



UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

Vicerrectorado de Investigación

Oficina de Gestión de la Innovación y Transferencia Tecnológica

Bases del Concurso Modelo de Negocio UNI 2019





1. Presentación

1.1. ¿Qué es el Concurso de Modelo de Negocio UNI 2019?

Este concurso se centra en identificar y definir con precisión los supuestos de la nueva empresa, los ensayos de los supuestos en el campo, y luego cambiar en base a las lecciones aprendidas plasmando los resultados en el modelo de negocio de esta.

El Concurso de Modelo de Negocio UNI 2019 premia a los participantes por:

- 1) Romper las ideas dentro de sus supuestos del modelo de negocio.
- 2) Probar sus supuestos con clientes reales.
- 3) Aplicar Customer Development y principios Lean Startup para acertar en la solución.
- 4) Validar el modelo de negocios por el cliente.

1.2. Ámbito y Duración

- **Fase Universitaria:** Se desarrollará en la Universidad Nacional de Ingeniería promovido por el Vicerrectorado de Investigación desde el 20 de mayo al 08 de junio del 2019.

1.3. ¿A quiénes está dirigido?:

A estudiantes de pregrado, postgrado y egresados de la UNI que necesiten perfeccionar y validar sus modelos de negocios.

1.4. ¿Qué ideas pueden participar?:

Los participantes deben tener un proyecto desarrollado orientado al emprendimiento y que no hayan obtenido capitales mayores a 45,000 soles en algún otro concurso. Se espera que los participantes pasen a la incubadora de la UNI y que así perfeccionen y validen su modelo de negocios y realicen un prototipo mínimo viable.

El concurso está abierto a toda idea de negocio, con fines de lucro, de cualquier ámbito del conocimiento (como: ciencias sociales y políticas, innovación social, tecnologías de la información y la comunicación, ingeniería, energía, medioambiente, transporte, diseño, artes, teatro, música, literatura, arquitectura, comunicaciones, ciencias naturales, medicina y áreas afines a la salud, economía y derecho, entre otras). Todos los proyectos compiten en iguales condiciones.





UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

Vicerrectorado de Investigación

Oficina de Gestión de la Innovación y Transferencia Tecnológica

1.5. Objetivos

- Ayudar a estudiantes con aspiraciones de ser emprendedor a incrementar sus posibilidades de éxito de su negocio.
- Identificar y definir con precisión las hipótesis y puntos de partida de su emprendimiento, hacer pruebas de campo para pivotar sobre la base de las lecciones aprendidas.
- Validar un modelo de negocios validado vía sus clientes en función de(los) primer(os) prototipo(s).

2. Fechas Importantes:

La competencia de la primera edición de Concurso de Modelo de Negocio UNI se ejecutará en el mes de mayo de 2019. Las fechas más importantes de este proceso, podrían ser modificadas por la organización en caso de ser requerido. Esto será oportunamente informado a través de la página oficial y redes sociales de la UNI, además de los medios que maneja la incubadora Startup UNI.

- 20 de mayo al 24 de mayo: Fecha para Inscripción de Propuestas y Equipos Oficial.
- 27 de mayo al 30 de mayo: Evaluación de los modelos de negocio presentados.
- 31 de mayo: Anuncio de equipos que pasan a la final.
- 14 de junio : Final, anuncio de Ganadores y premiación.

Nota:

- 1) Las fechas pueden sufrir variaciones.
- 2) Todo cambio de fechas se informará a los equipos inscritos.

3. Postulaciones

3.1. Requisitos para postular:

1. Cada equipo debe estar formado por mínimo dos (2) y máximo cinco (5) personas.
2. Al menos la mitad del equipo de emprendedores deben estar conformados por alumnos de la UNI.
3. Debe existir por lo menos un (1) alumno de pregrado de la UNI.

3.2. Restricciones para postular:

1. Cada persona puede postular y participar como integrante de un solo equipo. Si una persona se registra en más de un proyecto, todos ellos serán eliminados de la competencia.
2. Los miembros que no sean estudiantes de pregrado, postgrado o egresados UNI no pueden participar de las presentaciones (pitch).





UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

Vicerrectorado de Investigación

Oficina de Gestión de la Innovación y Transferencia Tecnológica

3.3. ¿Cómo postular?

La postulación al Concurso de Modelo de Negocio UNI 2019, se realizará a través de mesa de partes de la Oficina de la Gestión de la Innovación y Transferencia Tecnológica (OGIT-UNI) del VRI.

La postulación consiste en:

1. Nombre de la idea o Proyecto.
2. Resumen del Proyecto, indicando el problema, los usuarios y la propuesta de solución.
3. Descripción de los integrantes, indicando Nombre, Edad, Sigla de Institución, Semestre, Celular, Email.
4. Declaración Jurada simple donde indique que no han obtenido capitales mayores a 45,000 soles en algún otro concurso.
5. Enviar el perfil del proyecto de emprendimiento a edianderasc@uni.edu.pe.

3.4. Obligaciones de los participantes

Todos los postulantes y participantes deben cumplir las siguientes obligaciones:

- Aceptar las bases del concurso. La postulación al concurso supone que todos los integrantes del equipo conocen y aceptan estas bases.
- Cada equipo debe designar a un representante, quien actuará como contacto principal con el comité organizador al Concurso de Modelo de Negocio UNI 2019. Esta persona debe ser alumno de pregrado, postgrado o egresado y será responsable de mantener informado a todo su equipo de lo que anuncie o solicite la organización.
- En el transcurso de la competencia, los integrantes firmarán una declaración Jurada expresando su participación y que cumplen con los requisitos de postulación.
- Aceptar y acatar las decisiones de los organizadores y evaluadores del concurso en las diferentes etapas de la competencia. No existirá derecho de apelación ante las decisiones.
- Luego de la inscripción oficial, los datos referentes al resumen del proyecto y los datos de contacto pueden ser utilizados por los organizadores a fin de difundir el concurso

3.5. Obligaciones de los organizadores

La organización se compromete a:

- Resguardar la confidencialidad de los proyectos en competencia, a través de la firma de acuerdos de confidencialidad de los organizadores y evaluadores. Es responsabilidad de los competidores manejar qué información hacen pública y cuál definen como confidencial.





UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

Vicerrectorado de Investigación

Oficina de Gestión de la Innovación y Transferencia Tecnológica

- Informar a los participantes sobre cualquier modificación en las bases, actividades y fechas estipuladas de las distintas etapas de la competencia. Estas modificaciones serán comunicadas a través de la página Oficial del Evento.

4. Etapas del Concurso

4.1. Postulación

Para postular a la competencia, los integrantes de cada equipo deben cumplir con las especificaciones del Apartado Postulación y entregar los documentos para la postulación en físico y digital a la OGIT-UNI.

El Comité organizador se reserva el derecho de extender la el plazo de postulación así como el de la entrega de los resultados.

4.2. Presentación de Proyectos

Se espera que los equipos envíen vía email lo siguiente:

1. Los **Slides**, de su presentación con un máximo de 20 slides y un mínimo de 10. En formato ppt, pdf, swf o prezi.
2. Un **Resumen ejecutivo**, en formatos .pdf .doc,
3. Un **link** donde se pueda apreciar el MVP desarrollado hasta el momento.

4.3. Final

Los equipos clasificados tendrán diez (10) minutos para exponer sus proyectos. Los equipos seleccionados deberán enviar por correo electrónico:

1. Los **Slides**, de su presentación con un máximo de 20 slides y un mínimo de 8. En formato ppt, pdf, swf o prezi.
2. Un **Resumen ejecutivo**, en formatos .pdf .doc, en el documento debe constar el Nombre del Equipo,



5. Criterios de Evaluación del Panel de Jurados

- ¿El equipo utiliza el Business Model Canvas o una herramienta similar para identificar y realizar un seguimiento de los supuestos?
- ¿El equipo indica claramente sus supuestos / hipótesis?
- ¿El equipo identifica los supuestos más cruciales para probar primero (aquellos que son críticos en su negocio)?
- ¿El equipo diseñó pruebas para sus hipótesis a bajo costo y rápido, pero confiables?
- ¿El equipo realizó las pruebas de manera confiable?
 - **Número de pruebas** : debe ajustarse para la industria, tipo de producto (web vs producto)



UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

Vicerrectorado de Investigación

Oficina de Gestión de la Innovación y Transferencia Tecnológica

físico), y el tipo de negocio (B2B vs B2C)

- **Calidad de las pruebas:** entrevistas son de alta calidad, encuestas y focus group son de calidad muy inferior (usted no sabe qué preguntas hacer) a menos que las entrevistas se hayan realizado primero.
- ¿El equipo ha desarrollado un prototipo o producto viable mínimo?
- ¿Está el equipo resolviendo un problema importante (definido en términos de dinero o de impacto)?
- **¿El equipo tiene evidencia significativa de que la solución está validada (incluye cartas de intención, contratos de compra, ventas y/o socios)?**

6. Premios

Los ganadores de la fase Universitaria se hará acreedor de los siguientes premios otorgados por el Vicerrectorado de Investigación.

- 1er Lugar S/. 6000
- 2do Lugar S/. 6000
- 3er Lugar S/. 6000
- 4to Lugar S/. 6000
- 5to Lugar S/. 6000
- 6to Lugar S/. 6000

El premio se dividirá en 50% subvención al alumno y el otro 50% en compra de materiales, pasajes, viáticos y/o capacitaciones.





ANEXOS

1. Directrices para la presentación de Resumen Ejecutivo:

Los slides deben presentar la siguiente información:

- **El Problema:** identificar de dónde o cómo surge el proyecto. Debe ser un problema o necesidad relevante que posee un segmento de cliente. Indiquen qué lo provoca y por qué no se soluciona actualmente.
- **Cliente:** cuál es el segmento de cliente específico y validado que tiene el proyecto. Te sugerimos separar usuarios de clientes si es necesario.
- **Solución:** explicar de qué manera el proyecto soluciona el problema y cuál es el producto/servicio que ofrecen. Te sugerimos considerar que la solución contenga los factores de deseabilidad, viabilidad y factibilidad.
- **Supuestos:** ¿Cuáles fueron sus hipótesis iniciales? ¿Sabía usted identificar un problema del cliente? ¿Cuáles fueron las hipótesis clave sobre el modelo de negocio?
- **Acciones:** ¿Cómo probar estas hipótesis? ¿Qué pruebas específicas usted realizó? ¿Qué descubrieron? ¿Qué hechos se descubrieron? ¿Qué hechos aún no se han descubierto? Uno de los principales propósitos de la competición es ver si realmente han ubicado el Problema, pero ¿qué datos tiene usted?
- **Modelo de Negocio Validado:** Diagrama de su modelo de negocio y presentar los hechos. ¿Cómo el negocio hace y ofrecer valor?
- **Equipo:** Al final pueden mencionar quiénes componen su equipo (habilidades, motivaciones, experiencia).
- Desarrollar los puntos de Business Modelo Canvas.

2. Directrices para la presentación de Resumen Ejecutivo:

El contenido de este documento debe contener los siguientes puntos:

- Nombre del proyecto
- El Problema
 - ¿Cuál es el problema/necesidad social o de mercado que los motiva a emprender?
 - ¿Cuáles son las principales causas del problema?.
 - Menciona a quiénes afecta más el problema,
 - ¿Por qué es importante resolverlo para ellos?
 - ¿Por qué es importante resolverlo para la sociedad en general?
- Cliente y/o usuarios
 - Describe detalladamente quiénes serán tus PRIMEROS clientes, es decir quienes pagarán por tu producto o servicio y quiénes serán tus primeros usuarios, es decir quienes usarán tu producto/servicio (Si es que fueran distintos del cliente).





UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

Vicerrectorado de Investigación

Oficina de Gestión de la Innovación y Transferencia Tecnológica

- Detalla cuáles son sus intereses, preferencias y conductas en relación con el problema u oportunidad que mencionaste antes.
- Describe también algunos de sus aspectos demográficos (si son personas) o sus características (si son empresas).
- ¿Qué otros grupos de clientes puedes identificar? - ¿Cómo resuelven actualmente tus clientes su problema?
- Propuesta de solución
 - ¿Cómo piensan resolver el problema del cliente?
 - Menciona aquí una propuesta de solución.
 - Explica detalladamente cómo tu propuesta aborda las causas del problema (recursos o redes, acceso a la solución y/o carencia de competencias necesarias para resolverlo).
 - Considera que es mejor resolver bien solo una causa del problema que intentar trabajosamente abordarlas todas.

3. Directrices para la presentación de Prototipos:

Un producto mínimo viable (MVP) en términos simples es una demo que permite realizar experimentos sobre tu idea e ir evaluando midiendo y aprendiendo,

El criterio para elegir construir un MVP depende de la complejidad en tiempo y la funcionalidad de su idea de negocio, estos MVP deben ser prototipos funcionales. (Croquis, Mockups, Videos, prototipos de Software, simulaciones, etc.)

Existe un amplio abanico de métricas, entre las que destacan: el número de activaciones, el número de usuarios registrados, la frecuencia con la que los clientes potenciales se han interesado por el MVP, etc.

