

EXPO NEGOCIOS INTERCREA 2017 B

REGLAMENTO DE COMPETENCIA

Justificación

La **EXPO NEGOCIOS INTERCREA 2017 B** es un espacio que tienen los jóvenes emprendedores para dar a conocer sus aspiraciones de negocio, es la oportunidad de mostrar a otros y a ellos mismos, sus capacidades en temas relacionados con: creatividad, liderazgo, toma de decisiones, comunicación, etc.

Bases

- La participación en el evento será en equipo (**10 integrantes máximo**) y la invitación está abierta para todos los estudiantes que estén interesados en dar a conocer sus propuestas de negocio, independientemente de su especialidad o institución educativa de origen. En el evento se consideran *tres etapas de actividad*:
 - *Resumen ejecutivo.*
 - *Pitch del proyecto.*
 - *Stand.*

La participación de los estudiantes que cursan asignaturas asociadas a Desarrollo de Emprendedores en el Centro Universitario de la Ciénega será **OBLIGATORIA**.

- Con respecto al **resumen ejecutivo**, los equipos interesados deberán enviarlo en formato **PDF** a la dirección **intercrea2017b@cuci.udg.mx**; la extensión máxima del documento (incluyendo gráficas) es de cinco páginas (Texto justificado, letra arial 12, 1.5 de interlineado y con márgenes predeterminados de Word), teniendo como hora y fecha límite para la entrega las 23:59 horas del viernes 10 de noviembre del 2017. Deberán incluir una hoja adicional que contenga el nombre del

proyecto, nombre del profesor asesor, además de nombre, código y carrera de los integrantes del equipo.

El resumen ejecutivo debe ser elaborado con una estructura fácil de entender y que lleve al inversionista potencial a interesarse cada vez más en el proyecto. Un buen resumen es una muestra de un plan de negocios y éste, a su vez, la muestra de un posible proyecto. Los **requisitos mínimos** de información que deberá incluir el documento, se describen a continuación:

a) Naturaleza del proyecto.

- Nombre y ubicación.
- Visión, misión, objetivos, estrategias y valores.

b) El mercado.

- Descripción de los elementos del plan de marketing a realizar: producto, precio, plaza y promoción.

c) Sistema de producción.

- Descripción del proceso.
- Características generales de la tecnología a utilizar.

d) Organización.

- Organigrama de la empresa.
- Marco legal de la compañía (régimen de constitución y principales permisos para iniciar actividades).
- Proceso de administración de recursos humanos.

e) Contabilidad y Finanzas.

- Determinar el punto de equilibrio del proyecto (Algebraico y gráfico).

La evaluación de los resúmenes ejecutivos, quedará en manos del jurado calificador y se realizará del 10 al 15 de noviembre del 2017. El formato base para dicha evaluación es el que se ubica en el **Anexo 1** del presente reglamento. *La evaluación del resumen ejecutivo aportará el 30% de la puntuación total que obtenga el equipo en el evento.*

- Con respecto al pitch del proyecto, dos integrantes de cada equipo dispondrán de 3 minutos para llevarlo a cabo y éste se presentará el día 16 de noviembre de las 11:00 a las 14:00 en el Aula 002 del edificio P de acuerdo a sorteo previo. *“El pitch es una presentación que se realiza para que un posible inversor, considere la opción de invertir en tu empresa o de hacer negocios juntos. Este soporte audiovisual, debe de ser lo más atractivo posible para captar la atención de tu interlocutor desde el primer segundo”.* El formato base para la evaluación del pitch, será el que se ubica en el **Anexo 2** del presente reglamento. *La valoración del pitch del proyecto, aportará el 30% de la puntuación total que obtenga el equipo en el evento.*
- En la tercera etapa de evaluación, cada uno de los equipos participantes deberá montar un stand el día 16 de noviembre del 2017 en la Terraza Cultural (Atrás de la Biblioteca Mediateca Fernando del Paso) del Centro Universitario de la Ciénega sede Ocotlán, Jalisco, para exhibir su producto o servicio. Los equipos deberán hacer uso de su creatividad y relacionar su exhibición con el proyecto. En la instalación del stand se recomienda que la decoración, el vestuario de los responsables y demás accesorios, correspondan al producto o servicio mostrado. En el ingreso al stand, es necesario tener disponibles trípticos que refieran los conceptos básicos del proyecto y otras formas de identificación de la idea de negocio. El espacio para colocar el stand será de 9 metros cuadrados (3 de frente por 3 de fondo).

Con respecto a la instalación del stand, se deberán observar las siguientes recomendaciones:

- El stand deberá quedar totalmente instalado y listo para su exposición a las 9:30 del día 16 de noviembre del 2017, para proceder a la inauguración del evento. La instalación del stand se realizará el día del evento a partir de las 06:30 horas.
 - Cada equipo, por medio de su profesor asesor, recibirá un plano donde se proporcione la ubicación exacta de su stand.
 - Como sucedió en la evaluación de resúmenes ejecutivos, la evaluación de los stands será realizada por el jurado calificador de 10:00 a 14:00 el 16 de noviembre, y utilizarán el formato de evaluación base referido en el **Anexo 3** del presente reglamento. *La evaluación del stand aportará el 40% de la puntuación total que obtenga el equipo en el evento.*
- Los equipos participantes podrán vender sus productos y/o servicios en la EXPO NEGOCIOS INTERCREA 2017 B.
 - En caso de haber un empate en los lugares que ocupen los equipos en el evento, **su fecha y hora de envío de resumen ejecutivo**, permitirá romper la igualdad.
 - Para los estudiantes que cursan la materia de DESARROLLO DE EMPRENDEDORES en el Centro Universitario de la Ciénega, el puntaje total que obtenga el equipo en la EXPO NEGOCIOS INTERCREA representará el 50% de la calificación final de la asignatura, como se indica en el programa de la materia en el apartado “Evaluación del Aprendizaje”.

- En la clausura del evento, se hará entrega de constancias de participación con valor curricular, a cada uno de los alumnos que hayan presentado proyectos en la EXPO NEGOCIOS INTERCREA. Al mismo tiempo, se hará entrega de reconocimientos especiales a los equipos que obtengan los tres primeros lugares.

- Será responsabilidad de los equipos participantes, mantener limpio el lugar del evento y desinstalar y recoger todo el material que hayan utilizado. Queda estrictamente prohibido:
 - Introducir cualquier tipo de alimento o bebida que afecte la salud o el comportamiento de las personas que asistan al evento.
 - Utilizar equipo de sonido al interior de cada stand, que altere la armonía en la presentación de las propuestas.

- El evento tendrá su clausura a las 15:00 del día 16 de noviembre del 2017.

- Los puntos y casos no previstos en el presente Reglamento serán resueltos por el Comité Organizador.

ANEXO 1
FORMATO DE EVALUACIÓN DEL RESUMEN EJECUTIVO

PROYECTO PARTICIPANTE	
-----------------------	--

Apreciable jurado calificador, tomando como base la información contenida en cada uno de los resúmenes ejecutivos, le pedimos de la manera más atenta, evaluar cada uno de los proyectos participantes en los aspectos señalados, siendo 1 (uno) la calificación más baja y 5 (cinco) la calificación más alta. Agradecemos de antemano su valiosa colaboración en esta actividad.

ASPECTO A EVALUAR		ESCALA DE CALIFICACIÓN				
1	ESLOGAN, EMPAQUE, ETIQUETA Y MARCA: Poseen un alto grado de originalidad y son atractivos para el mercado.	1	2	3	4	5
2	INNOVACIÓN: El producto o servicio presentado es altamente novedoso y totalmente distinto a la oferta actual en el mercado.	1	2	3	4	5
3	NATURALEZA DEL PROYECTO: Se presenta suficiente información sobre los datos del negocio y sus características, existiendo una descripción clara de la idea, el giro, misión y objetivos de la empresa.	1	2	3	4	5
4	EL MERCADO: Argumenta de manera suficiente el uso de las 4P (Producto, precio, plaza y promoción).	1	2	3	4	5
5	SISTEMA DE PRODUCCIÓN: Describe de manera clara, lógica y coherente el proceso de fabricación de su producto o servicio.	1	2	3	4	5
6	ORGANIZACIÓN: El organigrama, la constitución y los lineamientos de manejo de personal son convenientes para el proyecto.	1	2	3	4	5
7	CONTABILIDAD Y FINANZAS: Justifica de manera suficiente la viabilidad financiera del proyecto, mediante la determinación del punto de equilibrio, proyección de ventas, identificación de fuentes de financiamiento y aplicación de razones financieras.	1	2	3	4	5
8	ORTOGRAFÍA Y REDACCIÓN: El resumen ejecutivo se encuentra redactado de manera correcta, coherente y sin fallas ortográficas.	1	2	3	4	5
9	VIABILIDAD: El producto o servicio presentado, tiene altas posibilidades de éxito una vez que se lance al mercado.	1	2	3	4	5

ANEXO 2
FORMATO DE EVALUACIÓN DEL PITCH DEL PROYECTO

PROYECTO PARTICIPANTE	
--------------------------	--

Apreciable Jurado Calificador, una vez que usted observó el Pitch de cada equipo participante, le pedimos de la manera más atenta, evaluar dichas presentaciones en los siguientes aspectos, siendo 1 (uno) la calificación más baja y 5 (cinco) la calificación más alta. Agradecemos de antemano su valiosa colaboración en esta actividad.

ASPECTO A EVALUAR		ESCALA DE CALIFICACIÓN				
1	NECESIDAD. El producto identifica y cubre una necesidad, problema u oportunidad de mercado.	1	2	3	4	5
2	CREATIVIDAD. El producto o servicio se diferencia, posee nuevos atributos o tiene ventajas competitivas con respecto a otros que existen en el mercado.	1	2	3	4	5
3	VIABILIDAD. Las probabilidades de llevarse a cabo y ser un producto exitoso son altas.	1	2	3	4	5
4	PRECIO. El precio de venta del producto es competitivo.	1	2	3	4	5
5	POTENCIAL. El negocio tiene proyección y se mantendrá en el tiempo.	1	2	3	4	5
Observaciones:						

ANEXO 3
FORMATO DE EVALUACIÓN DEL STAND

PROYECTO PARTICIPANTE	
--------------------------	--

Apreciable Jurado Calificador, una vez que usted observó el stand de cada equipo participante, le pedimos de la manera más atenta, evaluar dichas presentaciones en los siguientes aspectos, siendo 1 (uno) la calificación más baja y 5 (cinco) la calificación más alta. Agradecemos de antemano su valiosa colaboración en esta actividad.

ASPECTO A EVALUAR		ESCALA DE CALIFICACIÓN				
1	DEFENSA DE LA IDEA: El equipo es capaz de responder correctamente a las preguntas relacionadas con su producto o servicio.	1	2	3	4	5
2	CONGRUENCIA: Los colores, vestuario de los expositores y demás accesorios del stand corresponden al producto o servicio presentado.	1	2	3	4	5
3	CREATIVIDAD: El stand es atractivo para el público y novedoso en su instalación.	1	2	3	4	5
4	INVERSIÓN: El stand incrementa la confianza para invertir en el proyecto.	1	2	3	4	5
5	CALIDAD DEL TRÍPTICO: La información incluida apoya la idea exhibida.	1	2	3	4	5
6	VIABILIDAD: EL producto o servicio muestra una alta aceptación por parte de los visitantes del stand.	1	2	3	4	5