algo más matizado: la búsqueda existe en grados muy distintos según territorio y capital informacional de partida — desde estudiantes que comparan salarios en LinkedIn hasta grupos rurales donde apenas circula material para imaginar. Y donde existe, tiene dos límites consistentes: investiga *la carrera que ya se trae* (confirma) e investiga *alrededor* de ella — salario, demanda, dónde estudiar — pero rara vez entra a su contenido: la búsqueda del pensum fue excepcional, no la norma. Esto redefine el problema en dos capas — redirigir la búsqueda de quienes buscan, y acercar por primera vez ese abanico de opciones a quienes no — y habilita la solución: el comportamiento sobre el que la plataforma opera ya existe en buena parte del público.

La empleabilidad pesa más de lo previsto — pero no destrona a la vocación. El salario y la demanda laboral aparecieron como filtro de viabilidad transversal a todos los grupos. Sin embargo, el motivo de fondo para elegir sigue siendo vocacional: gusto por los idiomas, por dibujar, por ayudar a otros. La tensión real no es "vocación versus dinero" sino que la vocación opera sobre un repertorio demasiado corto de opciones (§5, Tensión 1).

La IA emergió como ansiedad nueva. Especialmente en los grupos técnicos, los estudiantes ya preguntan a ChatGPT qué carreras son menos reemplazables. No estaba en el diagnóstico original y exige una respuesta de contenido honesta, sin alarmismo.

El supuesto de "primera generación" no es homogéneo. El dato de programa (~97% sin padres universitarios) convive con grupos concretos donde 11 de 12 estudiantes ya tenían familiares graduados. La plataforma no puede asumir un único punto de partida: el capital informacional de entrada varía fuertemente entre territorios y colegios (§6).

EN UNA LÍNEA

La corrección que más cambió el diseño no fue una carencia sino un comportamiento: los estudiantes buscan, y su búsqueda los confirma. Contra eso no sirve más información — sirve otra arquitectura.

El problema tal como lo entendemos ahora

3.1 La tesis

Los estudiantes no están totalmente desinformados ni desmotivados: deciden sobre un menú que no armaron ellos.

La relación de los estudiantes con la información no es uniforme: la búsqueda existe en grados muy distintos según el territorio y el capital informacional de partida. Pero el campo mostró que ambos extremos del gradiente convergen en el mismo punto: se decide sin conocer la carrera en sí — el objeto de la decisión. Donde la búsqueda no existe, el menú de opciones educativas lo arma el entorno inmediato. Donde existe, opera con dos límites consistentes: confirma —se investiga la carrera que ya se traía, no el espacio de alternativas— y se queda en la superficie: busca salario, demanda o dónde estudiar, pero rara vez entra al contenido de la carrera. La vocación, que en este público pesa mucho más que el cálculo económico, es potente pero opera sobre ese menú corto — y el menú acota no solo las carreras que se consideran, sino el futuro que se permite imaginar.

Buena parte de las fuerzas que producen ese circuito —la economía del hogar, la presión familiar, el territorio— seguirá fuera del alcance de esta o de cualquier plataforma. Pero hay un eslabón que sí es abordable: **el momento de búsqueda**. Para quienes ya buscan, se trata de redirigir: que buscar expanda en vez de confirmar, y que entre al contenido de la carrera en vez de quedarse en su superficie. Para quienes no buscan, se trata de acercar por primera vez un menú amplio, con activación acompañada. El insumo existe en ambos casos —el programa dispone de una oferta amplia de carreras con beca—; lo que falta es el puente: la información que expandiría el menú —pensum, requisitos, rutas que el estudiante no sabe que existen, la experiencia real de cursar— hoy no llega al momento en que se decide, y 14 de 20 becarios de Don Bosco se inscribieron sin haber visto nunca el pensum de su carrera.

La oportunidad de esta fase es precisa: intervenir el momento de búsqueda. No prometemos que todos elijan bien ni que la deserción desaparezca — prometemos que el menú sobre el que se elige deje de ser el que armó el azar del entorno, y que elegir a

ciegas deje de ser el punto de partida. La beca amplió el acceso; la plataforma existe para ampliar el horizonte sobre el que ese acceso se ejerce.

3.2 El circuito de la decisión a ciegas

La tesis se puede leer como un circuito de siete eslabones, cada uno documentado en el campo:

Entorno acotado → **menú corto** (de carreras y de aspiraciones) → **la vocación se ancla** a algo de ese menú → **la búsqueda confirma el ancla y se queda en su superficie** en vez de expandir el menú → **se decide con el nombre de la carrera**, sin su contenido → **la realidad aparece después de la matrícula** → **deserción por sorpresa**.

El circuito opera con distinta intensidad según el capital informacional de partida: donde la búsqueda es activa, confirma el ancla y se queda en su superficie; donde apenas existe, el ancla queda intacta desde el inicio. Ambas rutas convergen en el mismo desenlace.

Tres precisiones sobre el circuito, porque delimitan qué puede y qué no puede hacer la plataforma:

El primer eslabón no se interviene. El entorno del estudiante —quiénes son sus referentes, qué profesiones ve de cerca, qué universidades tiene a una hora de distancia— es el dato de partida, no la variable de diseño. La plataforma no reemplaza al entorno: compite con su monopolio sobre las opciones que el estudiante llega a conocer.

El último eslabón se interviene solo en parte. La deserción tiene causas que ninguna plataforma toca: presiones económicas del hogar, apoyo familiar variable o ausente, traslados insostenibles. La propia Dirección de Integración las clasifica como categorías separadas. Lo que sí es direccionable es la **deserción por sorpresa**: la que nace de haber elegido una carrera cuyo contenido, exigencia y estructura se descubrieron después de la matrícula. La retrospectiva de los becarios indica que esa fracción existe y no es menor — "si hubiera visto el pensum antes, habría decidido distinto".

El eslabón abordable es el del medio. El momento de búsqueda es el único punto del circuito donde ya existe un comportamiento digital espontáneo sobre el cual construir. No hay que crear el hábito; hay que darle un lugar donde buscar expanda en lugar de confirmar.

3.3 Sobre la evidencia: una búsqueda desigual, que confirma y que se queda en la superficie

Este es el hallazgo de mayor consecuencia del informe y conviene ser precisos sobre su base. Tres afirmaciones distintas, cada una con su evidencia:

La búsqueda es un gradiente, no un universal. En un extremo, estudiantes que revisan vacantes y salarios en LinkedIn, consultan a ChatGPT y comparan universidades (INSAMT, INTO G2, INCOA). En el otro, grupos —el colegio rural del campo es el caso más claro— donde apenas circula material para imaginar opciones, y grupos urbanos que manejaban datos poco confiables (INTO G1). El nivel de búsqueda parece función del capital informacional de partida y del territorio, no de la motivación: el interés por decidir bien apareció en todos los grupos.

Donde la búsqueda existe, confirma. El estudiante que usa LinkedIn revisa vacantes *de la carrera que ya eligió*; quienes consultan ChatGPT preguntan por su opción o por el riesgo de automatización *de su* opción; los portales universitarios se visitan para conocer *la* universidad ya elegida. Prácticamente nadie reportó haber comparado alternativas afines a su propio interés (el estudiante interesado en mecánica automotriz no había explorado mecánica industrial o aeronáutica).

Y donde existe, se queda en la superficie: gira alrededor del nombre de la carrera sin entrar a su contenido. Lo que se busca es consistente entre grupos: salario, demanda, automatización, dónde estudiar — todo información *alrededor* del nombre de la carrera. Muy pocos reportaron haber buscado un pensum, una malla de materias o la estructura de ciclos — y la retrospectiva de Don Bosco lo confirma en el otro extremo del proceso. Este es el dato que reconcilia las dos caras del campo: un estudiante puede ser sofisticado investigando en LinkedIn y aun así inscribirse sin haber visto nunca la malla curricular. Los 14 de 20 becarios de Don Bosco no contradicen la búsqueda activa — la radiografía: la búsqueda espontánea confirma

qué carrera investiga, y busca datos *alrededor* de ella, pero rara vez entra en *qué* es cursarla.

El campo no fue diseñado para medir estos patrones; lo que entrega es consistencia entre sesiones, no magnitudes. Formulado con esa honestidad, el patrón es suficiente para la decisión de diseño que sostiene — una arquitectura que trabaje **contra el default de la búsqueda espontánea** en sus dos límites: exposición amplia primero (contra el confirmar) y el contenido de la carrera como protagonista de la ficha (contra la búsqueda superficial). Su validación directa es la primera prioridad del roadmap de Fase 2 (§10.2).

3.4 El techo aspiracional

El menú corto de opciones no acota solo carreras: acota futuros. La escena más elocuente del campo ocurrió en el colegio rural Marcos Gómez Núñez. Al preguntar cuánto querían ganar, varios estudiantes respondieron US\$500–600, "para vivir bien". Cuando una estudiante dijo US\$1.500, **el resto del grupo se rió** — lo encontraron soñado.

Esa risa es un hallazgo en sí misma. No es falta de información salarial (los grupos técnicos urbanos manejaban rangos concretos, como US\$500–1.000 mensuales iniciales en ingeniería en sistemas); es que la aspiración misma está calibrada por lo que el entorno presenta como posible, y quien intenta romper esa calibración paga un costo social inmediato, frente a sus propios pares. Para un programa cuyo propósito es que la beca no reproduzca los límites socioeconómicos de origen sino que los amplíe, este es el hallazgo que más directamente conecta la plataforma con la misión: mostrar rutas, ingresos y trayectorias que hoy no existen en el paradigma mental del estudiante no es un accesorio del catálogo — es su función.

EN UNA LÍNEA

El circuito tiene siete eslabones y solo uno es abordable. Ese recorte no debilita la apuesta: la enfoca.

Contexto operativo e institucional

La infraestructura está resuelta; el contenido que hace valiosa la experiencia hay que producirlo. Esa asimetría es el hallazgo institucional de esta fase.

Una conclusión temprana y relevante: la Dirección de Integración cuenta, además de la infraestructura operacional en terreno, con un plan tecnológico más avanzado de lo esperado. Esto vuelve viable una integración real en lugar de construir desde cero, tanto a nivel tecnológico como de experiencia del postulante.

4.1 Escala del programa

INDICADOR	VALOR	FUENTE
Estudiantes en Proceso Formativo	40.991	Equipo Tecnología DI
Escuelas cubiertas	663	Equipo Tecnología DI
Becados históricos registrados	+17.000	Equipo Tecnología DI
Oferta a ordenar	~200 carreras y programas · ~35 instituciones, entre universitarias, técnicas y cursos/diplomados vocacionales (mayoría presencial por departamento, con 2 rutas 100% virtuales)	Listado DI 2026 (PDF, sujeto a actualización)
Proyección de régimen maduro	~60.000 activos	Equipo Tecnología DI

La escala es el argumento operativo central del diseño: acompañar individualmente a decenas de miles de estudiantes es inviable sin un mecanismo que amplifique el esfuerzo humano y priorice quién recibe atención directa. Y la escala tiene una segunda lectura, menos visible pero igual de estructural: **el programa enfrenta un dolor creciente de difusión de su propia oferta**. Hoy el instrumento con que esa oferta de ~200 carreras y ~35 instituciones llega al estudiante es un listado en PDF, complementado por ferias y visitas presenciales que no escalan al ritmo del programa. A régimen maduro, con ~60.000 estudiantes activos decidiendo cada año, la brecha entre lo que el programa ofrece y lo que el estudiante efectivamente conoce solo puede crecer — salvo que exista un canal diseñado para cerrarla.

4.2 Infraestructura y activos reutilizables

El equipo técnico de la DI identificó activos existentes que la plataforma puede reutilizar en lugar de reconstruir:

- **Sistema de Gobernanza** (Google Cloud): captura de beneficiarios, actividades, asistencias y eventos; probado con ~40 mil estudiantes simultáneos.
- **Perfil y datos de identidad** del estudiante; ingreso vía NIE o DUI, con integración en prueba al RNPN para validación y prellenado.
- **Mapa de universidades** con instituciones convenidas, coordenadas y cupos.
- **Listado de la oferta cubierta por la beca** (carreras e instituciones, formato PDF).
- Historias de éxito de becarios y potencial base para dashboards institucionales.

La lectura estratégica de este inventario importa tanto como el inventario: la infraestructura de *identidad, registro y operación* está resuelta o en vías de resolverse. Lo que **no existe todavía es el contenido que hace valiosa la experiencia del estudiante** — fichas de carrera con pensum, la experiencia real de cursar, datos laborales por etapa, testimonios honestos. Ese contenido hay que producirlo, estructurarlo y mantenerlo, y esa tarea no tiene hoy dueño institucional (§9).

4.3 El Proceso Formativo actual

El Proceso Formativo contempla 6 actividades, con el curso ADN como pieza clave, además de refuerzo académico y voluntariado como principales. La certificación DI y DI plus habilita al estudiante a postular —no a ingresar automáticamente— y exige, entre otros, 80% de asistencia a refuerzos, un mínimo de horas de voluntariado y notas mínimas en los componentes académicos y en el examen del curso ADN.

EN UNA LÍNEA

La identidad, el registro y la operación están resueltos. Lo que falta es el contenido — y con él, el dueño institucional que lo produzca y lo mantenga.

Cinco tensiones que estructuran la decisión del estudiante

Cinco pares de fuerzas que conviven en el mismo estudiante — y que el diseño debe navegar, no negar.

Los hallazgos del campo no son una lista: son un sistema. Esta sección los organiza en cinco tensiones que estructuran la decisión del estudiante — cinco pares de fuerzas que conviven en el mismo joven y que la plataforma debe navegar, no negar. Cada tensión cierra con su implicación de diseño y con lo que queda fuera del alcance.

Tensión 1 — La vocación es potente, pero se enamora dentro de un menú de cinco opciones

El campo desmintió dos caricaturas simétricas: la del estudiante desmotivado y la del estudiante puramente calculador. La vocación apareció como el motor más estable de la elección — gusto por los idiomas, por dibujar, por ayudar a otros, por entender cómo funcionan las computadoras — y en la mayoría de los casos supera al interés económico como motivo de fondo. El problema no es que la vocación falle: es sobre qué opera. Las vocaciones observadas están ancladas a referencias del entorno inmediato — el taller del papá, un primo que estudió diseño gráfico, visitas al hospital con la mamá, series de televisión (medicina, criminología, derecho) — y a las carreras "de película" que la cultura general hace visibles. Cuando la vocación encontró apoyos externos —profesores que señalaron fortalezas concretas o tests vocacionales de programas externos, como reportaron varios becarios de Don Bosco—, esos apoyos funcionaron como amplificadores del repertorio: la señal de que el horizonte puede ampliarse deliberadamente.

Vocación potente y menú corto no se contradicen: **se componen, y ahí está la tragedia del sistema actual.** El estudiante elige bien — con criterio propio, con motivación genuina — sobre un menú mal armado. La vocación no está rota: está desnutrida de opciones. Esta formulación protege algo importante para la lectura institucional: el informe no dice que los estudiantes eligen mal; dice que eligen bien sobre lo poco que su entorno les mostró.

Implicación de diseño. La vocación no se corrige ni se cuestiona: se alimenta. El autoconocimiento no puede ir al inicio como filtro (perfilaría sobre el menú corto,

consolidándolo); debe estar disponible como herramienta de reflexión al cierre, cuando el estudiante ya exploró un abanico más amplio. Esa función la cumple el módulo Decide, donde el estudiante prioriza entre lo explorado y verbaliza su elección — verbalización que queda registrada como Declaración de Identidad Vocacional.

Fuera de alcance. La plataforma no genera vocaciones ni resuelve la ausencia de referentes en el entorno físico del estudiante. Amplía el repertorio de opciones sobre el que la vocación existente puede reconocerse.

Tensión 2 — La búsqueda existe, pero confirma y se queda en la superficie en vez de expandir

Una parte importante de los estudiantes no espera pasivamente orientación: busca. Google, ChatGPT, TikTok, LinkedIn, portales universitarios y ferias ya forman parte del proceso de varios de ellos, con casos notables de sofisticación (un estudiante que revisaba oferta laboral y salarios en LinkedIn; otros que preguntan a ChatGPT qué carreras resisten mejor la automatización). Otra parte —más marcada en contexto rural y en grupos con menos capital informacional de partida— apenas busca, no por desinterés sino por falta de material y de referencias para saber qué buscar. Es un gradiente, no un universal; y su implicación es doble, porque ambos extremos convergen en el mismo resultado.

Donde la búsqueda existe, opera con dos límites consistentes. **Confirma:** se investiga *la carrera que ya se trae* — su salario, su demanda, su universidad — y prácticamente nunca el espacio de alternativas afines. Y **se queda en la superficie:** gira alrededor del nombre de la carrera (cuánto se gana, si hay trabajo, dónde se estudia), pero rara vez entra a su contenido — pocos estudiantes reportaron haber buscado un pensum o una malla de materias. Por eso la sofisticación digital no protege de la ceguera de contenido: los mismos grupos que comparaban salarios en LinkedIn conviven con la evidencia de Don Bosco, donde 14 de 20 becarios nunca vieron el pensum. La búsqueda espontánea refuerza el ancla y se mantiene en su superficie; no la cuestiona ni entra en su contenido.

Esta es la tensión que habilita la plataforma y a la vez define su mayor exigencia de diseño. La habilita porque, para buena parte del público, el comportamiento digital ya existe: no hay que enseñar a buscar, hay que ofrecer un lugar donde buscar rinda más.

La exige porque el default de toda búsqueda —dentro y fuera de la plataforma— es confirmatorio y superficial: si la experiencia replica la lógica de "escribí lo que querés y te lo muestro", reproducirá el circuito que pretende romper. Y agrega una segunda capa: para el extremo del gradiente que no busca, la plataforma no compite con otras búsquedas — compite con la ausencia de búsqueda, y ahí el diseño depende de la activación presencial acompañada (§6.3, §8.5).

Implicación de diseño. La arquitectura de exposición amplía primero (Inspírate, Prepárate, Explora) y filtrado después (Decide) deja de ser una preferencia de flujo y pasa a ser la respuesta directa a un patrón conductual documentado — en sus dos límites. Contra el confirmar: catálogo diseñado para el descubrimiento adyacente (carreras afines, variantes desconocidas, roles antes que etiquetas). Contra la superficialidad: el contenido de la carrera —pensum navegable, materias, día a día— como protagonista de la ficha, no como anexo de los datos de salario y demanda.

Fuera de alcance. La plataforma no compite con ChatGPT en amplitud ni en conversación general; compite en información propia, local, confiable y actualizada que ninguna herramienta genérica tiene. Si pierde esa ventaja (§9, gobernanza), pierde la razón de existir.

Tensión 3 — Claridad de etiqueta, ceguera de contenido

En varios grupos los estudiantes transmitieron alta seguridad sobre qué quieren estudiar — en un colegio se estimó que 8 de 10 tienen "claridad". Pero esa claridad opera al nivel del **nombre** de la carrera, no de lo que implica cursarla: pensum y materias, duración y ciclos, exigencia real, costos no cubiertos, vida universitaria. Un estudiante que quería mecánica automotriz creía que era una carrera de cinco años, confundiendo una vía técnica con una universitaria. Y la evidencia retrospectiva es contundente: 14 de 20 becarios de Don Bosco nunca vieron el pensum antes de inscribirse; varios se toparon con materias inesperadas, ritmos más duros de lo imaginado y estructuras (laboratorios, horarios partidos, idiomas obligatorios) que nadie les anticipó. En la Universidad Evangélica el caso más visible es Medicina — la carrera más demandada, con 53 becarios cursando —, donde hay vocación real pero rara vez se dimensionan las jornadas, las prácticas y la permanencia extendida en campus.

El costo de esta ceguera se paga tarde y caro: después de la matrícula, cuando cambiar de rumbo consume tiempo, cupo y confianza. La recomendación de los propios becarios a los futuros postulantes fue casi unánime: *revisar el pensum antes de decidir, comparar universidades, cuidar el llenado del formulario*. O en palabras de uno de ellos: **"si hubiera visto el pensum antes, habría decidido distinto."**

Implicación de diseño. El corazón informativo de la plataforma no es "qué carrera elegir" sino **qué implica estudiar cada carrera**: ficha con pensum navegable, duración y ciclos, día a día de la profesión, exigencia y costos no cubiertos, más testimonios honestos que anticipen la experiencia. Esta es la función directa de Explora y la razón por la que es el corazón del MVP.

Fuera de alcance. Anticipar la experiencia reduce la deserción *por sorpresa*; no toca la deserción por causas económicas o familiares, que requiere el acompañamiento humano y las políticas del programa.

Tensión 4 — La aspiración está calibrada por el entorno (y romper la calibración tiene costo social)

La escena de Marcos Gómez Núñez — la estudiante que dijo aspirar a US\$1.500 y la risa del resto del grupo — condensa la tensión más profunda del campo. El techo aspiracional no es un dato individual sino una norma social local: el entorno no solo define qué carreras se conocen, define qué futuros es *razonable* querer. Y quien intenta correr ese techo paga un costo inmediato frente a sus pares. La misma dinámica apareció en versión urbana con otro signo: en los grupos técnicos, la aspiración a trabajo remoto internacional o a migrar ya forma parte del imaginario — señal de que el techo no es fijo, sino función de la exposición.

Esta tensión conecta la plataforma con el propósito del programa: si la beca existe para que el origen socioeconómico no determine la trayectoria, entonces reproducir en el catálogo los mismos horizontes que el entorno ya muestra sería fallar la misión con mejores herramientas. Mostrar trayectorias, ingresos por etapa y rutas de crecimiento que hoy no existen en el paradigma mental del estudiante no es un extra inspiracional: es la función distributiva de la plataforma.

Implicación de diseño. Los datos de mercado laboral en la ficha de carrera (progresión salarial al egreso, a 3, 5 y 10 años; roles de crecimiento; movilidad remota

e internacional) cumplen aquí un rol que excede lo informativo: recalibran el techo con evidencia, no con discurso. Los testimonios de Inspírate hacen el trabajo complementario — personas de origen comparable que recorrieron trayectorias que el estudiante no imaginaba posibles para "alguien como él".

Fuera de alcance. La plataforma no cambia la norma social del aula ni del hogar. Ofrece, a cada estudiante individualmente, evidencia de que el techo local no es el techo real — y protege ese descubrimiento en una experiencia personal, donde mirar más alto no cuesta una risa.

Tensión 5 — El contexto define lo viable, y buena parte del contexto no lo mueve una app

Las barreras más repetidas fueron distancia, transporte y costo — presentes incluso con beca, porque los gastos diarios y los costos no cubiertos (uniformes, instrumentos, materiales, traslados) siguen pesando. La heterogeneidad territorial es severa: en Marcos Gómez Núñez la universidad más cercana está a una hora y solo ofrece carreras de salud; los especialistas de la DI relataron el caso de un estudiante de San Miguel que eligió universidad en Santa Ana sin dimensionar lo inviable del traslado. A esto se suma el acceso digital desigual: todos los estudiantes del colegio rural tenían celular, pero con conectividad deficiente; y los especialistas subrayaron que una parte del público objetivo no tiene teléfono propio — y a veces le da pena decirlo.

Implicación de diseño. Doble. Primero, la viabilidad territorial debe estar *dentro* de la información de decisión: mapa de universidades, filtros por territorio y señales tempranas de distancia y costo cuando una elección sea poco realista — antes del formulario, no después. Segundo, la plataforma misma debe asumir el contexto: diseño mobile-first liviano, tolerante a conectividad intermitente, con activación presencial acompañada y sin pretender que lo digital reemplace el acompañamiento en terreno.

Fuera de alcance. La plataforma no acerca universidades ni paga pasajes. Lo que puede hacer es que ningún estudiante descubra la inviabilidad de su elección después de haberla firmado.

LAS CINCO TENSIONES EN UNA LÍNEA

1. Vocación potente sobre menú corto — alimentar, no filtrar. · 2. Búsqueda desigual, que confirma y se queda en la superficie — exponer antes de buscar, contenido antes que nombre. · 3. Etiqueta clara, contenido invisible — mostrar la carrera en sí, no solo su nombre. · 4. Aspiración calibrada por el entorno — recalibrar con evidencia. · 5. Contexto que define lo viable — viabilidad dentro de la decisión, no después.

6

Cuatro miradas y sus rutas por la plataforma

Cada mirada entra a la plataforma por una puerta distinta, se retiene con contenido distinto y se pierde en un punto distinto. Ahí está su valor analítico.

Del campo emergen cuatro **miradas**: no arquetipos ni personas de manual, sino perspectivas observadas — formas distintas de pararse frente a la misma decisión, cada una anclada en sesiones concretas. Su valor analítico no está en describirlas sino en lo que exigen: cada mirada entra a la plataforma por una puerta distinta, se retiene con contenido distinto y se pierde en un punto distinto. Esta sección hipotetiza esas rutas para orientar decisiones de contenido, tono y priorización. Son hipótesis de diseño a validar con el prototipo — no conclusiones.

6.1 El informado inquieto · INSAMT

Quién es. Fuerte inclinación a tecnología (sistemas, ciberseguridad, software). Ya investiga con Google, ChatGPT y páginas de universidades; compara salarios y demanda; percibe el portal de la DI como incompleto o desactualizado. Aspira a trabajo remoto o migración; la carga de estudiar y trabajar a la vez le preocupa de forma realista. Es la mirada donde la búsqueda confirmatoria (Tensión 2) opera con más fuerza: sabe buscar, y por eso mismo su abanico de opciones se cierra más rápido.

Por dónde entra. Directo a Explora. Viene a verificar datos de la carrera que ya trae: salario al egreso y a 5 años, demanda, dónde estudiarla. Si la ficha no supera en concreción a lo que ya obtiene de ChatGPT, se va en la primera sesión.

Qué lo retiene. El comparador de carreras y los datos que ninguna herramienta genérica tiene: rangos salariales locales por etapa, demanda en el mercado salvadoreño, señal honesta sobre impacto de la IA (con framing de transformación, no de alarma), potencial remoto e internacional. El descubrimiento adyacente es la apuesta de diseño con esta mirada: variantes y especializaciones de su propio campo que no conocía.

Dónde se pierde. En contenido genérico o motivacional. Prepárate compite en desventaja con su impaciencia: los módulos introductorios deben poder saltarse o consumirse de forma no lineal. Y en Decide, si percibe que la conversación le pregunta lo que ya sabe, abandona: el agente debe reconocer el nivel de exploración previa y adaptarse.

6.2 El que quiere pero duda · INTO G1 · Ciudad Obrera

Quién es. Intereses presentes pero dispersos; claridad frágil. Vive la triple tensión entre lo que quiere, lo que la familia empuja (contabilidad, ingeniería, "lo seguro") y lo que parece más rentable. Su emoción dominante es el miedo a equivocarse y descubrirlo tarde, tras años invertidos. Considera rutas puente (inglés + call center) como plan de contingencia consciente.

Por dónde entra. Por Inspírate. Antes que datos necesita espejos: personas que dudaron como él y salieron adelante. El testimonio honesto — que no idealice, que cuente lo difícil — es su formato de confianza.

Qué lo retiene. La reducción progresiva de la incertidumbre. El microaprendizaje de Prepárate le da vocabulario para entender qué está eligiendo; las fichas de Explora le muestran la carrera completa (pensum, exigencia, costos, salidas) que le baja el miedo a la sorpresa; y Decide es su módulo crítico: la conversación que le ayuda a ordenar la tensión entre gusto propio, familia y rentabilidad, y de la que sale con un argumento propio para llevar a casa — no con "me lo dijo la app".

Dónde se pierde. En la saturación de entrada. Si el primer contacto es un catálogo de 200 opciones, la parálisis de decisión le confirma que esto es demasiado grande para él. También se pierde si la plataforma toma partido en su conflicto familiar: el diseño debe darle argumentos, no enfrentarlo con su casa.

6.3 El de pocas opciones visibles · Marcos Gómez Núñez

Quién es. Contexto rural, exposición mínima: la universidad más cercana a una hora y solo con carreras de salud. Poca claridad sobre qué estudiar — no por desinterés sino por falta de material para imaginar. Expectativa salarial calibrada a la baja (US\$500–600 "para vivir bien"); apoyo familiar variable, a veces ausente incluso para la mejor estudiante de la clase. Celular sí; conectividad deficiente.

Por dónde entra. No entra solo: entra por activación presencial acompañada, donde alguien le presenta la plataforma y lo ayuda a registrarse. Este es el caso donde el canal digital depende del puente humano — y donde el diseño liviano y tolerante a conexiones intermitentes deja de ser un atributo técnico y pasa a ser condición de acceso.

Qué lo retiene. Lo concreto y lo cercano: el mapa de universidades con filtro territorial (qué existe *desde donde yo vivo*), las rutas técnicas y vocacionales — no solo licenciaturas —, y los datos de progresión salarial que recalibran su techo con evidencia y no con discurso. Los testimonios de origen comparable son aquí más decisivos que en ninguna otra mirada: la prueba de que alguien "como yo" recorrió una trayectoria que no parecía para gente como nosotros.

Dónde se pierde. En la primera fricción técnica (una app pesada con conexión deficiente no tiene segunda oportunidad) y en la primera promesa inviable: si la plataforma le muestra un menú brillante de opciones que su territorio y su economía no sostienen, produce frustración, no horizonte. La señal temprana de viabilidad (distancia, costo) es con esta mirada un acto de honestidad, no una limitación.

6.4 La retrospectiva del becario · U. Don Bosco · U. Evangélica

Quién es. Ya cursa educación superior con beca; habla desde el otro lado de la decisión. Descubrió tarde el contenido real de su carrera; identifica con precisión qué información le faltó (pensum, comparación entre universidades, diferencias técnico/licenciatura/profesorado, costos no cubiertos, horarios y vida universitaria). Sus dudas ya migraron hacia adelante: salidas laborales, posgrados, el efecto de la IA en su campo.

Por dónde entra. Esta mirada no es usuaria objetivo del MVP: es su **fuentes de contenido y su validador**. Los becarios son los protagonistas naturales de Inspírate — testimonios honestos de quienes acaban de recorrer el camino — y el mejor banco de prueba de las fichas de Explora: si la ficha de su carrera les parece fiel a la experiencia real, la ficha funciona.

Qué aporta al diseño. La lista de verificación más confiable del proyecto. Cada pieza de información que los becarios señalaron como faltante es un campo obligatorio de la ficha de carrera; cada sorpresa que se llevaron al entrar es un contenido de Prepárate. Su recomendación unánime — revisar el pensum antes de decidir — es, literalmente, la funcionalidad central de Explora. De sus respuestas salió también un pedido que excede el contenido: un checklist del proceso —saber qué pasos ya completaron y cuáles faltan— y un canal más directo con la Dirección y las universidades, respuesta a la fricción administrativa que ellos mismos padecieron.

El riesgo con esta mirada. Idealizar el testimonio. Los propios estudiantes de media pidieron historias honestas y realistas, no casos de éxito pulidos. El criterio editorial de Inspírate — dificultades, tiempos, sacrificios y resultados — sale directamente de acá.

LO QUE LAS CUATRO MIRADAS EXIGEN A LA VEZ

Ninguna mirada usa la plataforma igual, pero las cuatro convergen en tres exigencias: información concreta que supere lo que ya obtienen por su cuenta, testimonios honestos de origen comparable, y una experiencia que no los sature de entrada ni los perfile antes de tiempo. El diseño que satisface esas tres condiciones simultáneamente es el que definen las secciones 7 y 8.

7

El recorrido actual del estudiante (as-is)

La fricción se concentra en dos momentos: cuando se decide, y cuando se descubre lo que se decidió.

Las tensiones y miradas anteriores se ordenan a lo largo del recorrido real que hace hoy un estudiante, desde que entra al Proceso Formativo hasta que se matricula — o deserta. El mapa as-is no describe la solución: describe dónde se acumula hoy la fricción; esos puntos son los que la plataforma debe atender.

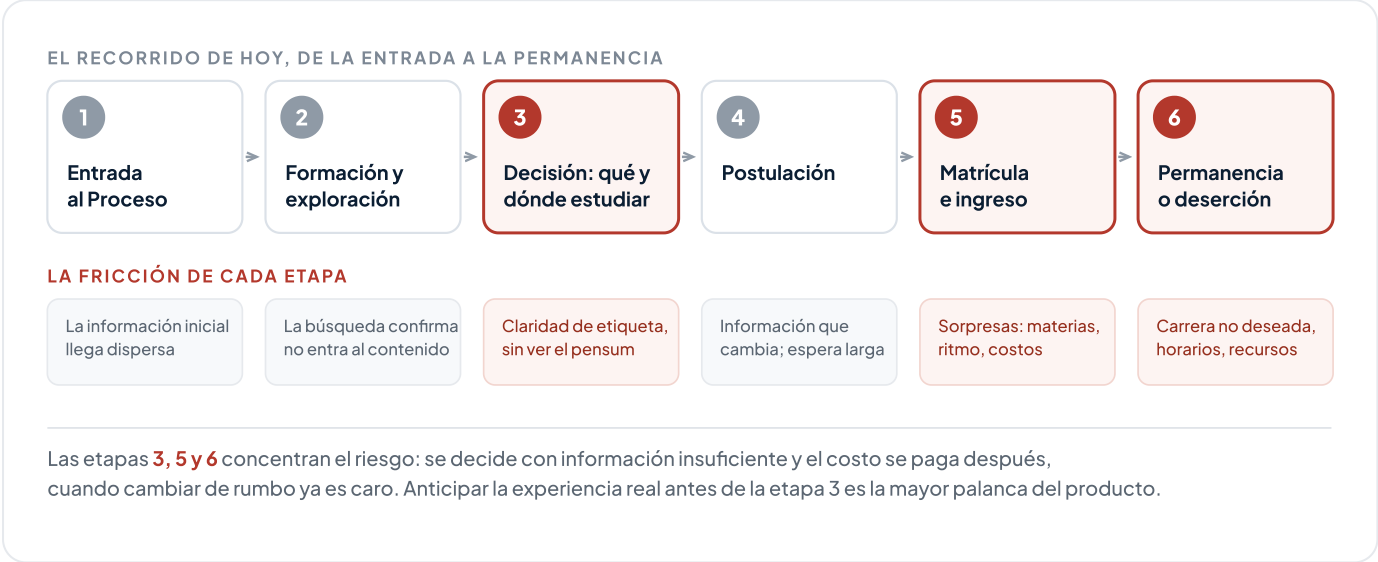


Figura 1 · El recorrido actual del estudiante, y dónde se acumula la fricción

ETAPA	QUÉ OCURRE HOY	PRINCIPAL FRICCIÓN
1. Entrada al Proceso Formativo	El técnico registra al estudiante en la escuela; comienzan refuerzos, voluntariado y actividades de fin de semana.	La carga extra (sábados, voluntariado) se percibe como pesada —aunque varios reconocen que es el costo esperable de la beca—; la información inicial llega dispersa.
2. Formación y exploración	Cursa las 6 actividades, incluido el curso ADN; explora carreras por su cuenta, en grados muy distintos según su contexto.	La orientación vocacional está poco estructurada; quien busca lo hace en Google, ChatGPT, TikTok y portales — búsqueda que confirma y se queda en la superficie, sin fuente confiable única; quien no busca decide con lo que el entorno le mostró.
3. Decisión: qué y dónde estudiar	Define una carrera, casi siempre desde referencias del entorno cercano.	Claridad de etiqueta sin comprensión de contenido; no ve el pensum; presión familiar y foco en salario; viabilidad territorial no evaluada.
4. Postulación	Cumple requisitos de la certificación DI y postula a universidades.	Información cambiante o incompleta; no siempre claro quién ayuda con trámites; espera larga (notificación hacia diciembre).
5. Matrícula e ingreso	Ingresa a la universidad con beca.	Sorpresas: materias inesperadas, ritmo más duro, costos no cubiertos (transporte, materiales).
6. Permanencia o deserción	Continúa la carrera o la abandona.	Carrera asignada no deseada, horarios insostenibles, falta de recursos, voluntariado mal coordinado; algunos quedan en situación frágil.

DÓNDE SE CONCENTRA LA FRICCIÓN

Las etapas 3 (decisión) y 5-6 (ingreso y permanencia) concentran el mayor riesgo: se decide con información insuficiente y se paga el costo más tarde, cuando cambiar de rumbo ya es caro. La retrospectiva de los becarios lo confirma — "si hubiera visto el pensum antes, habría decidido distinto".

Anticipar la experiencia real antes de la etapa 3 es la mayor palanca de impacto del producto: es el punto exacto donde el circuito de la decisión a ciegas (§3.2) puede interrumpirse.

8

Cinco definiciones estratégicas del producto

Cinco criterios de decisión, no cinco features. Cada uno establece algo, descarta algo y habilita algo.

Del cruce entre la evidencia de campo y las conversaciones institucionales con la dirección del programa emergieron cinco definiciones que enmarcan todo el diseño. No son features: son criterios de decisión. Cada una se presenta con lo que establece, lo que descarta y lo que habilita.

8.1 Un recorrido en cuatro módulos: exponer primero, decidir después

Qué establece. La experiencia se estructura en cuatro módulos — Inspírate, Prepárate, Explora y Decide — ordenados bajo una lógica secuencial deliberada: ampliar el abanico de opciones antes de filtrar sobre él. Cada módulo responde a un momento distinto del proceso y evita colapsar todas las decisiones en un único punto.

Qué descarta. El perfilamiento de entrada. Un test vocacional al inicio operaría sobre el repertorio corto de opciones que el estudiante trae, consolidando los límites del entorno en lugar de abrirlos (Tensiones 1 y 2). La secuencia es la respuesta arquitectónica al hallazgo de la búsqueda confirmatoria. Una señal del campo merece registro honesto: el grupo de San Miguel Tepezontes prefirió partir con una orientación de intereses *antes* del catálogo completo, para evitar la saturación de ver demasiadas opciones de entrada. El diseño recoge la necesidad legítima detrás de esa

preferencia —no abrumar— pero la resuelve con exposición progresiva y curada, no con perfilamiento: la saturación se ataca con el orden y la dosificación del recorrido, sin pagar el costo de consolidar el menú corto que el estudiante trae.

Qué habilita. Que la señal del recorrido (contenido consumido, carreras exploradas, roles marcados) se acumule y alimente el cierre: Decide no arranca de cero, sintetiza.

8.2 Explora como corazón del MVP

Qué establece. El catálogo enriquecido de carreras y universidades es el módulo de mayor valor percibido en todos los grupos y el que ataca directamente el hallazgo central: ficha de carrera con pensum, duración y ciclos, día a día de la profesión, mercado laboral por etapa, mapa de dónde estudiar, requisitos y comparador.

Qué descarta. Empezar por lo motivacional o lo conversacional. La demanda del estudiante fue inequívoca: no pide más inspiración en abstracto, pide mejor información para decidir bien.

Qué habilita. La ventaja competitiva frente a las herramientas genéricas que ya usan: información propia, local, confiable y actualizada que ChatGPT no tiene. Y, para el programa, el canal de difusión de su propia oferta que hoy no existe (§4.1).

8.3 Orientación, no test

Qué establece. El cierre reflexivo (Decide) es una conversación conducida por un agente de IA entrenado exclusivamente con datos propios — perfil del estudiante, catálogo con becas activas y señales del recorrido — que ayuda a priorizar entre lo explorado y culmina en una terna priorizada, la verbalización del "por qué" en palabras del estudiante y su Declaración de Identidad Vocacional. El motor conceptual queda documentado en `decide-documento-interno.md`.

Qué descarta. El test psicométrico que perfila y encasilla; el buscador conversacional que responde consultas fácticas (para eso está Explora); y cualquier formato donde la plataforma "recomiende" en lugar de proponer material para que el estudiante reaccione y decida.

Qué habilita. Que el estudiante salga con argumento propio para la conversación familiar — la decisión se defiende con sus palabras, no con "me lo dijo la app" — y que

la señal del recorrido se convierta en insumo procesable para el acompañamiento humano cuando hace falta.

8.4 Plataforma única, integrada a la infraestructura de la DI

Qué establece. Una sola cara para el estudiante, integrada con el Sistema de Gobernanza, la base de becarios y el ingreso vía NIE/DUI, más un panel de seguimiento institucional para el equipo del programa. No una app aislada que duplique registros y esfuerzos.

Qué descarta. Construir identidad, registro y operación desde cero cuando la DI ya los tiene resueltos o en desarrollo.

Qué habilita. Velocidad de implementación, trazabilidad del recorrido de cada estudiante para el programa, y una posición institucional sostenible: la plataforma como módulo del ecosistema DI, administrable por la propia Dirección en el largo plazo. Deja además planteada, para Fase 2, la sugerencia de los especialistas de la DI de considerar el ecosistema adulto que rodea al estudiante —director, docentes, familia— con posibles vistas diferenciadas: el panel institucional cubre hoy a la Dirección; extenderlo hacia los centros educativos es una decisión de alcance pendiente.

8.5 El acompañamiento humano como capa complementaria, no reemplazable

Qué establece. La plataforma amplifica el trabajo de los especialistas, no lo sustituye. Cuando el sistema detecta señales de dispersión sostenida, angustia o pedido explícito, deriva a acompañamiento humano en lugar de intentar resolver con más contenido digital. A esto se suma el principio de diseño transversal: mobile-first liviano, tolerante a conectividad intermitente, con activación presencial acompañada.

Qué descarta. La fantasía de la solución 100% digital para un público con acceso heterogéneo, y la métrica de éxito puramente digital (tiempo en app) desconectada de la calidad de la decisión.

Qué habilita. Que la escala funcione en ambas direcciones: lo digital atiende lo masivo y ordena la información; lo humano se concentra donde de verdad se necesita — que es la única forma de acompañar a 40.000 estudiantes con un equipo finito.

PRIORIDAD DE IMPLEMENTACIÓN

No todas las definiciones pesan igual en el tiempo. Explora (catálogo enriquecido) es el MVP y concentra el mayor valor percibido en todos los grupos, seguido de Inspírate (testimonios honestos). El cierre reflexivo de Decide resuelve la escala del acompañamiento y se ubica al final del recorrido. La geolocalización avanzada, las vistas institucionales ampliadas y la cobertura completa de alternativas no universitarias son de alto valor, pero pueden escalonarse hacia fases siguientes.

9

Riesgos y tensiones institucionales

Los riesgos de este proyecto no son tecnológicos: la infraestructura existe y la integración es viable. Son institucionales, y se ordenan en tres ejes — sostenibilidad, alineación y adopción. El primero contiene el riesgo existencial.

9.1 Eje de sostenibilidad: el contenido sin dueño

Gobernanza de contenido — riesgo existencial. La tesis de este informe se sostiene sobre una promesa: información propia, local, confiable y actualizada, superior a lo que el estudiante ya obtiene de ChatGPT o Google. Ese contenido — fichas de carrera con pensum, datos laborales por etapa, requisitos por institución, testimonios — **hay que producirlo primero y mantenerlo después, y hoy ninguna de las dos tareas tiene dueño institucional definido.** El propio equipo de la DI reconoció que no está resuelto quién actualizará la información de universidades y carreras ni quién operará el contenido día a día. La consecuencia de no resolverlo no es degradación gradual sino inversión del valor: una plataforma desactualizada no solo pierde frente a una búsqueda genérica — expone al estudiante a decidir sobre información errónea con sello institucional. Este riesgo condiciona a todos los demás: sin dueño de contenido, las definiciones estratégicas de la sección 8 no tienen piso.

Mitigación propuesta: la designación (o contratación) de un responsable de mantenimiento continuo debe formar parte del acuerdo de implementación con la DI, con proceso de actualización definido (periodicidad, fuentes, relación con universidades) antes del lanzamiento — no después.

Sostenibilidad del contenido a mediano plazo. Aun con dueño designado, el modelo de actualización está abierto: acceso directo de universidades para mantener sus fichas, actualización anual centralizada, u otros mecanismos. Cada opción tiene costos de coordinación distintos y debe definirse en Fase 2 con criterio de mínima carga operativa.

9.2 Eje de alineación: los bordes del alcance

El límite de "Postula". La plataforma orienta hasta el punto de decisión; el estudiante postula directamente en las universidades. Esa frontera requiere confirmación formal con la DI y el BID antes de cerrar la arquitectura: cualquier ambigüedad se convertirá en expectativa incumplida frente al estudiante.

Datos operativos por confirmar. Umbral de nota mínima, número exacto de actividades del Proceso Formativo y calendario real de postulación varían entre fuentes documentales. Requieren cierre con la DI antes de escribir requerimientos funcionales: la plataforma no puede comunicar requisitos con margen de error.

Calendario real de decisión. El valor de la plataforma depende de llegar *antes* de la etapa 3 del recorrido (§7). Si la activación ocurre cuando los formularios ya se llenaron, el producto llega a consolar, no a orientar. El plan de despliegue debe engancharse al calendario del Proceso Formativo, no al calendario del desarrollo.

Handoff a Fase 2. Este informe cierra la fase de discovery; la fase siguiente hereda decisiones abiertas (modelo de actualización, alcance de integración con el Sistema de Gobernanza, criterios de derivación humana). El traspaso debe ser documental y explícito para que Fase 2 no re-litigue lo cerrado ni herede ambigüedades sin saberlo.

Universidades no-convenio. El catálogo cubre la oferta con beca. Qué se muestra (y qué no) de instituciones fuera de convenio es una decisión editorial con implicancias políticas que corresponde a la DI, no al equipo de diseño — pero debe tomarse antes de poblar el catálogo.

9.3 Eje de adopción: que llegue y que se use

Acceso digital desigual. Parte del público objetivo no tiene teléfono propio o conectividad estable — y a veces le da pena decirlo. El diseño liviano mitiga; no resuelve. La activación presencial acompañada y los mecanismos híbridos (laboratorios de computación, apoyo del técnico en terreno) son parte del producto, no un complemento opcional.

El acompañamiento humano como condición de legitimidad. Los especialistas de la DI fueron claros: con estos jóvenes, el vínculo y la confianza son parte del enganche. Una plataforma percibida como reemplazo del especialista — por los estudiantes o por los propios especialistas — pierde a su principal canal de adopción. La narrativa interna de lanzamiento importa tanto como el producto.

Adopción del panel institucional. El panel de seguimiento para la DI solo genera valor si el equipo lo incorpora a su operación real. Un panel sin uso es costo de mantenimiento sin retorno; su diseño debe partir de las preguntas que los técnicos ya se hacen, no de las métricas que el sistema puede producir.

Riesgo de sobreexpectativa. La reacción al concepto fue consistentemente positiva en todos los grupos — lo cual es una base sólida y, a la vez, un riesgo: el entusiasmo de la sesión no es adopción sostenida. La condición de valor que los propios estudiantes pusieron (información concreta, honesta, superior a sus alternativas actuales) es exigente, y el costo de defraudarla en el primer contacto es alto en un público con alternativas gratuitas a un toque de distancia.



Alcance, límites y roadmap analítico hacia Fase 2

La tesis de este informe es falsable, y eso es una fortaleza. Nombrar los límites de este discovery no debilita sus hallazgos: los ubica en su justa dimensión y protege las decisiones que se tomen sobre ellos.

10.1 Límites de la investigación

- **Muestra cualitativa y direccional.** 60 estudiantes en 7 sesiones entregan señales ricas y consistentes, no representatividad estadística; no permiten dimensionar qué porcentaje de la población presenta cada patrón.
- **Cobertura rural puntual.** La señal rural (Marcos Gómez Núñez) es fuerte pero proviene de un solo colegio; conviene ampliarla antes de generalizar.
- **Método acotado.** Grupos focales, sin entrevistas individuales ni encuesta cuantitativa. La dinámica grupal probablemente moderó respuestas sensibles (influencia familiar, miedo al error), y el hallazgo de la búsqueda confirmatoria (§3.3) es un patrón inferido de evidencia consistente, no un fenómeno medido.
- **Ecosistema parcialmente escuchado.** No se escuchó directamente a familias, docentes ni facilitadores del Proceso Formativo (salvo un director), pese a su rol documentado en la decisión.
- **Sesgo de reclutamiento.** Los participantes ya están vinculados al Proceso Formativo o a la beca; no capta a quienes quedaron fuera o desertaron temprano, salvo la retrospectiva parcial de los becarios.

10.2 Roadmap analítico hacia Fase 2

Cada límite define una pregunta abierta y su método de cierre. En orden de prioridad:

PREGUNTA ABIERTA	POR QUÉ IMPORTA	MÉTODO PROPUESTO
¿Se confirman los patrones de búsqueda (confirmatoria y superficial) a nivel individual, y qué proporción del público no busca en absoluto?	Es el hallazgo que sostiene la arquitectura "exponer primero" y el protagonismo del pensum en la ficha; merece validación directa.	Entrevistas individuales + prueba de usabilidad del prototipo observando comportamiento real de exploración.
¿Qué dimensión tiene cada patrón en la población?	Priorización de contenido y despliegue territorial requieren magnitudes, no solo señales.	Encuesta en línea con incentivo, muestreo por territorio (urbano/rural).
¿Cómo decide realmente la familia?	La familia arma parte del repertorio de opciones que el estudiante conoce y presiona la elección; solo la conocemos por reflejo.	Sesiones específicas con madres/padres de estudiantes del Proceso Formativo.
¿La señal rural generaliza?	Un solo colegio rural no basta para diseñar el despliegue territorial.	2-3 sesiones adicionales en colegios rurales de departamentos distintos.
¿Las fichas de Explora superan la prueba del becario?	El becario es el validador natural del contenido (§6.4).	Validación de fichas piloto con becarios activos antes de producción masiva.
¿El prototipo interrumpe el circuito?	La tesis completa es testeable en pequeño.	Piloto de activación con medición de exploración adyacente: ¿cuántas carreras <i>nuevas</i> considera un estudiante tras usar la plataforma?

La última fila merece subrayarse: la tesis de este informe es falsable, y eso es una fortaleza. Si tras usar la plataforma los estudiantes solo consultan la carrera que ya traían, el diseño debe revisarse. La métrica de éxito temprana no es tiempo en app: es **la amplitud del abanico de opciones que el estudiante considera.**

EN UNA LÍNEA

Este discovery es un piso, no un techo: entrega señales consistentes y deja escrito, con método, cómo convertirlas en evidencia con valor estadístico.

11

Conclusión

Este discovery partió buscando entender cómo deciden los estudiantes del Proceso Formativo y encontró un circuito: un entorno acotado arma un menú corto de opciones educativas — de carreras, y también de aspiraciones—; la vocación — potente, real — se ancla a algo de ese menú; la búsqueda de información, desigual entre territorios, confirma el ancla donde existe y la deja intacta donde no — y aun donde es sofisticada, se queda en la superficie —salario, demanda, dónde— sin entrar al contenido; se decide con el nombre de la carrera y sin su contenido; y la realidad de la carrera aparece después de la matrícula, cuando cambiar ya es caro. Catorce de veinte becarios que nunca vieron el pensum, y una estudiante cuya aspiración salarial provocó la risa de sus pares, son las dos escenas que condensan ese circuito.

No todo el circuito es abordable, y este informe lo dice de frente: la economía del hogar, la presión familiar y el territorio seguirán operando fuera del alcance de cualquier plataforma. Pero el eslabón del medio — el momento de búsqueda — sí lo es, porque el comportamiento digital ya existe y la oferta del programa ya existe. Lo que falta es el puente, y ese puente es el producto: un recorrido que expone antes de filtrar, un catálogo que muestra la carrera completa — no solo su nombre—, testimonios que recalibran el techo de lo posible con evidencia de origen comparable, y un cierre conversacional del que el estudiante sale con argumento propio.

Las condiciones de éxito también quedaron claras. Hacia adentro del producto: información concreta, honesta y superior a las alternativas gratuitas que el estudiante ya usa. Hacia afuera: un dueño institucional del contenido antes del lanzamiento, un despliegue enganchado al calendario real de decisión, y una relación de amplificación — nunca de reemplazo — con el acompañamiento humano en terreno.

La beca ya resolvió la barrera más cara. Lo que este proyecto puede resolver es que el acceso que la beca abre no se ejerza sobre un menú de opciones armado por el azar del entorno: que buscar expanda en vez de confirmar, que nadie elija a ciegas lo que va a definir sus próximos años, y que el horizonte del estudiante — no solo su matrícula — sea lo que el programa amplíe.

ANEXO A

Referencias comparadas

Sin pretensión de benchmark exhaustivo, tres referencias informaron decisiones puntuales del diseño:

- **Formato de microcontenido (Duolingo / Platzi).** Los propios estudiantes y la DI convergieron en cápsulas cortas con validación ligera (microtests) como formato realista para la atención disponible; también inspiró la lógica de recordatorios y reactivación ante abandono del recorrido.
- **Formato de testimonio (feed vertical tipo TikTok/Reels).** El formato nativo del público para historias en video; la condición diferencial no es el formato sino el criterio editorial de honestidad (dificultades y sacrificios, no solo éxito).
- **Herramientas genéricas de IA (ChatGPT) como competencia de referencia.** No son un modelo a imitar sino el estándar a superar: definen el piso de conveniencia (respuesta inmediata, conversacional) y el techo que no pueden alcanzar (información local, verificada y conectada a la oferta real de becas). La ventaja sostenible de la plataforma vive en ese delta — y depende de la gobernanza de contenido (§9.1).

ANEXO B

Trazabilidad de la evidencia

Cada hallazgo con las sesiones donde apareció y la fuerza de la señal. **Transversal** significa que apareció en la mayoría de los grupos; **focalizada**, en dos o tres; **puntual**, en una sola fuente — y en ese caso el informe la trata como señal a validar, no como patrón.

HALLAZGO	DÓNDE APARECIÓ	SEÑAL
Claridad de etiqueta, ceguera de contenido	INTO G2 · INSAMT · INCOA · Don Bosco · Evangélica · debrief 2.º centro	Transversal
El mapa mental se limita al entorno cercano	INTO G1 · INTO G2 · INCOA · Marcos Gómez Núñez	Transversal
Búsqueda activa por cuenta propia, incluida IA	INTO G2 · INSAMT · INCOA · Don Bosco · debrief 1.er centro	Transversal
...y esa búsqueda confirma en vez de expandir	Inferida del patrón anterior: se investiga la carrera ya elegida, no el espacio de alternativas	Inferencia — primera prioridad de validación (§10.2)
...y se queda en la superficie, sin entrar al pensum	INSAMT · INCOA · Don Bosco (<i>contraste: recomendación unánime de revisar el pensum</i>)	Focalizada
Búsqueda mínima o datos poco confiables	Marcos Gómez Núñez · INTO G1	Focalizada — el otro extremo del gradiente
Empleabilidad y salario como filtro de viabilidad	Todos los grupos	Transversal
Vocación como motivo de fondo de la elección	Todos los grupos	Transversal
Techo aspiracional calibrado por el entorno	Marcos Gómez Núñez (<i>contraste: aspiración remota/internacional en INSAMT e INTO G2</i>)	Puntual — un solo centro rural

HALLAZGO	DÓNDE APARECIÓ	SEÑAL
Barreras de distancia, costo y acceso digital	Marcos Gómez Núñez · INSAMT · Don Bosco · Evangélica · especialistas DI	Transversal
Brecha de la experiencia real de cursar	Don Bosco · Evangélica · INCOA · Vice-Rectoría Evangélica	Transversal
Deserción y arrepentimiento post-matrícula	Don Bosco · Evangélica	Focalizada — única fuente posible (retrospectiva)
La IA como ansiedad nueva	INTO G2 · INSAMT	Focalizada
Fricción institucional e información cambiante	Evangélica · Don Bosco	Focalizada
El supuesto de "primera generación" no es homogéneo	Debrief 1.er centro (<i>11 de 12 con familiares graduados</i>), contra el dato de programa	Puntual — obliga a no asumir un punto de partida único
Preferencia por orientación antes del catálogo	INSAMT	Puntual — tratada en 1.5 como señal a atender, no como definición
Reacción positiva al concepto de producto	Todos los grupos	Transversal — con la condición explícita de honestidad en los testimonios

HALLAZGO	DÓNDE APARECIÓ	SEÑAL
Riesgo de saturación cognitiva	Revisión del prototipo con equipo pedagógico y consultor del BID	Focalizada — origen de la revelación progresiva (el diseño de la ficha de carrera)