



2017 GLOBAL
JAMES MCGUIRE
BUSINESS PLAN COMPETITION



LINEAMIENTOS DE LA COMPETENCIA



LAUREATE
INTERNATIONAL
UNIVERSITIES®



LINEAMIENTOS DE LA COMPETENCIA



McGuire Business Plan Competition es la competencia de emprendimiento insignia de Laureate, la inscripción es abierta para todos los estudiantes de pregrado y posgrado de la red Laureate. El objetivo de la competencia es apoyar a los estudiantes que actualmente desarrollan proyectos de emprendimiento. Desde sus inicios en 2007, la competencia ha apoyado a más de 20 equipos de estudiantes en distintos campos de acción. La competencia tiene un alcance verdaderamente global y es un mecanismo innovador de apoyo para que los estudiantes apliquen los conocimientos adquiridos en su institución para crear y desarrollar negocios únicos.

Los finalistas y ganadores reciben entrenamiento y mentoría de socios internos y externos, incluyendo docentes, emprendedores exitosos y de otros estudiantes que comparten su pasión por el emprendimiento. Los estudiantes reciben apoyo durante las presentaciones finales y a lo largo del año siguiente a su selección.

CAMBIOS A LA COMPETENCIA EN 2017



Luego de un análisis cuidadoso realizado por Laureate Entrepreneurship y los equipos locales, se han realizado algunos cambios para la competencia en 2017:

CAMBIAR EL PREMIO OTORGADO A LOS GANADORES DE UN PRÉSTAMO A UNA SUBVENCIÓN

El premio a los dos equipos ganadores (de pregrado y posgrado) cambiará de un préstamo blando de USD 50,000 a una subvención de USD 25,000. El uso del dinero y el progreso de los equipos será cuidadosamente monitoreado después de la competencia. El premio para los equipos finalistas continuará siendo una subvención de USD 5,000 para su emprendimiento.



HACIA UNA COMPETENCIA MULTILINGÜE

Este año las aplicaciones de planes de negocio serán aceptadas en tres idiomas: inglés, español y portugués. Esperamos que esta sea una de las competencias de planes de negocio más diversas e inclusivas del mundo y realizar el proceso de aplicación en tres idiomas es un paso importante en esta dirección. **Es obligatorio que al menos un miembro del equipo pueda realizar una presentación de 15-20 minutos en inglés, en caso de ser seleccionados como finalistas.** Habrá traductores disponibles durante el proceso de evaluación, entrevistas y mentoría.

MÚLTIPLES EQUIPOS DE CADA INSTITUCIÓN

Ahora las instituciones podrán inscribir a varios equipos en cada categoría en vez de estar limitados a un equipo solamente. Como siempre, animamos a las instituciones a realizar competencias a nivel local para ayudar a los equipos a dar forma y refinar sus planes de negocio. **Dado que esperamos que el número de aplicaciones aumente, no se considerarán las aplicaciones que excedan el número de páginas permitidas en cada sección.**

EQUIPOS FINALISTAS QUE ASISTIRÁN A LAUREATE LEADERSHIP SUMMIT

Debido a la complejidad de organizar un concurso multilingüe, en esta edición cuatro equipos (dos de pregrado y dos de posgrado) finalistas asistirán al Laureate Leadership Summit en 2017. Se realizarán entrevistas con hasta cinco equipos finalistas en cada categoría previo a seleccionar a los equipos que asistirán al Laureate Leadership Summit.

APOYO A LOS EQUIPOS MÁS ALLÁ DE SU PRESENTACIÓN

Para brindar aún más apoyo a los equipos ganadores y finalistas habrá un “Fondo de Apoyo” de USD 15,000 disponible durante el transcurso del año siguiente a la competencia, lo que permitirá que los equipos tengan acceso a fondos para viajar a conferencias, reunirse con asesores e inversionistas, etc.



LINEAMIENTOS GENERALES



1. La competencia tiene dos categorías: pregrado tradicional y posgrado/egresado/adulto trabajador. La competencia es abierta para estudiantes de cualquier área académica (p.ej. negocios, hostelería, ciencias de la salud, etc.). Para crear condiciones iguales de competencia, los equipos deben de estar conformados por estudiantes de la misma categoría (p.ej. únicamente pregrado o posgrado/egresado/adulto trabajador). **Favor tomar en cuenta: la categoría de egresados es abierta para estudiante graduados en 2016 o 2017.**
2. Cada institución debe de haber finalizado su competencia interna a más tardar mediados de febrero de 2017. Esto incluye el llamado a aplicaciones, recibo de materiales y el proceso de revisión interna por los comités locales de selección. Debido a la diferencia de calendarios académicos a través de la red Laureate, los ejecutivos de cada universidad deberán determinar el mejor momento para realizar las competencias internas.
3. **El proceso de aplicación abre el 15 de noviembre de 2016 y cierra el 1 de marzo de 2017.** Todos los materiales para las aplicaciones deberán ser entregados por medio del sitio web de Laureate.
4. Cada universidad participante debe nombrar a un coordinador local para promover la competencia, recibir las aplicaciones de los estudiantes y liderar el proceso local de selección. Todas las universidades deben utilizar la misma aplicación y criterio de evaluación. Ver abajo.
5. Las aplicaciones serán aceptadas en inglés, español y portugués. **Los equipos deben contar con al menos un miembro que sea capaz de realizar una presentación de 15-20 minutos en inglés en caso de ser seleccionados como finalistas.**
6. Un Comité Global de Selección, conformado por líderes del área de emprendimiento de la red Laureate, liderará el proceso de análisis de aplicaciones y selección de los cuatro equipos finalistas para ambas categorías.



LINEAMIENTOS GENERALES



- 7.** Las instituciones cubrirán el costo de los boletos aéreos para enviar a los finalistas al Laureate Leadership Summit; todos los demás costos serán cubiertos por Laureate. **Los equipos finalistas podrán enviar a dos miembros del equipo y a un mentor/asesor de su institución.**

- 8.** El premio para los dos equipos ganadores (pregrado y posgrado) será una subvención de USD 15,000. El uso del dinero y el progreso de los equipos será monitoreado cuidadosamente después de la competencia. El premio para los equipos finalistas continuará siendo una subvención de USD 5,000 para su emprendimiento.

- 9.** Este año las finales de la competencia se realizarán en tres etapas:
 - a.** El período de aplicaciones cierra el 1 de marzo de 2017 para dar inicio al proceso de revisión por parte del comité de selección. En caso de ser seleccionados, los equipos serán notificados a más tardar el 12 de abril de 2017 y realizarán una video entrevista con los miembros del comité de selección.

 - b.** Los cuatro equipos finalistas (dos por cada categoría) serán anunciados a más tardar el 3 de mayo de 2017 y asistirán al Laureate Leadership Summit 2017 a realizar la presentación de sus planes de negocio.

 - c.** Durante el Laureate Leadership Summit 2017, los cuatro equipos finalistas presentarán sus planes de negocio ante los jueces de la competencia McGuire, incluyendo al Sr. James McGuire. De igual manera, los equipos harán una breve presentación para los asistentes del evento.



COMPONENTES Y LINEAMIENTOS DE LA APLICACIÓN



1. Las entregas principales para el nivel global de la competencia incluyen:

- un resumen ejecutivo de tres páginas (en Arial o Times New Roman 12),
- el modelo financiero básico del proyecto,
- un video de dos minutos en YouTube o Vimeo presentando al equipo, su idea de negocios y su habilidad de vender su idea. El video debe de ser en inglés para demostrar la capacidad de al menos un miembro del equipo para presentar en inglés,
- el modelo canvas de su negocio.

El resumen ejecutivo, el modelo financiero y el modelo canvas del negocio deben de seguir los lineamientos que se detallan a continuación y demostrar un alto potencial para materializarse dentro de los seis meses siguientes a recibir los fondos del premio. Este tipo de proyectos recibirán la mayor consideración. El potencial puede ser demostrado por medio del desarrollo de prototipos de producto, capital invertido u obtenido, patentes obtenidas y/o un plan detallado que demuestre un alto potencial de lanzamiento y éxito.

2. Para nominar a un equipo al nivel global de la competencia McGuire cada institución que envía una nominación debe enviar una carta confirmando los nombres completos de los estudiantes miembros del equipo, su programa de estudio y el último año y semestre en que cada alumno finalizó su programa. La carta debe confirmar por escrito que cada estudiante se encuentra en buenos términos con su institución de origen. La carta debe de estar firmada por un representante de la institución.

3. La competencia tiene dos categorías: pregrado tradicional y posgrado/egresado/adulto trabajador. La competencia está abierta para estudiantes de cualquier área académica (p.ej. negocios, hostelería, ciencias de la salud, etc.). Para crear condiciones iguales de competencia, los equipos deben de estar conformados por estudiantes de la misma categoría (p.ej. únicamente pregrado o posgrado/egresado/adulto trabajador). **Favor tomar en cuenta: la categoría de egresados está abierta para estudiante graduados en 2016 O 2017.**

4. Bajo los lineamientos establecidos en el punto anterior (número tres), pueden participar en la competencia de planes de negocio los estudiantes de todas las disciplinas y especialidades académicas. Los equipos pueden incluir a miembros de diferentes disciplinas y especialidades académicas.



COMPONENTES Y LINEAMIENTOS DE LA APLICACIÓN



5. Un individuo no puede pertenecer a más de un equipo de planes de negocio y debe aplicar bajo la categoría que corresponde a su programa de estudio: pregrado tradicional o posgrado/egresado/adulto trabajador.
6. En caso de ser seleccionados como equipo ganador y recibir una de las subvenciones de USD 25,000 de Laureate, los estudiantes se comprometen a entregar un plan que detalle la manera en que los fondos serán utilizados y participar en reuniones trimestrales con el equipo de Laureate durante el período de subvención.
7. Los planes de negocio pueden ser presentados por un estudiante o por grupos de cualquier número de estudiantes. La sección Componentes de la Aplicación contiene el formato recomendado para preparar el resumen ejecutivo, el modelo financiero y el canvas del modelo de negocios. **Favor tomar en cuenta: El resumen ejecutivo no debe exceder de tres páginas. El modelo canvas y los adjuntos no deben exceder de dos páginas. El comité de revisión no tomará en cuenta los materiales de aplicación que estén fuera de este margen de páginas, lo que tendrá un impacto negativo en su calificación.**
8. Los planes de negocio no deben, explícita o implícitamente, proponer un negocio en cualquiera de las siguientes áreas: sustancias o productos tóxicos o ilegales, armas de fuego o de cualquier tipo, trata o abuso de personas, violaciones de propiedad intelectual, incumplimiento de cualquier ley o regulación, juegos de azar, ofrecimiento de servicios o bienes de carácter inmoral, la producción o venta del tabaco y sus derivados, la producción o venta de especies en peligro de extinción protegidas por la ley en cualquiera de los países participantes y la producción o venta de bienes o servicios que afecten la salud pública. De igual manera deben de cumplir con la legislación nacional en materia individual, familiar, ambiental o de propiedad intelectual. Cualquier modelo canvas de negocios que se considere ha violado esta disposición, en cualquier momento, será eliminado de la competición.
9. Las instituciones de la red Laureate no otorgarán financiamiento a ningún estudiante o aceptarán ningún costo en el cual hayan incurrido los estudiantes al preparar su plan de negocios o modelo canvas. Sin embargo, si el equipo de la universidad es uno de los dos finalistas en la categoría de pregrado o posgrado/egresado/adulto trabajador, la institución cubrirá el costo de boletos aéreos en clase económica para hasta dos miembros del equipo y un mentor/asesor, únicamente para su entrevista en el Laureate Leadership Summit a realizarse en EEUU en junio de 2017.



COMPONENTES DE LA APLICACIÓN



RESUMEN EJECUTIVO

El Resumen Ejecutivo es un **documento de tres páginas** (en Arial o Times New Roman 12) que te permitirá presentar tu idea y cómo hacerla exitosa ante los comités de selección a nivel local y global. Debes ser tan conciso y claro como sea posible. Sugerimos que tu resumen ejecutivo incluya las siguientes secciones:

El problema y sus soluciones actuales

- Define el problema/necesidad real que estás resolviendo y para quien
- ¿Quién más está haciendo esto actualmente? ¿De qué manera?
- ¿Qué es lo que ellos no están haciendo bien?
- Muestra la línea de tiempo y los logros importantes de tu idea de negocio

Oportunidad de Mercado

- Mercado total, tamaño en USD y el nicho/segmento de tu negocio
- Define claramente quienes son tus clientes y la forma en que les servirás
- Resalta las tendencias macro y la información clave
- Las ayudas visuales/gráficos pueden ser útiles para presentar tu idea

Estrategia de mercadeo y crecimiento

- ¿Dónde obtienen actualmente tus clientes este producto/servicio?
- ¿Cómo planeas atraer y adquirir nuevos clientes?
- ¿Cómo lograrás tus objetivos de crecimiento?
- ¿En qué forma estás actuando de manera diferente a otros competidores en el mismo espacio?

Ventajas Competitivas

- ¿Dónde existe tu idea de negocios en el espacio general del mercado?
- ¿Cuáles son tus ventajas competitivas actualmente?
- ¿En qué manera es único tu sitio en el mercado? ¿Por qué es el sitio adecuado para el crecimiento y los clientes de la compañía?
- ¿Quiénes son tus competidores? ¿Por qué han sido exitosos?
- ¿De qué forma es tu producto/servicio diferente al de tus competidores?



RESUMEN EJECUTIVO

Modelo de ingresos

- ¿Cómo planeas generar ingresos?
- ¿Cuál es tu modelo de precios?
- ¿Cuáles son tus ingresos y número de clientes a la fecha?
- ¿Cuáles son tus fuentes clave de ingreso?
- ¿Cuál es su ARPU (ingresos medios por usuario, por sus siglas en inglés)?

Equipo

- Biografías – experiencias relevantes y habilidades de liderazgo
- Incluir a cualquier asesor y su papel de soporte
 - La brevedad es importante, 1-3 incisos por persona

Otros

- Destacar notas de prensa, alianzas y premios recibidos
- Comparte cualquier historia de éxito de clientes y otros testimoniales

MODELO FINANCIERO

Por favor proporciona un **modelo financiero de una página** que incluya, **1.)** la inversión total necesaria para lanzar tu negocio, incluyendo cualquier financiamiento que ya hayas obtenido, **2.)** un presupuesto de cinco años para todos tus ingresos y gastos, **3.)** todas tus fuentes de ingresos y costos. Adicionalmente, por favor incluye una explicación de cómo financiarás tus actividades. Esto debe incluir:

- el total del capital recaudado en el año,
- la inversión total necesaria para lanzar el negocio o completar las actividades detalladas en el plan de negocios y el origen de estos fondos (incluyendo los fondos McGuire, en caso de ganar),
- proyecciones financieras trimestrales para los próximos dos años y proyecciones anuales para los siguientes cinco años; ambos deben incluir flujo de caja y un análisis de presupuesto,
- valores financieros de alto nivel y métricas clave: total de clientes, total de unidades vendidas, ingresos, gastos, EBITDA y margen porcentual de EBITDA,
- menciona los supuestos críticos y claves en tu modelo de gastos, conversión de clientes y porcentaje de penetración de mercado.



PRESENTACIÓN DEL EQUIPO EN VIDEO

Un video de dos minutos (publicado en YouTube, Vimeo o compartido mediante una plataforma de intercambio de archivos) introduciendo al equipo de estudiantes. Debes explicar tu proyecto y sus objetivos, tu experiencia en el área, porqué tendrás éxito, y porqué tu equipo debe de ser seleccionado como finalista de la competencia McGuire. Por favor utiliza este video como una forma de demostrar la pasión singular de tu equipo por el proyecto y tus competencias y experiencia para ejecutarlo. **El video debe ser en inglés para demostrar que al menos un integrante del equipo tiene la habilidad para presentar en inglés.**

MODELO CANVAS DE NEGOCIO

Favor tomar nota: el modelo canvas no debe exceder **dos páginas** de extensión, en Arial o Times New Roman 12. Aquí podrás encontrar una gran referencia para el modelo canvas de negocio:



www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc

El modelo de negocio define como un negocio puede ser creado y cómo ofrecerá valor. El objetivo es identificar un problema claramente y presentar soluciones potenciales con un plan de acción a corto y largo plazo. A continuación, encontrarás dos fuentes excelentes de información sobre cómo desarrollar el modelo canvas de negocios:

1. Steve Blank de Stanford University en EEUU desarrolló un curso gratuito en línea sobre la creación de un modelo canvas de negocios: <https://www.udacity.com/course/ep245>
2. Acá podrás encontrar información detallada sobre esta metodología: <http://www.entrepreneurship.org/business-model-canvas.aspx>



MODELO CANVAS DE NEGOCIO

El modelo canvas de negocios puede contener siete elementos diferentes (los elementos incluidos y el nivel de detalle variará en función del tipo de plan y el negocio propuesto). A continuación, encontrarás algunos detalles sobre los elementos que deben ser considerados:

1. Resumen del cliente: ¿para quién está diseñado el producto o servicio?, ¿cuáles son las características del cliente?

- a. Tipo de mercado: ¿se enfocará en vender directamente a los clientes (de B a C), o venderá a otras compañías (de B a B)?
- b. Segmentación del cliente: características, hábitos de consumo, comportamiento y requisitos
- c. Selección del segmento: en base a los elementos más necesarios para el beneficio del producto o servicio
- d. Confirmación del segmento: ¿cuál es el tamaño del segmento?, ¿cuán fácil es dirigirse a este segmento?

2. Propuesta de valor: ¿qué beneficio tendrá, en la mente del cliente, el producto o servicio para el cliente?

- a. Identificar necesidades insatisfechas o desatendidas del segmento seleccionado
- b. Desarrollar un entendimiento de valor del servicio o producto propuesto
- c. ¿Cuáles son los beneficios del producto o servicio?
- d. ¿Cuál es la mejor manera de comunicar los beneficios del producto o servicio?

3. Modelo de relación con el cliente: ¿qué actividades realizará la compañía para interactuar con los clientes durante el proceso de venta y posventa?

- a. Identificar los objetivos en cada etapa del proceso de compra (consideración, evaluación, compra, desarrollo de lealtad)
- b. Definir las actividades principales que deben ser realizadas en cada paso del proceso
- c. Selección de los canales de comunicación más adecuados

4. Desarrollo de producto o servicio ¿de qué manera construirá y desarrollará la compañía el producto o servicio propuesto?

- a. ¿Cuál es la materia prima necesaria para construir el producto o servicio?
- b. ¿Cómo se obtendrán y se seguirán obteniendo dichos recursos?
- c. ¿De qué manera se fijará un precio competitivo en base al mercado y los consumidores?
Algunas opciones pueden ser en base a costos, mercado o en base a el valor percibido para el cliente.



MODELO CANVAS DE NEGOCIO

5. Modelo operativo: ¿cuáles son las actividades claves de la compañía y los recursos esenciales para desarrollar dichas actividades?

- a. ¿Qué actividades son necesarias para que tu compañía entregue sus productos o servicios primarios? Algunas opciones pueden ser la innovación, operaciones (planificación, productividad, etc.), mercadeo, servicio al cliente o ventas
- b. Quais recursos são necessários no desenvolvimento do produto ou serviço? Isso pode incluir recursos físicos (maquinário, veículos, imóveis etc.), propriedade intelectual, recursos humanos e recursos financeiros.

6. Alianzas: ¿qué socios (individuos o compañías) colaborarán en la entrega de productos o servicios?

- a. ¿Cuán importantes son los socios para desarrollar aquellas actividades que la compañía no puede o no está bien posicionada para ofrecer?
- b. ¿Quiénes son estos socios potenciales?
- c. ¿Cuáles son las beneficios y desventajas de cada potencial alianza?

7. Costos: ¿cuáles son los factores de costos claves del negocio?

- a. ¿De qué manera se organizarán las actividades claves y cómo se obtendrán los recursos claves que tu compañía necesita?
 - i. Gestión centralizada o descentralizada
 - ii. ¿Cómo se llevarán a cabo las actividades de mercadeo y comunicaciones?
- b. ¿Cómo se manejarán los costos para que la compañía siga siendo competitiva?