



# Bases para el Concurso Primer Paso 2014

## Concurso de Emprendimiento de la Universidad de Lima

### 1. Objetivo

El Concurso Primer Paso es una iniciativa de la Universidad de Lima, a través de la Oficina de Emprendimiento, que busca promover la creación e innovación empresarial entre sus alumnos. La selección de los mejores proyectos, realizada en el marco del concurso, permite que los participantes se beneficien de la asesoría de especialistas de diversas áreas, quienes los ayudarán a perfilar sus propuestas iniciales, convertirlas en planes de negocio y poner en marcha las empresas que el Perú y el mundo necesitan.

### 2. Sobre los participantes

Los participantes deben reunir las siguientes condiciones:

- Ser mayores de edad.
- Ser alumnos matriculados regulares en la Universidad de Lima en cualquiera de sus especialidades de pregrado, cursando, como máximo, dos cursos por segunda vez y ninguno por tercera.
- No tener pendiente ningún curso por tercera vez.
- No encontrarse laborando ni realizando prácticas preprofesionales en la Oficina de Emprendimiento.
- Pueden trabajar individualmente o en un grupo compuesto hasta por cuatro personas (no es necesario que pertenezcan a una misma facultad o carrera).
- Por lo menos un miembro del equipo emprendedor debe contar con la disponibilidad de tiempo suficiente para responder de manera satisfactoria los requerimientos del concurso.

### 3. Categorías

- Los planes de negocio deben seguir el esquema y los formatos definidos por la Oficina de Emprendimiento de la Universidad de Lima.
- Los planes pueden pertenecer a cualquier área productiva y de servicios que no vaya contra la moral y las buenas costumbres, y que no afecte el honor y prestigio de la Universidad de Lima.
- Las ideas de negocio deben ofrecer soluciones innovadoras al mercado, respetando los derechos de autor y propiedad intelectual de terceros.
- Las ideas de negocio podrán presentarse en proceso de investigación o en prototipo.



- No existe límite mínimo o máximo para el total de la inversión necesaria para la implementación del plan de negocio.

## 4. Inscripciones

Las inscripciones de las ideas de negocio se llevarán a cabo del 18 de agosto al 7 de septiembre de 2014 a través de la página web de la Oficina de Emprendimiento [primerpaso.ulima.edu.pe](http://primerpaso.ulima.edu.pe). Allí se encuentran los formatos de inscripción, donde los participantes deberán completar la información solicitada y aceptar las bases del Concurso Primer Paso.

Durante este período, los participantes contarán con la asesoría personalizada del *staff* de consultores de la Oficina de Emprendimiento. El objetivo de estas asesorías es fortalecer la retroalimentación y resolver las dudas metodológicas, empresariales y técnicas que los emprendedores puedan tener sobre el llenado del formulario de la idea de negocio.

Las ideas de negocio recibidas que estén correctamente presentadas se clasificarán de acuerdo al rubro al que pertenecen, a fin de iniciar su evaluación. Se analizarán y calificarán los diferentes ítems del formulario y el cumplimiento de calidad e innovación, tal como ha sido definido por el Concurso Primer Paso (ver cláusula de evaluación). **En esta fase se seleccionarán las 60 mejores ideas de negocio.**

Los resultados de las ideas que ingresarán al concurso Primer Paso serán publicados en la página web de la Oficina de Emprendimiento [primerpaso.ulima.edu.pe](http://primerpaso.ulima.edu.pe) y en sus instalaciones, el día 12 de septiembre de 2014.

La retroalimentación de los proyectos no seleccionados en esta fase se enviará a los emprendedores interesados en conocerla, siempre que la soliciten al correo electrónico de la Oficina de Emprendimiento: [primerpaso@ulima.edu.pe](mailto:primerpaso@ulima.edu.pe).

## 5. Fases del concurso

### 5.1. Primera fase: idea de negocio

Los participantes que logren ingresar al Concurso Primer Paso iniciarán un proceso de aceleración empresarial de sus respectivas ideas de negocio. La Universidad de Lima, a través de la Oficina de Emprendimiento, colocará a disposición de los participantes un asesoramiento personalizado para el desarrollo del modelo de negocio, apoyo que recibirán de parte de un *staff* de consultores. Este paso previo al plan de negocio tiene como objetivo transformar la idea de negocio en un esquema estratégico que explique cómo el negocio buscará servir al cliente.



La asesoría, que es de carácter opcional, se llevará a cabo desde el 13 de septiembre hasta el 12 de octubre de 2014, en los horarios definidos para tal fin según la disponibilidad de los involucrados. Si por algún motivo los participantes llegaran a suspender una de las reuniones, deberán avisar la cancelación con 24 horas de anticipación. El tutor-consultor no es responsable de la búsqueda de información, ni elaborará o redactará ninguna parte del plan de negocio. Los tutores-consultores de la Oficina de Emprendimiento son únicamente motivadores y facilitadores de conocimientos, experiencias y conexiones. Además se brindarán talleres relacionados a la generación y mejoramiento de las ideas de negocio.

Los participantes de esta fase deberán mejorar su idea inicial y presentar dicha mejora para su evaluación hasta el día 12 de octubre de 2014.

Las ideas de negocio mejoradas recibidas que estén correctamente presentadas se clasificarán de acuerdo al rubro al que pertenecen, a fin de iniciar su evaluación. Se analizarán y calificarán los diferentes ítems del formulario y el cumplimiento de calidad e innovación, tal como ha sido definido por el Concurso Primer Paso (ver cláusula de evaluación). **En esta fase se seleccionarán las 40 mejores ideas de negocio.**

Los resultados de esta fase serán publicados en la página web de la Oficina de Emprendimiento [primerpaso.ulima.edu.pe](http://primerpaso.ulima.edu.pe) y en sus instalaciones, el día 17 de octubre de 2014.

La retroalimentación de los proyectos no seleccionados en esta fase se enviará a los emprendedores interesados en conocerla, siempre que la soliciten al correo electrónico de la Oficina de Emprendimiento: [primerpaso@ulima.edu.pe](mailto:primerpaso@ulima.edu.pe).

## **5.2. Segunda fase: modelo de negocio**

Los participantes que superen la primera fase ingresarán nuevamente a un proceso de aceleración empresarial. En esta ocasión el objetivo será diseñar su modelo de negocio, que es el mecanismo por el cual se planifica cómo servir a los clientes, y detalla el proceso para generar ingresos y beneficios.

Las asesorías, para esta fase, se llevarán a cabo desde el 18 de octubre hasta el 2 de noviembre de 2014, en los horarios definidos para tal fin según la disponibilidad de los involucrados. Si por algún motivo los participantes llegaran a suspender una de las reuniones, deberán avisar la cancelación con 24 horas de anticipación. El tutor-consultor no es responsable de la búsqueda de información, ni elaborará o redactará ninguna parte del plan de negocio. Los tutores-consultores son únicamente motivadores y facilitadores de conocimientos, experiencias y conexiones. Adicionalmente se realizarán talleres sobre generación y mejoramiento de modelos de negocio.



Los modelos de negocio deberán ser presentados hasta el día 2 de noviembre de 2014 a través de la página web de la Oficina de Emprendimiento [primerpaso.ulima.edu.pe](http://primerpaso.ulima.edu.pe). Estos deberán ajustarse a los formatos correspondientes, según el modelo definido y entregado por la Oficina de Emprendimiento.

Posteriormente, un jurado evaluará los modelos de negocio recibidos, a fin de **seleccionar los 20 mejores** (ver cláusula de evaluación). Los resultados serán publicados el día 7 de noviembre de 2014 en la página web de la Oficina de Emprendimiento [primerpaso.ulima.edu.pe](http://primerpaso.ulima.edu.pe).

La retroalimentación para los proyectos no seleccionados en esta fase se enviará a los emprendedores interesados en conocerla, siempre que la soliciten al correo electrónico de la Oficina de Emprendimiento: [primerpaso@ulima.edu.pe](mailto:primerpaso@ulima.edu.pe).

### **5.3. Tercera fase: plan de negocio**

Los participantes que superen la segunda fase ingresarán nuevamente a un proceso de aceleración empresarial, pero en esta ocasión sobre sus respectivos modelos de negocio. El objetivo será la creación del plan de negocio, un documento escrito que identifica, describe y analiza a mayor profundidad la viabilidad de la propuesta de negocio.

Las asesorías, para esta fase, se llevarán a cabo del 8 al 23 de noviembre de 2014, en los horarios definidos para tal fin según la disponibilidad de los involucrados. Si por algún motivo los participantes llegaran a suspender una de las reuniones, deberán avisar la cancelación con 24 horas de anticipación. El tutor-consultor no es responsable de la búsqueda de información, ni elaborará o redactará ninguna parte del plan de negocio. Los tutores-consultores son únicamente motivadores y facilitadores de conocimientos, experiencias y conexiones.

Los planes de negocio deberán ser presentados el día 23 de noviembre de 2014 a través de la página web de la Oficina de Emprendimiento [primerpaso.ulima.edu.pe](http://primerpaso.ulima.edu.pe). Estos deberán ajustarse a los formatos correspondientes, según el modelo definido y entregado por la Oficina de Emprendimiento.

Posteriormente, un jurado evaluará los planes de negocio recibidos, a fin de **seleccionar los diez mejores** (ver cláusula de evaluación). Los resultados serán publicados el día 29 de noviembre de 2014 en la página web de la Oficina de Emprendimiento [www.ulima.edu.pe/departamento/emprendimiento](http://www.ulima.edu.pe/departamento/emprendimiento).

La retroalimentación para los proyectos no seleccionados en esta fase se enviará a los emprendedores interesados en conocerla, siempre que la soliciten al correo electrónico de la Oficina de Emprendimiento: [primerpaso@ulima.edu.pe](mailto:primerpaso@ulima.edu.pe).



## 5.4. Cuarta fase: pitch

Los diez finalistas presentarán sus planes de negocio a través de un *pitch* (presentación) de no más de diez minutos frente a un panel de expertos, en un día seleccionado entre el 3 y el 5 de diciembre de 2014.<sup>1</sup> Previamente, los finalistas recibirán una capacitación, que incluirá una sesión de preguntas y respuestas del panel.

Una vez realizadas las presentaciones, el panel entrará en deliberación para **seleccionar los dos mejores proyectos**, que serán dados a conocer como ganadores el mismo día del pitch, entre el 3 y el 5 de diciembre de 2014, al final del proceso.

## 6. Premios

Los premios del Concurso Primer Paso consisten en capitales semilla para que el ganador, o grupo de ganadores, pueda iniciar la implementación del plan de negocio presentado al concurso.

**Primer puesto:** S/. 25.000,00 (veinticinco mil con 00/100 nuevos soles), destinados a la implementación del plan de negocio y la incubación de la empresa.

**Segundo puesto:** S/. 15.000,00 (quince mil con 00/100 nuevos soles), destinados a la implementación del plan de negocio y la incubación de la empresa.

La entrega del dinero a los ganadores del concurso se realizará a nombre de la empresa que los participantes previamente deben constituir para implementar el plan de negocio, y de acuerdo a los avances en la mencionada implementación. Se requerirá además la aprobación de un tutor de la Oficina de Emprendimiento.

La solicitud de desembolso para la implementación del proyecto se presentará en un formato dirigido a la Universidad de Lima para su aprobación, y debe incluir, como mínimo, la información siguiente: monto solicitado, concepto, proveedor, justificación y observaciones.

El sustento de los gastos se realizará adjuntando los comprobantes de pago, de acuerdo con lo dispuesto por el Reglamento de Comprobantes de Pago aprobado por la Sunat (boleta de venta o factura), a nombre de la empresa constituida por los participantes.

## 7. Evaluación

El proceso de evaluación se realiza en cinco etapas durante el concurso:

<sup>1</sup> Lugar por confirmar.



1. Selección de las mejores ideas empresariales (60 prefinalistas).
2. Selección de las mejores ideas empresariales que fueron mejoradas (40 prefinalistas).
3. Selección de los mejores modelos de negocio (20 prefinalistas).
4. Selección de los mejores planes de negocio (10 prefinalistas).
5. Selección de los ganadores del Concurso Primer Paso (3 ganadores).

### **7.1. Evaluación y selección de las mejores ideas de negocio (inscripción)**

Después de la clasificación de las ideas por categorías o sectores empresariales, un jurado conformado por el *staff* de la Oficina de Emprendimiento realizará la evaluación de cada una de ellas considerando los siguientes aspectos:

- Claridad y coherencia del proyecto.
- El alto grado de diferenciación (cuando no de innovación) del proyecto.
- La viabilidad del negocio.
- El equipo.

El jurado, conformado por un grupo de especialistas en la materia, otorgará puntos según los criterios de evaluación indicados en la plantilla del anexo n.<sup>o</sup> 1. El fallo del jurado es inapelable.

### **7.2. Evaluación y selección de las mejores ideas de negocio que fueron mejoradas (primera fase)**

Después de la clasificación de las ideas por categorías o sectores empresariales, un jurado conformado por el *staff* de la Oficina de Emprendimiento realizará la evaluación de cada una de ellas considerando los siguientes aspectos:

- Claridad y coherencia del proyecto.
- El alto grado de diferenciación (cuando no de innovación) del proyecto.
- La viabilidad del negocio.
- El equipo.

El jurado, conformado por un grupo de especialistas en la materia, otorgará puntos según los criterios de evaluación indicados en la plantilla del anexo n.<sup>o</sup> 1. El fallo del jurado es inapelable.



### **7.3. Evaluación y selección de los mejores modelos de negocio (segunda fase)**

Un jurado conformado por el *staff* de la Oficina de Emprendimiento realizará la evaluación de cada uno de ellos considerando los siguientes aspectos basados en el lienzo de modelos de negocios de Osterwalder (modelo Canvas):

- Socios claves.
- Actividades claves.
- Recursos claves.
- Propuesta de valor.
- Relación con el cliente.
- Canales.
- Segmento de clientes.
- Estructura de costos.
- Fuentes de ingreso.

El jurado, conformado por un grupo de especialistas en la materia, aplicará su criterio para evaluar cada uno de los aspectos indicados en la plantilla del anexo n.<sup>o</sup> 2. El fallo del jurado es inapelable.

### **7.4. Evaluación y selección de los mejores planes de negocio (tercera fase)**

En este proceso se seleccionarán los mejores planes considerando los siguientes aspectos:

- Estudio del mercado.
- Plan comercial.
- Estudio técnico.
- Evaluación económica y financiera.
- Estudio legal y organizacional.
- Gantt del proyecto.

El jurado, conformado por un grupo de especialistas en la materia, aplicará su criterio para evaluar cada uno de los aspectos indicados en la plantilla del anexo n.<sup>o</sup> 3. El fallo del jurado es inapelable.

### **7.5. Evaluación y selección de los ganadores del concurso (cuarta fase)**

En este proceso se seleccionarán los mejores proyectos considerando los siguientes aspectos:

- Concepto y producto.
- Mercado y posicionamiento competitivo.



- Viabilidad del negocio.
- Mezcla, capacidades y experiencia del equipo.

El jurado, conformado por un grupo de especialistas en la materia, aplicará su criterio para evaluar cada uno de los aspectos indicados en la plantilla del anexo n.<sup>o</sup> 4. El fallo del jurado es inapelable.

## **8. Propiedad intelectual, derechos reservados y confidencialidad**

- Los planes de negocio son de propiedad de los participantes; la Universidad de Lima no reclamará derecho alguno sobre ellos.
- En caso de que un participante esté violando la propiedad intelectual de un tercero, la Oficina de Emprendimiento no tendrá ninguna responsabilidad al respecto y la iniciativa quedará automáticamente descalificada.
- En el caso de que se presente, entre los integrantes del equipo ganador, un reclamo relativo a la titularidad del proyecto, o que el mismo sea impugnado o reclamado por terceros, la Universidad decidirá, en decisión inapelable, retirar el premio y otorgarlo al concursante que haya quedado en el siguiente lugar.
- La organización, los miembros de los diferentes jurados y las demás personas involucradas en la realización del concurso mantendrán bajo la reserva de confidencialidad los planes de negocio presentados por los concursantes.

## **9. Alcance de la premiación**

- Si el proyecto no es implementado un año después del primer desembolso de dinero o si se encuentran irregularidades en el uso del dinero por parte del participante o del equipo ganador, estos perderán todo el saldo restante del premio.
- Si cuatro meses después de haber proclamado ganador al participante o grupo estos no presentasen ningún avance del proyecto, la Universidad de Lima procederá a retirar el premio, sin que haya lugar a reclamo.
- Si el participante o los miembros del equipo ganador no se encuentran matriculados como alumnos regulares en la Universidad de Lima mientras se implementa el plan de negocio, la Universidad procederá a retirar el premio sin que haya lugar a reclamo. Sin embargo, aquellos participantes que durante el concurso obtengan la condición de egresados de la Universidad de Lima podrán implementar el proyecto hasta dos ciclos después de haber obtenido dicha condición.
- En caso de que haya alguna divergencia en el interior del equipo ganador que torne inviable la ejecución del proyecto, la Universidad de Lima procederá a retirar el premio y a otorgarlo al concursante que haya quedado en el siguiente lugar.



## 10. Deberes y derechos de los aspirantes

- La sola inscripción o participación en el concurso significa la expresa aceptación de sus bases.
- El incumplimiento de las bases del concurso significará la descalificación inmediata de los participantes.
- Todos los participantes tienen derecho a recibir la información correcta y pertinente sobre el Concurso Primer Paso.



## Anexo n.º 1

### **CONCURSO DE EMPRENDIMIENTO PRIMER PASO** **Criterios de evaluación de la idea de negocio**

1. Claridad y coherencia	25 %
2. Alto grado de diferenciación y/o innovación del proyecto	25 %
3. La viabilidad del negocio	15 %
4. El equipo	35 %
<b>Evaluación total</b>	<b>100 %</b>

Nota: Cada uno de los cuatro criterios de evaluación se calificará con un puntaje de 1 a 5 y se ponderará según el peso asignado por el jurado evaluador.

## Anexo n.º 2

### **CONCURSO DE EMPRENDIMIENTO PRIMER PASO** **Aspectos a evaluar del modelo de negocio**

ASPECTOS	PONDERACIÓN
1. Socios claves	5 %
2. Actividades claves	5 %
3. Recursos claves	5 %
4. Propuesta de valor	20 %
5. Relación con el cliente	10 %
6. Canales	10 %
7. Segmento de clientes	20 %
8. Estructura de costos	10 %
9. Fuentes de ingreso	15 %
<b>Evaluación total</b>	<b>100 %</b>

Nota: Cada uno de los desagregados de los nueve aspectos a evaluar se calificará con un puntaje de 1 a 5 y se ponderará según el peso asignado por el jurado evaluador.



## Anexo n.º 3

### CONCURSO DE EMPRENDIMIENTO PRIMER PASO

#### Aspectos a evaluar del plan de negocio

ASPECTOS	PONDERACIÓN
1. Estudio del mercado	20 %
2. Plan comercial	20 %
3. Estudio técnico	15 %
4. Evaluación económica y financiera	20 %
5. Estudio legal y organizacional	10 %
6. Gantt del proyecto	15 %
<b>Evaluación total</b>	<b>100 %</b>

Nota: Cada uno de los desagregados de los seis aspectos a evaluar se calificará con un puntaje de 1 a 5 y se ponderará según el peso asignado por el jurado evaluador.

## Anexo n.º 4

### CONCURSO DE EMPRENDIMIENTO PRIMER PASO

#### Aspectos a evaluar en la presentación ante jurado

ASPECTOS	PONDERACIÓN
1. Concepto y producto	25 %
2. Mercado y posicionamiento competitivo	25 %
3. Viabilidad del negocio	15 %
4. Mezcla, capacidades y experiencia del equipo	35 %
<b>Evaluación total</b>	<b>100 %</b>

Nota: Cada uno de los desagregados de los cuatro aspectos a evaluar se calificará con un puntaje de 1 a 5 y se ponderará según el peso asignado por el jurado evaluador.