

BASES DEL CONCURSO DE EMPRENDIMIENTO

Objetivo del concurso:

Fomentar el espíritu emprendedor de los estudiantes universitarios, así como sus propuestas innovadoras que contribuyen al desarrollo social y económico de su región.

Objetivos específicos:

- Fomentar la creatividad en los estudiantes
- Generar propuestas de solución y/o de innovación que respondan a las necesidades del contexto
- Incentivar el desarrollo profesional de los participantes.
- Favorecer la participación multidisciplinaria y el trabajo en equipo.
- Difundir los resultados del trabajo de los estudiantes universitarios.

Participantes:

Podrán participar los estudiantes inscritos de nivel superior en cualquiera de los programas educativos de las Universidades Tecnológicas y Politécnicas, así como egresados que tengan menos de un año de haber concluido el programa correspondiente.

Podrán participar aquellos estudiantes que tengan una propuesta de emprendimiento en cualquiera de sus fases, que cuenten con un proyecto plasmado en Modelo de Negocio CANVAS.

Los participantes podrán presentar la propuesta de manera individual o grupal con un máximo de cinco miembros, pudiendo ser equipos multidisciplinarios.

Los participantes deberán seleccionar un representante del proyecto para mantener la comunicación durante el Concurso.

Podrán inscribirse hasta 2 equipos por cada Universidad Tecnológica o Politécnica.

Categorías de Participación

Los proyectos presentados deberán ser ideas o emprendimientos de negocios contextualizados en las siguientes categorías.

- Ciencias contables y administrativas
- Social- sustentable
- Ciencia- tecnología e innovación
- Educación y ambientes de aprendizaje

Registro e inscripción de proyectos

Los participantes deberán de realizar el proceso de registro de los proyectos a través de la siguiente ficha técnica (Anexo 1):

- Nombre del proyecto (máximo 30 caracteres)
- Descriptivo del proyecto
- Categoría
- Objetivo del proyecto respondiendo ¿Qué? ¿Cómo? ¿Para qué? Y ¿Qué soluciona?
- Descripción general de la problemática identificada, máximo 600 caracteres. Explicar qué necesidad, problemática u oportunidad se atiende, justificar porque se quiere desarrollar el proyecto.
- Autores: nombre, carrera, institución
- Nombre del líder del proyecto

El registro se llevará a cabo en el siguiente link <https://forms.office.com/r/nN6CRRRGQ0> o usando el siguiente código QR:



Asimismo, todo el proceso se llevará a cabo en modalidad virtual a través de TEAMS.

De la Entrega

Los proyectos participantes deberán entregar la siguiente información:

- Ficha Técnica (Anexo 1)
- Comprobante de estudio (credencial universitaria vigente o constancia de terminación de estudios) e identificación vigente (INE, pasaporte) de los integrantes participantes del proyecto
- Correo electrónico del líder de proyecto

- Modelo de negocio (Anexo 2. Documento CANVAS)
- Video Pitch Ejecutivo (3 minutos de duración, ver guía en Anexo 3)

La entrega deberá realizarse a través de una carpeta compartida en Google Drive (Ver instructivo en Anexo 4) al correo:

convocatoria.administracion@utrivieramaya.edu.mx

Únicamente se recibirán proyectos que cumplan con las especificaciones recomendadas; de lo contrario, quedarán automáticamente descalificados, así también si se detecta plagio.

De las fechas

El cronograma es el siguiente:

Fechas congreso		16, 17, 18 de noviembre
Publicación de Convocatoria		lunes 3 de octubre
Invitaciones		lunes 3 de octubre
Registro de Proyectos		lunes 3 de octubre
Límite de registro de proyectos		lunes 17 de octubre
Entrega límite de CANVAS, PITCH		viernes 21 de octubre
Evaluación de proyectos 1ra Fase		viernes 28 de octubre
Publicación de resultados 1ra Fase		viernes 4 de noviembre
Evaluación de proyectos 2da Fase		viernes 11 de noviembre
Exposición proyectos finales		miércoles 16 de noviembre
Premiación		viernes 18 de noviembre

Criterios de evaluación

La evaluación de los proyectos en la **1ra etapa** se realizará con base en los siguientes criterios

Criterio	Forma de evaluación	Ponderación (%)
Modelo de negocio	Documento CANVAS	70
PITCH	Video	30

La evaluación de los proyectos en la **2da etapa** se realizará con base en los siguientes criterios

Criterio	Forma de evaluación	Ponderación (%)
Modelo de negocio	Documento CANVAS	60
PITCH	Video	20
Exposición	Exposición	20

De los criterios de evaluación

1. Modelo de negocio. Deberá utilizarse el documento CANVAS para la presentación de éste (Anexo 2. Modelo de Negocio CANVAS)
2. Pitch.
3. Exposición
 - a. La exposición se realizará en modalidad virtual a través de ZOOM.
 - b. Los tiempos de exposición serán los siguientes:
 - i. Presentación modelo de negocio CANVAS 7 minutos
 - ii. Preguntas por parte del jurado 5 minutos

De la Premiación

Se premiará de la siguiente manera a los proyectos seleccionados que cumplan con lo estipulado en la convocatoria y que sus proyectos sean seleccionados por el jurado calificador:

1er Lugar- 1 equipo de cómputo por equipo

1 taller JINE por integrante del equipo. Modalidad en Línea, impartido por MBA Alejandro Kasuga.

1 libro Metodología Kizukai, por integrante del equipo.

2do Lugar- 1 equipo de cómputo por equipo

1 taller JINE por integrante del equipo. Modalidad en Línea, impartido por MBA Alejandro Kasuga.

1 libro Metodología Kizukai, por integrante del equipo.

3er Lugar- 1 equipo de cómputo por equipo

1 taller JINE por integrante del equipo. Modalidad en Línea, impartido por MBA Alejandro Kasuga.

1 libro Metodología Kizukai, por integrante del equipo.

El taller JINE, está basado en la Metodología Kizukai, tiene por objetivo principal fortalecer las habilidades de trabajo en equipo, iniciativas de mejora y liderazgo dentro de la cultura organizacional

Todos los proyectos participantes recibirán un reconocimiento de participación.

Del Jurado y Comité Organizador

El jurado estará conformado por un grupo de expertos en la materia, así mismo un integrante del Comité Organizador.

Los jurados enviarán retroalimentación a los participantes y se identificarán los de mayor potencial.

Los proyectos mejor calificados de la 1ra etapa serán seleccionados para pasar a la 2da y exponer su proyecto en el marco del XVIII Congreso Nacional de Administración y Negocios 2022.

Se dictaminará en sesión plenaria los proyectos ganadores. Una vez emitido el dictamen, la resolución es definitiva e inapelable.

El Comité Organizador del Concurso no se hace responsable del envío fallido del material o problemas con la descarga de éste. En caso fallido, se contactará a la persona responsable para el reenvío de este de nueva cuenta vía electrónica.

De los Ganadores

Los proyectos ganadores del Concurso será anunciado el viernes 18 de noviembre del 2022 en el marco del XVIII Congreso Nacional de Administración y Negocios 2022.

El Comité Organizador del Concurso será quien notificará a las personas ganadores.

Confidencialidad y Difusión

El Congreso se compromete a mantener la confidencialidad sobre los proyectos que no resulten premiados.

La información proporcionada por los participantes durante el llenado de su modelo de negocio es confidencial. Dicha información será exclusiva para los efectos de la convocatoria, proceso de selección y en ningún caso será divulgada.

La información solicitada sobre los proyectos será utilizada únicamente para fines de evaluación del Concurso.

La propiedad intelectual del proyecto registrado pertenece totalmente a los emprendedores que participan en el programa. El Concurso 2022 no tomará propiedad del proyecto ni participación en él.

Los participantes que lleguen a la 2da etapa, podrán ser sujetos de toma de fotografías y/o videos para difusión en redes sociales para evidenciar la realización

del Concurso, por lo que como participante no podrá tener reclamación presente o futuro sobre regalías o pagos presentes o futuros del uso de las imágenes o videos.

Asimismo, las personas participantes dan automáticamente el permiso al Congreso para difundir libremente el concurso e informar sobre sus participantes, pudiendo citar a los autores de dichos proyectos. Siempre en el marco de la promoción de éste.

Aceptación de las Bases.

La participación y registro en el Concurso implica la aceptación de las bases y el fallo del jurado, cualquier incumplimiento de los plazos o procedimientos reflejados en éstas privará al participante del disfrute de los premios. Los casos no previstos en la presente convocatoria serán resueltos en definitiva por el Comité Organizador del concurso 2022.

Protección de Datos

Aviso de Privacidad Simplificado

Aviso de Privacidad Simplificado para la CONVOCATORIA CONCURSO DE EMPRENDIMIENTO

En cumplimiento a Ley General de Protección General de Protección de Datos Personales en Posesión de los Sujetos Obligados y la Ley de Protección de Datos Personales en Posesión de Sujetos Obligados para el Estado de Quintana Roo, la UTRM, en su calidad de Sujeto Obligado informa que es el responsable del tratamiento de los Datos Personales que nos proporcione, los cuales serán protegidos de conformidad con lo dispuesto en los citados ordenamientos y demás que resulten aplicables.

¿Qué datos personales se recaban y para qué finalidad?

Los datos personales que LA UTRM solicita para la CONVOCATORIA DEL CONCURSO DE EMPRENDIMIENTO son: Nombre completo, matrícula y Programa Educativo al que pertenece, se utilizarán exclusivamente para el evento denominado “CONVOCATORIA CONCURSO DE EMPRENDIMIENTO”.

Los datos personales que recabamos de usted, los utilizaremos para las siguientes finalidades: a) integrar el registro de participantes, b) informar sobre los resultados de la convocatoria, c) notificar y contactar a los ganadores, d) otorgar los premios reconocimientos previstos en las bases, y e) realizar un informe estadístico de los participantes.

De manera adicional la información proporcionada podrá ser utilizada con fines estadísticos, la cual no estará asociada con el titular de los datos personales, por lo que no será posible identificarlo.

Para mayor detalle consulte, nuestro Aviso de Privacidad Integral en: www.utrivieramaya.edu.mx en la sección “Datos Personales”.

ANEXO 1- FICHA TÉCNICA

Los participantes deberán de realizar el proceso de registro de los proyectos a través de la siguiente ficha técnica (Anexo 1):

- Nombre del proyecto (máximo 30 caracteres)
- Descriptivo del proyecto
- Categoría
- Objetivo del proyecto respondiendo ¿Qué? ¿Cómo? ¿Para qué? Y ¿Qué soluciona?
- Descripción general de la problemática identificada, máximo 600 caracteres. Explicar qué necesidad, problemática u oportunidad se atiende, justificar porque se quiere desarrollar el proyecto.
- Autores: nombre, carrera, institución
- Nombre del líder del proyecto

El registro se llevará a cabo en el siguiente link <https://forms.office.com/r/nN6CRRRGQ0> o usando el siguiente código QR:



ANEXO 2- Modelo CANVAS

Aliados Clave

¿Qué actividades puede dejar de realizar la compañía para enfocarse en sus acciones clave?

Es importante crear alianzas con socios, tanto para las organizaciones que inician como para las ya existentes.

Actividades Clave

¿Qué estrategias únicas tiene tu negocio para entregar su propuesta al cliente?

Al tener un buen conocimiento de las actividades centrales de tu empresa obtendrás una comprensión más completa de la propuesta de valor de tu organización. No se trata solo de producir, sino de enfocarte en la resolución de problemas, en las redes y en la calidad del producto o servicio.

Cuando una organización tiene claro cuál es el valor que ofrece al cliente puede desarrollar una mejor relación con los clientes existentes, lo cual será útil en el sondeo de nuevos clientes y, por tanto, también para sobresalir entre la competencia.

Recursos Clave

¿Qué activos estratégicos únicos tiene mi negocio para competir?

Los recursos clave son medios que una empresa necesita llevar a cabo. Se pueden clasificar como recursos físicos, intelectuales, financieros o humanos. Los recursos físicos pueden incluir activos, tales como los equipos comerciales; los recursos intelectuales abarcan, entre otras cosas, el conocimiento, las marcas, las patentes y las certificaciones; los recursos financieros están relacionados con el flujo de fondos, las fuentes de ingresos y los recursos humanos.

Propuesta de Valor

¿Qué tan convincente es tu propuesta de valor? ¿Por qué tus clientes consumen tu producto? ¿Por qué compran?

La propuesta de valor es el núcleo de la razón de existir de una empresa y es tu manera de satisfacer las necesidades del cliente.

¿Cómo se distingue tu organización de la competencia? Céntrate en la cantidad, el precio, el servicio, la rapidez y las condiciones de entrega, por un lado; y por el otro, en la calidad (incluido el diseño, el estado de la marca y la experiencia y satisfacción del cliente).

Relación con el Cliente

¿Cómo interactúas con el cliente a través de su proceso?

Es esencial interactuar con tus clientes. Cuanto más amplia sea tu base de clientes, más importante será que los divides en diferentes grupos objetivo. Cada grupo de clientes tiene necesidades específicas. Al anticipar las necesidades del cliente, sabrás de qué manera y por qué medio te comunicará con ellos. Un buen servicio garantizará relaciones buenas y estables con tus clientes en un futuro.

Canales

¿Cómo se promueven, venden y entregan tus productos o servicios? ¿Por qué? ¿Están funcionando?

Ocúpate de los canales de comunicación, distribución y ventas. No se trata solo del contacto con el cliente y la forma en que tu organización se comunica con tus clientes. La ubicación de compra, la entrega del producto y los servicios provistos también son elementos decisivos. Los canales para los clientes tienen 6 etapas diferentes: conocimiento del producto, compra, entrega, evaluación, satisfacción y posventa. Es recomendable que combines canales físicos y digitales para hacer un buen uso de ellos y llegar a tus clientes ideales.

Segmentos de Clientes

¿Quiénes son tus clientes? ¿Qué piensan ellos? ¿Qué ven? ¿Qué sienten? ¿Qué hacen?

Identifica cómo son tus clientes más importantes y determina tu mercado personas. Las organizaciones a menudo brindan servicios a más de un grupo de clientes y resulta una buena táctica dividirlos en segmentos. Identifica las necesidades, requisitos específicos de cada grupo y el valor que le otorgan a tu organización. De esta manera tus productos y servicios podrán orientarse mejor hacia las necesidades y requisitos (así como darle prioridad a los segmentos que más le aportan a tu negocio). Esto conducirá a una mayor satisfacción del cliente y contribuirá a una buena propuesta de valor.

Estructura de costos

¿Cuáles son los principales generadores de costos de la empresa? ¿Cómo se vinculan a los ingresos?

Al obtener una idea de la estructura de costos sabrás cuál debe ser el volumen mínimo de tus ventas para obtener ganancias. La estructura de costos considera economías de escala, costos constantes, variables y ganancias. Principalmente al comienzo, cuando es normal que debas hacer más inversiones en comparación con los ingresos que llegan, deberás ajustar los costos.

Fuentes de Ingresos

¿Cómo genera ingresos tu propuesta de valor?

Estructurar los costos y los flujos de ingresos te proporcionará una visión clara de cómo tu organización obtiene ingresos. Por ejemplo, ¿cuántos clientes necesita tu organización anualmente para generar ganancias? ¿Cuántos ingresos necesitas para alcanzar el punto de equilibrio? ¿Cuál es el costo de tu producto?

Anexo 3. Guía Video Pitch Ejecutivo

El Video deberá integrar los siguientes puntos:

1. Descripción de la problemática.

Integra la explicación de la problemática o necesidad que resolverá el producto/servicio de emprendimiento, decir si es innovador y por qué es preciso estar presente en el mercado.

2. Definir la solución y propuesta de valor.

En este apartado deberás explicar cuál es la solución que se aborda para resolver la problemática o necesidad identificada, así como mencionar la razón y los beneficios que traerá el producto/idea propuesta. Mencionar las características diferenciadoras ante la competencia.

3. Identificación del mercado meta.

Explicar cuál es el mercado meta para delimitar a los posibles clientes potenciales para que sea viable el proyecto, mencionar el segmento de mercado, así como el detalle del número de personas aproximado.... (A,B,C)

4. Modelo de Negocio.

Después de haber explicado los tres puntos anteriores, es hora de exponer claramente cuál es el plan de negocio que se utilizará para generar ingresos.

5. Competencia.

Identificación de la competencia, ventajas y desventajas frente a quienes tienen un producto o idea similar a la ofrecida en este proyecto, mencionar las fortalezas que los hacen diferentes para posicionarse en el mercado.

6. Equipo.

En este punto deberán comentar por qué decidieron ser las personas adecuadas en el proyecto, mencionar las habilidades y/o talento para ejecutar las actividades, así como mencionar sus logros individuales, y, en caso de que estén generando ingresos, mencionarlos. Si tuvieran redes sociales activas, comentar los avances y logros con el proyecto.

7. Resumen y plan financiero.

Para finalizar, hablar sobre un pronóstico detallado, mostrando los conceptos de ventas, ingresos, utilidades, costos, gastos, porcentajes de crecimiento y análisis del punto de equilibrio que se podrían generar en un periodo de 5 años.

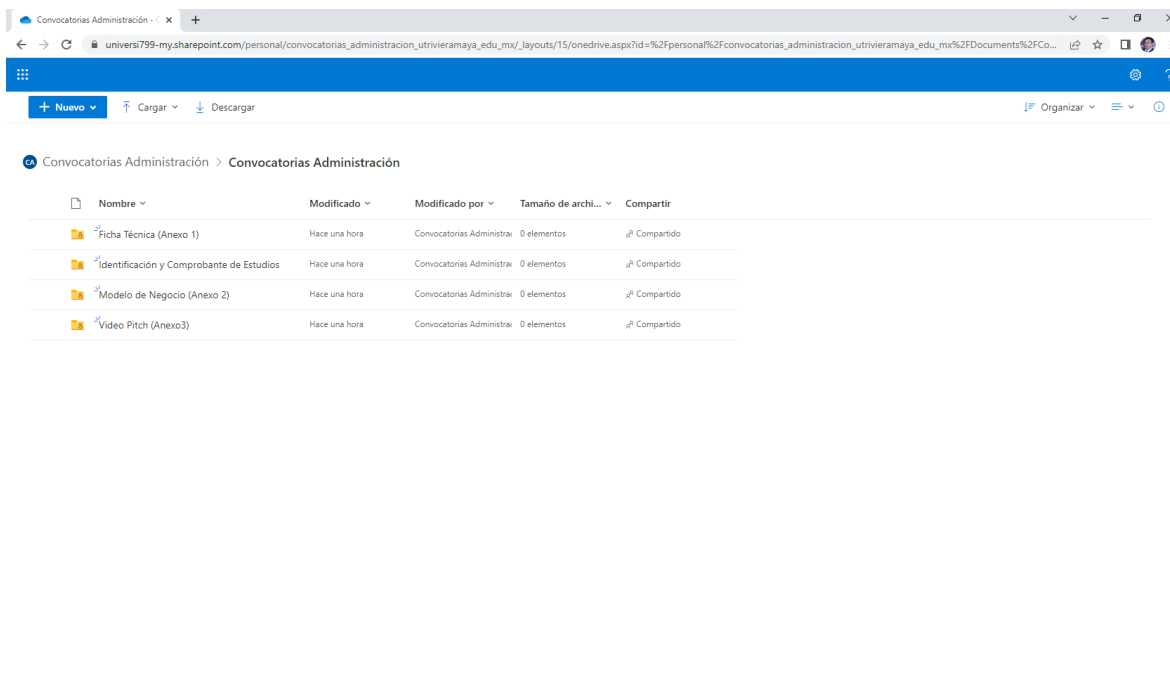
Considera que la duración del video deberá de ser de 3 minutos. El video deberá de cargarse en YouTube en un canal abierto y subirse el link para poder consultarlo. El link se subirá en un archivo Word con los datos generales del proyecto y tu enlace.

Anexo 4: Carpeta Compartida Google Drive (Instructivo)

Los proyectos participantes deberán entregar la información solicitada en la carpeta compartida conforme a lo siguiente:

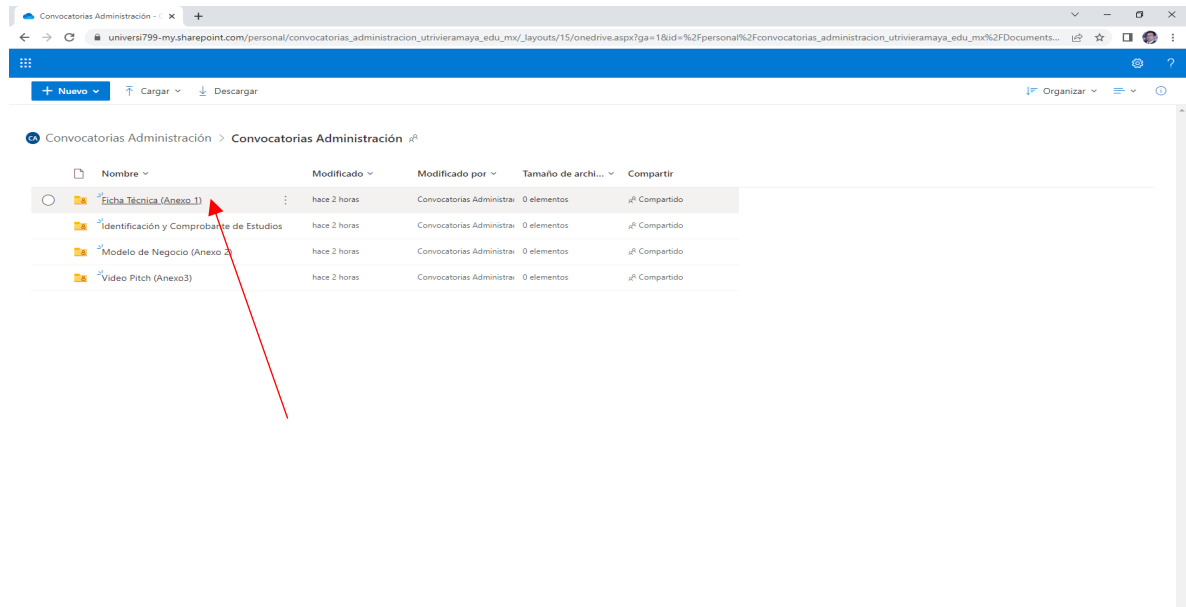
1. Dar Click en el link para acceso a la carpeta en el Drive: https://universi799-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/convocatorias_administracion_utrivieramaya_edu_mx/ErmOUEKUaDhOu3noqKBLKdoBTs2GPgXPEw4asRqB6DIAhw?e=CSYJZt

2. Te llevará a la Carpeta compartida en Google Drive, en ésta ventana:

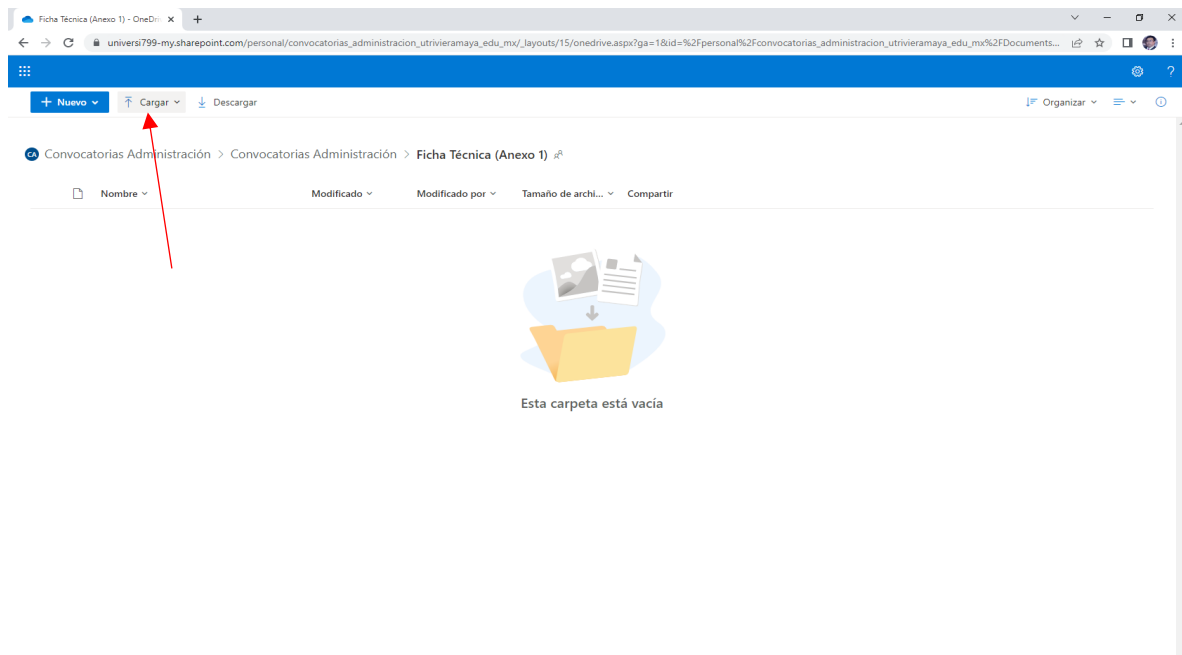


3. Una vez dentro de la Carpeta Compartida, podrás cargar la información requerida dando click a la carpeta que corresponda.
- Ficha Técnica (Anexo 1)
 - Modelo de Negocio (Anexo 2)
 - Video Pitch (Anexo3)
 - Identificación Oficial y Comprobante de Estudios de los Integrantes del Proyecto.

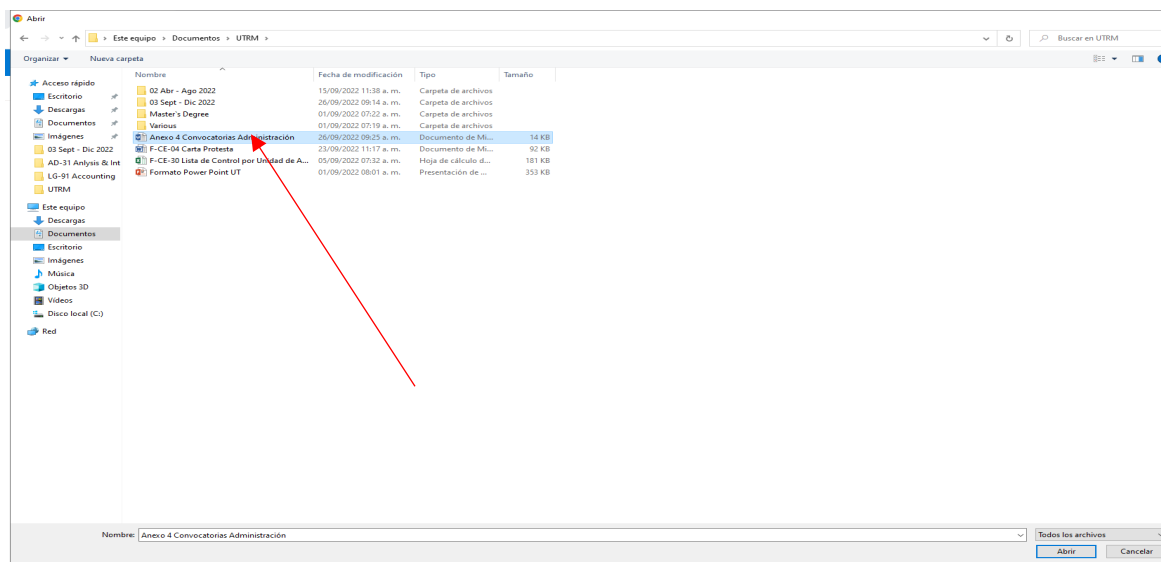
4. Para cargar la información dar clic en la carpeta correspondiente, por ejemplo, Ficha Técnica.



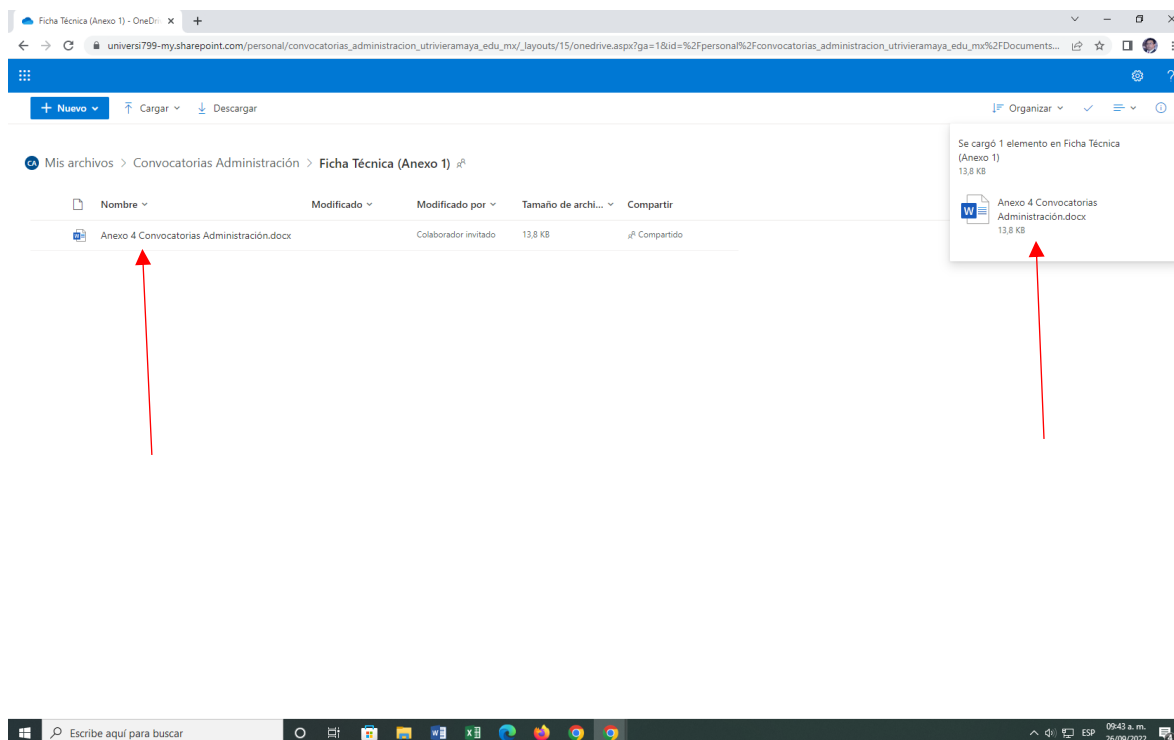
5. Una vez dentro de la carpeta correspondiente, dar click en la flecha “Cargar” un archivo o carpeta.



6. Anexa el archivo desde la ubicación de tu equipo y dar click en abrir (puedes arrastrar el archivo desde la ubicación de tu equipo a la carpeta compartida directamente si así lo deseas)



7. Aparecerá tu información con una confirmación “Se cargó 1 archivo” que podrás visualizar de inmediato. Seguir el mismo procedimiento para las demás carpetas compartidas



8. Cualquier duda envíanos un correo electrónico a:
convocatorias.administracion@utrivieramaya.edu.mx donde con gusto
atendernos tu solicitud a la brevedad.