



**UNIVERSIDAD DEL VALLE DE GUATEMALA
FACULTAD DE INGENIERÍA
CENTRO DE RECURSOS PARA EMPRENDEDORES EN ACCIÓN**

**PROPUESTA
BUSINESS PLAN CHALLENGE 2013-2014
“BUILD-YOUR BUSINESS”**

OCTUBRE DE 2013



BUILD es un proyecto ~~co~~-financiado por la Unión Europea en el marco del programa [ALFA III](#).



BUSINESS PLAN CHALLENGE 2013-2014

Reglamento

La Universidad del Valle de Guatemala, como institución comprometida con el desarrollo de la educación superior integral y miembro de **Proyecto BUILD** (*Boosting an Entrepreneurial Culture and University-Industry Linkages for Development in Central America*), lidera y promueve la actividad propuesta por el programa, **Actividad 4.2. Business Plan Challenge**, cuyo principal objetivo es promover el espíritu emprendedor entre los estudiantes y staff de las Universidades socias de la Red. Uno de los componentes más importantes de una educación integral es una adecuada vinculación entre los planes de estudio y el mundo empresarial. Por lo tanto, presentamos este documento como una propuesta para la creación del Concurso de Planes de Negocios “BUSINESS PLAN CHALLENGE 2013-2014” como una alternativa para contribuir al desarrollo del espíritu emprendedor en las Instituciones de Educación Superior de Centro América.

ARTÍCULO PRIMERO: OBJETIVOS

Objetivo General

Estimular el espíritu emprendedor dentro de las Instituciones de Educación Superior, invitando a los estudiantes y personal a presentar sus ideas, conceptos y productos para el desarrollo de empresas y oportunidades de carrera en forma de Planes de Negocio. La actividad contribuirá a la visibilidad del proyecto y su objetivo principal de fomentar el emprendimiento en las Instituciones de Educación Superior.

Objetivos específicos

- a. Incentivar la formulación, el desarrollo y la presentación de proyectos de emprendimiento, basados en una cultura innovadora, ética y de Responsabilidad Social
- b. Fomentar el espíritu empresarial como parte fundamental de la formación integral y profesional de las Universidades de Educación superior.
- c. Fomentar el trabajo en equipo, la capacidad de liderazgo y la iniciativa personal como competencias básicas de un profesional universitario.
- d. Impulsar en Centro América una cultura emprendedora mediante la implementación de planes de negocio innovadores y además viables.





ARTÍCULO SEGUNDO: ACTIVIDADES DE LA UNIVERSIDAD SOCIA

- a. Todas las Universidades socias del **Proyecto** BUILD deberán organizar su propio BUSINESS PLAN CHALLENGE 2013-2014 entre las fechas comprendidas de septiembre 2013 y mayo 2014.
- b. La Universidad coordinadora, Universidad del Valle de Guatemala, apoyará a cada una de las instituciones socias por medio de resolución de dudas, apoyo logístico y conferencias en línea para apoyo a cada uno de los Centros de Emprendimiento.
- c. La actividad BUSINESS PLAN CHALLENGE 2013-2014 consiste en la organización de un evento de emprendimiento. Se deberá contar con la siguiente infraestructura:
 - i. Auditorium o aula para realizar el concurso.
 - ii. Un grupo de evaluadores, quienes fungirán como jurado calificador. Dentro de este grupo, deberá aparecer el coordinador de esta actividad en cada Universidad
 - iii. Realizar una convocatoria para presentar planes de negocio, tanto a estudiantes como a personal administrativo de las Universidades socias.
 - iv. Equipo audiovisual necesario para las presentaciones y apoyo logístico de sonido, imagen, visuales, etc.
- d. Cada universidad organizará su evento de emprendimiento siguiendo las bases del presente documento y seleccionará a dos grupos ganadores (1 de estudiantes y 1 de personal administrativo) quienes serán anunciados en las conferencias nacionales, que serán coordinadas y monitoreadas por las Universidades Públicas socias del PROYECTO BUILD.
- e. Del grupo de 12 ganadores, un jurado calificador nombrado por el PROYECTO BUILD, evaluará cada uno de los proyectos ganadores de las Universidades socias y seleccionarán a las mejores dos (2) propuestas, que serán invitados a participar en la Conferencia Internacional del Proyecto BUILD a realizarse en Ciudad de Panamá a finales del año 2014.
- f. Se deberá nombrar a una persona responsable de la ejecución del concurso en cada Universidad socia, quién velará por cumplir con todos los artículos del presente documento y que adicionalmente deberá presentar un informe al momento de finalizar la actividad. Para desarrollar efectivamente esta buena práctica el responsable deber ser miembro del Centro de Emprendimiento de cada Universidad socia.
- g. Realizar las actividades de visualización de la actividad y de la red que se indican en el artículo décimo tercero del presente documento.





ARTÍCULO TERCERO: ELEGIBILIDAD DE LOS PARTICIPANTES

- a. Sólo podrán participar en este concurso grupos de estudiantes que estén debidamente matriculados en cualquiera de los cursos de pregrado y/o post grado de las Universidades socias del PROYECTO BUILD.
- b. Debe participar personal administrativo y docente de las universidades socias del PROYECTO BUILD que deseen presentar un proyecto de emprendimiento.
- c. La participación será preferiblemente de tipo grupal, sin embargo, se podrá participar de forma individual. Cada grupo deberá contar con un máximo de seis (6), siempre y cuando todos los integrantes del equipo cumpla con los requisitos de elegibilidad.
- d. Sólo podrán participar del concurso los planes de negocio originales, elaborados por estudiantes de la Universidades socias y que no hayan sido presentados en ningún otro concurso similar.
- e. Cada universidad socia, seleccionará a dos grupos ganadores (1 de estudiantes y 1 de personal administrativo), quienes serán anunciados como elegidos en las conferencias Nacionales BUILD, que estarán coordinadas y monitoreadas por las Universidades Públicas socias del PROYECTO.
- f. Del grupo de 24 ganadores de todas las universidades socias anunciados en las conferencias nacionales, se seleccionarán 2 proyectos ganadores que presentarán su plan de negocios en la Conferencia de cierre del Proyecto BUILD a desarrollarse en Panamá a finales del 2014.

ARTÍCULO CUARTO: MODELO DEL PLAN DE NEGOCIOS:

Para la presentación de los planes de negocios se deberá utilizar el Modelo de Plan de Negocios que aparece en el Anexo N° 2. Los participantes deberán ajustar su propuesta de plan de negocio al modelo que se presenta, llenando debidamente todos los componentes del mismo. El grupo participante podrá, si así lo considera conveniente, adjuntar a su plan de negocios cualquier plano, fotografía, cuadros, maquetas o similares que considere necesario.

ARTÍCULO QUINTO: LÍNEAS TEMÁTICAS DEL PREMIO:

Se dará prioridad a los proyectos que presenten Planes de Negocios en algunas de las siguientes áreas, a saber

- a. Conservación del Ambiente y reciclaje
- b. Turismo Nacional, especialmente Ecoturismo
- c. PYME'S de cualquier sector
- d. Desarrollo de Tecnología
- e. Logística nacional e internacional



BUILD es un proyecto co-financiado por la Unión Europea en el marco del programa [ALFA III](#).



- f. Agro-negocios
- g. Industrias especializadas de cada país
- h. Negocios tradicionales con aplicación de innovación de alto impacto
- i. Ocios
- j. Construcción
- k. Telecomunicaciones
- l. Prestación de servicio

ARTÍCULO SEXTO: DESARROLLO DEL CONCURSO

El Concurso **BUSINESS PLAN CHALLENGE 2013-2014** se desarrollará en cuatro (4) etapas, a saber:

Etapas 1: Inscripción, validación de documentos. Esta etapa deberá ejecutarse en enero-febrero de 2014

Etapas 2: Evaluación de los planes de negocio / Competencia. A realizarse en la última semana de mayo de 2014

Etapas 3: Selección de ganadores. Etapa comprendida entre mayo y junio 2014

Etapas 4: Divulgación de los Planes de Negocios. Junio-diciembre de 2014

Las fechas de cada una de las etapas se aprobarán y divulgarán con la debida antelación para todas las Universidades socias del Proyecto.

ARTÍCULO SEPTIMO: ETAPA 1: INSCRIPCIÓN Y VALIDACIÓN DE DOCUMENTOS:

La inscripción para el Concurso BUILD- YOUR BUSINESS será gratuita para todos los participantes y deberá ser realizada dentro de las fechas establecidas para ello. La inscripción se realizará enviando un correo electrónico a las direcciones que cada Universidad Socia asigne para tal efecto. Para la inscripción, los participantes deberán enviar el Formulario de Inscripción debidamente completado y adjuntando los siguientes documentos.

1. Formulario de inscripción: Ver Anexo N° 1: Formulario de Inscripción
2. Desarrollo del Plan de Negocios: El Plan de Negocios deberá seguir el Modelo del Anexo N° 2, adjunto a este reglamento
3. Constancia de Matrícula: Fotocopia en formato electrónico de la boleta de matrícula de todos los miembros del grupo participante





ARTÍCULO OCTAVO: ETAPA 2: EVALUACIÓN DE LOS PLANES DE NEGOCIO Y CONCURSO

La evaluación de los planes de negocio y la selección de semifinalistas se realizará, en las fechas establecidas para ello, por un jurado con experiencia en el ramo del emprendimiento, las cuales serán nombradas por cada universidad socia del PROYECTO BUILD. Durante esta etapa, los planes de negocio que cumplieron con todos los requisitos de inscripción fijados por este reglamento, pasarán a ser evaluados por el jurado evaluador; se hará una selección de los doce (12) semifinalistas, uno (1) por cada universidad socia. Los planes de negocio serán evaluados de acuerdo a los siguientes Criterios de Evaluación:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- a) Claridad en el cumplimiento de los lineamientos del Plan de Negocios (15%)
- b) Aplicación de líneas temáticas (20%)
- c) Carácter Innovador del proyecto (15%)
- d) Factibilidad comercial real del proyecto (10%)
- e) Desarrollo de la ventaja competitiva del producto/servicio (10%)
- f) Clara aplicación del Concepto de la Responsabilidad Social del Proyecto (20%)
- g) Monto de la inversión/Rentabilidad Real del Proyecto (a menor monto mayor puntaje) (10%)

Adicionalmente, se utilizará un software de evaluación de proyectos de emprendimiento para la selección del grupo ganador que será anunciado oportunamente por el PROYECTO BUILD.

ARTÍCULO NOVENO: ETAPA 3: SELECCIÓN DE GANADORES

El grupo cuyo plan de negocios resulte escogido como finalista, será convocado para que realicen una presentación resumida de su Plan de Negocios frente al jurado evaluador en la conferencia de cierre del proyecto BUILD en Panamá. El jurado evaluador, podrá hacer en ese momento todas las preguntas que considere necesarias para determinar que se han cumplido con la totalidad de criterios de evaluación del concurso.

La selección de Los doce equipos ganadores de los concursos nacionales serán evaluados por un jurado calificador seleccionado por el Proyecto BUILD, quienes seleccionarán a los 2 grupos ganadores que presentarán su proyecto en la conferencia de cierre en **Panamá**.





PREMIACIÓN

El concurso BUSINESS PLAN CHALLENGE 2013-2014 otorgará tres (3) premios y nueve (9) menciones honoríficas, de la siguiente forma:

- a) Un primer premio:
- b) Un segundo lugar
- c) Un tercer lugar
- d) 10 menciones honoríficas

Los tres primeros lugares del concurso no podrán ser declarados desiertos.

ARTÍCULO DECIMO: MONTO DE LOS TRES PRIMEROS LUGARES:

El concurso **BUSINESS PLAN CHALLENGE 2013-2014 recomienda** otorgar 3 premios en efectivo, que deberá ser gestionado y pagado por cada Universidad socia y el monto quedará sujeto a la consecución que cada una logre para este fin.

A los todos los participantes del concurso se les brindará menciones honoríficas y se les otorgará un certificado de participación, firmado por el representante del Proyecto BUILD en cada Universidad socia.

La entrega de los premios deberá ser coordinada por la Universidad socia durante la competencia y de acuerdo a lo establecido en este reglamento, solo podrá ser utilizado para la puesta en marcha del Plan de negocios propuesto en el proyecto. El valor del premio será entregado al estudiante líder del equipo ganador. Los ganadores de premios firmarán un acta en la que se comprometen a utilizar los recursos para la puesta en marcha del plan de negocios. Los premios en efectivo no podrán ser transferidos a terceros. La inversión de los fondos en una actividad diferente a la indicada en el plan de negocios servirá de causal para el reintegro total del monto del premio en efectivo otorgado al grupo.

ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO: ETAPA 4: DIVULGACIÓN DE LOS PLANES DE NEGOCIOS.

El PROYECTO BUILD se compromete a divulgar los planes de negocios en un Salón Anual de planes de negocios, así como en su página web y en cualquier otro medio que considere conveniente. Los participantes ceden todos sus derechos para usar el nombre e imagen de los participantes en cualquier material de promoción y de divulgación escrita, sonora, audiovisual o virtual.





Los ganadores de cada universidad deben ser anunciados y publicados en las páginas web de cada universidad así como en la del PROYECTO BUILD.

ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO: CAUSALES DE DESCALIFICACIÓN

La participación en este concurso de un estudiante que no cumpla con los requisitos para la inscripción señalados en este reglamento invalidará la participación de todo el grupo. Los participantes que suministren información falsa o intenten burlar este reglamento serán descalificados de forma definitiva.

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO: COMERCIALIZACIÓN DEL PROYECTO

Las universidades socias del PROYECTO BUILD deberán realizar actividades de visualización y comercialización de la actividad BUSINESS PLAN CHALLENGE 2013-2014. Estas actividades de visualización, se deberán realizar con un mes de anticipación a la fecha en la que se realizará el concurso en las distintas universidades y deberán proporcionar a la coordinación del PROYECTO, todo afiche, banner, video, pancarta o actividad realizada para la comercialización del proyecto con el fin de actualizarlo en la página web del PROYECTO BUILD.

En todas las actividades de comercialización del proyecto, deberán aparecer los siguientes logotipos:

1. Logotipo del PROYECTO BUILD
2. Logotipo de la Universidad Socia
3. Logotipo del programa ALFA
4. Logotipo de stakeholder (en caso aplique)





ANEXO N° 1

FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

1. DATOS GENERALES DEL PLAN DE NEGOCIOS (Resumen Ejecutivo)

Nombre del Grupo/Empresa que desarrolla el Plan de Negocios:

Fecha de Presentación del Plan de Negocios

Cantidad de Participantes del Grupo

Breve Descripción del Producto y/o servicio:

Mercado Objetivo:

Financiamiento Requerido Estimado:

Tiempo estimado para la implementación del Proyecto:

2. REGISTRO DE DATOS DEL GRUPO: (Utilizar los cuadros necesarios para cada socio)

Nombre	Cédula:
Universidad/Facultad	Carrera
Sede/Centro	Correo Electrónico
Teléfono Residencial	Teléfono Celular
Nombre	Cédula:
Universidad/Facultad	Carrera
Sede/Centro	Correo Electrónico
Teléfono Residencial	Teléfono Celular
Nombre	Cédula:





Facultad	Carrera
Sede/Centro	Correo Electrónico
Teléfono Residencial	Teléfono Celular
Nombre	Cédula:
Universidad/Facultad	Carrera
Sede/Centro	Correo Electrónico
Teléfono Residencial	Teléfono Celular
Nombre	Cédula:
Universidad/Facultad	Carrera
Sede/Centro	Correo Electrónico
Teléfono Residencial	Teléfono Celular
Nombre	Cédula:
Universidad/Facultad	Carrera
Sede/Centro	Correo Electrónico
Teléfono Residencial	Teléfono Celular
Nombre	Cédula:
Universidad/Facultad	Carrera
Sede/Centro	Correo Electrónico
Teléfono Residencial	Teléfono Celular





3. Para ser llenados por el Concurso:

Fecha de Recibido de la propuesta	
Revisión de Documentos Adjuntos	
Verificación de Matrícula de Participantes	





ANEXO N° 2

Modelo de Plan de Negocios

- 1. Resumen Ejecutivo:** Resumen de las principales características del negocio, describiendo el producto o servicio a comercializar. Describir el monto de facturación estimado, el financiamiento requerido y el tiempo de puesta en práctica del proyecto.
- 2. Descripción del Negocio:** Síntesis del tipo de negocio que se pretende instalar. Se describe el tipo de producto que se fabricará o del servicio que se piensa ofrecer. Se detalla brevemente el segmento de mercado al cuál va dirigido y el tipo de beneficio que ofrece nuestro producto o servicio. Se describe de forma breve el sector industrial en el cual estará instalado el negocio y cuáles son los productos/servicios líderes del mercado.
- 3. Misión Visión y Objetivos de la Empresa:** Postulado institucional que responde a las preguntas: ¿Qué se supone que hace la organización y por qué deberían preferirnos los clientes? Una visión empresarial consiste en una descripción de nosotros mismos realizando las funciones necesarias para que nuestros productos/servicios sean preferidos por nuestros clientes en el corto y en el largo plazo. Los objetivos institucionales son metas de corto plazo que queremos alcanzar, como por ejemplo, crecimiento de 5% en la ventas, capturar 3% del mercado y otros similares.
- 4. Equipo de Trabajo y Organización Empresarial:** Describir el equipo gerencial de la empresa, el perfil profesional y personal de cada uno, sus principales competencias, su formación y sus habilidades. También debe explicar el rol de cada uno en el proyecto. Incluir un organigrama de la empresa detallando las responsabilidades y las líneas de autoridad de las áreas funcionales de la empresa.





- 5. Productos y/o Servicios:** Describa el producto principal de la empresa. Indique brevemente el proceso de fabricación, ensamblaje o confección. Describa el beneficio central del producto, el producto real y el producto ampliado. Detalle de forma explícita el precio del producto y que estrategia de fijación de precios se estaría utilizando
- 6. Fabricación y Tecnología:** Detalle de forma explícita el proceso de fabricación indicando el Diagrama de Procesos necesario para la fabricación/entrega del producto/servicio. Describa el equipamiento mínimo necesario y los principales insumos de fabricación. Analice las posibles dificultades en su abastecimiento y evolución posible del nivel de precios. Describa si es una producción estacional o nivelada y la logística total del proceso de entrega del producto/servicios tales como almacenaje, embarque, transporte, conservación y otras similares.
- 7. Análisis del Sector Industrial y Descripción de las Ventajas Competitivas:** Describa el sector industrial o mercado en el cual la empresa operará. Describa los principales segmentos de mercado existente, pero en particular al segmento de mercado al cual va enfocado su producto/servicio. Analice las principales tendencias de este segmento tales como la evolución de la oferta y la demanda, nivel de concentración, nivel de precios y otros. Haga un análisis de las cinco fuerzas competitivas del sector industrial en el cual estará operando la empresa. Describa la Estrategia Competitiva que se seguirá en la empresa (Liderato en Costos, Enfoque o Diferenciación) Explique las principales Ventajas competitivas de la empresa. Analice detenidamente las características de los principales competidores y sus factores de éxito.
- 8. Plan de Mercadeo:** Indique a cuál(es) de los segmentos de mercado descritos en el punto 7 se dirigirá nuestro producto/servicio. Detalle la estrategia de producto, el tipo de producto y de compra por medio del cual se obtiene. Analice los canales de distribución a utilizar y





los medios para incentivarlos. Detalle si es necesario una fuerza propia de vendedores. Explique detalladamente la estrategia de precios a utilizar. Explique la estrategia de promoción y publicidad. Incluya el plan de medios de ser necesario.

- 9. Análisis Financiero y Económico:** Presente los estados financieros proforma (Estado de Situación y el Estado de Resultados) Presente un flujo de caja estimado para por lo menos los seis primeros meses (6) de operaciones. De ser necesario, presente un análisis de escenarios para las distintas variables. Presente su análisis de precio/volumen detallando el precio unitario de venta, los costos fijos y variables y el punto de equilibrio. Explique los principales supuestos realizados para los cálculos tales como: porcentajes de descuentos, ventas en unidades y en Balboas estimadas, margen bruto y neto, tasas de interés del financiamiento, inversión inicial. Haga un análisis de los principales riesgos financieros y operativos del proyecto.
- 10. Información Complementaria:** Presente un forma de anexos, gráfica, cuadro, fotografía, etc., cualquier otra información que considere necesaria para la cabal interpretación de su plan de negocios.

Adicionalmente, se puede utilizar como base, la metodología del Business Model Canvas para la presentación del proyecto de Emprendimiento.

