



2012 GLOBAL
JAMES MCGUIRE
Business Plan Competition



**Universidad
Europea de Madrid**

LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

Llegó tu momento, ¡Da el gran salto!

Premio Global al Emprendimiento

James McGuire

Convocatoria 2012

Premio Global al Emprendimiento 2012 James McGuire

BASES

BASES DEL CONCURSO

El Premio Global al Emprendimiento 2012 James McGuire es un concurso interno de Laureate para motivar a los alumnos a desarrollar empresas a través del desarrollo de planes de negocios.

Este año hay una novedad fundamental y es que se establecen dos categorías de proyectos:

- Proyectos presentados por alumnos de grado o de licenciatura (estudiantes tradicionales).
- Proyectos presentados por alumnos de postgrado o alumnos adultos (cursando programas HCAP: horarios compatibles con la actividad profesional).

Para crear una igualdad de condiciones, los equipos deben estar compuestos por estudiantes de la misma categoría, es decir, 1) estudiantes tradicionales (grado /licenciaturas) y 2) estudiantes de postgrado /HCAP. La Universidad Europea de Madrid seleccionará y premiará con 1.000 € a 1 proyecto de cada categoría, para que represente a la Universidad Europea de Madrid en la Competición Internacional.

El concurso ofrece los siguientes beneficios:

- Los equipos ganadores del concurso local (en total 2 equipos, uno por cada categoría) recibirán un premio de 1.000€ cada uno y representarán a la Universidad Europea de Madrid en la competición internacional.
- Tras la competición internacional, se seleccionarán a 6 equipos finalistas. Dos representantes de cada uno de estos equipos, serán invitados a presentar su plan de negocio en un panel de expertos compuesto del Sr. James McGuire y otros ejecutivos /emprendedores, la semana del 10 de junio de 2012 en Miami, Florida.
- Los equipos ganadores de cada categoría recibirán un **préstamo de \$50,000** para poner en marcha la empresa descrita en su plan de negocio. Los 4 equipos restantes que van a las entrevistas recibirán un **premio en efectivo de \$5,000** para compartir entre los miembros del equipo.

Mr. James H. McGuire

Desde 1995 hasta 2007, el Sr. McGuire asumió un papel de liderazgo en los Comités de Compensación y Auditoría de la junta directiva de Laureate. Para honrarle por su servicio al jubilarse, Douglas Becker estableció el "Premio James McGuire al Emprendimiento Global" en 2007. En julio de 2008, Jim se jubiló después de 16 años en el cargo de Presidente de NJK Holding Corporation, una firma de capital privado situado en Minneapolis, MN. Jim actualmente ayuda a los inversores y a las juntas con sociedades de cartera, con apoyo en a la supervisión, dirección, transición y reestructuración. Douglas Becker, CEO de Laureate se refiere a James McGuire de la siguiente manera:

“James McGuire es uno de los principales modelos y mentores que he tenido en mi carrera. Su liderazgo y activa participación en la junta directiva de Laureate ha sido un elemento clave para nuestro éxito y crecimiento. Su experiencia como ejecutivo de negocios abarca desde grandes compañías hasta pequeños inicios empresariales. Toda esta experiencia se ve complementada por su gran juicio y absoluta integridad. Hacerlo sentir orgulloso y vivir de acuerdo con sus altos estándares ha sido una de mis principales metas personales”.

JURADO SELECCIÓN NACIONAL

El jurado estará compuesto por reputados miembros de distintos ámbitos empresariales. Las decisiones del jurado serán inapelables. Así mismo, el jurado podrá declarar desiertos los premios que considere oportunos a la vista de la actuación de los participantes.

REQUISITOS

- 1) Participarán todos los planes de negocio orientados a crear una empresa. No podrán participar los planes de negocio que busquen expandir una empresa ya existente o un área de ésta. En el caso de una empresa constuida legalmente, solo puede tener 180 días de constitución antes de la fecha límite del concurso.
- 2) El concurso tiene dos categorías: 1) estudiantes tradicionales y 2) estudiantes de postgrado/HCAP. Los estudiantes pueden pertenecer a cualquier área académica de la Universidad. Para crear equipos en igualdad de condiciones, éstos deben estar compuestos por estudiantes de la misma categoría, es decir, 1) estudiantes tradicionales y 2) estudiantes de postgrado/HCAP.
- 3) El equipo ganador se compromete a invertir o recaudar una cantidad equivalente a los \$50,000 del préstamo Laureate.
- 4) Pueden participar estudiantes de todas las carreras y especialidades dentro de las modalidades señaladas en el punto 2. Los equipos pueden incluir miembros de diversas carreras y especialidades.
- 5) Una misma persona no podrá participar en más de un equipo de plan de negocio.
- 6) Ningún participante deberá contar con sanciones disciplinarias en su expediente académico.
- 7) Los planes de negocio podrán ser remitidos de manera individual o grupal, sin límite en el número de integrantes. El formato recomendado de presentación de los planes de negocio se muestra en el Anexo 01 y debe ser entre 30 y 50 páginas.
- 8) Adicionalmente, cada equipo podrá incluir un video de presentación de su plan de negocio, con una duración máxima de 7 minutos.

- 9) Los planes de negocio no podrán versar, explícita o implícitamente, sobre los siguientes temas: sustancias o productos ilícitos o tóxicos, armas de fuego o instrumentos bélicos, trata o abuso de personas, violación de la propiedad intelectual, violación de las leyes o reglamentos, juegos de azar, comercialización de bienes o servicios reñidos con la moral, producción o comercialización de tabaco o sus sucedáneos, producción o comercialización de especies protegidas bajo la regulación de cualquier país involucrado en el concurso, y producción o comercialización de bienes o servicios que atenten contra la salud pública.
- 10) Las instituciones de la Red Laureate no financiarán ni asumirán gasto alguno en el que incurran los participantes durante la elaboración o presentación de los planes de negocio. Si uno de los dos equipos de la Universidad resulta uno de los 6 finalistas, la institución pagará los gastos de viaje de **hasta 2 personas** en clase turista a su entrevista en *la Laureate Leadership Summit* los EUA en junio 2012.
- 11) Las instituciones de la Red Laureate no podrán explotar con fines comerciales o de imagen los resultados del concurso. Estos serán utilizados exclusivamente para fines de comunicación interna.

FASES

El concurso consta de dos fases de selección:

FASE LOCAL: Entrega de los planes de negocio y la evaluación por parte de un Comité Local de Selección en cada institución de la Red Laureate. El Comité de Selección de cada institución seleccionará el mejor plan de negocio de cada categoría (1) estudiantes tradicionales y 2) estudiantes de postgrado/HCAP) presentado en dicha institución.

Los plazos son los siguientes:

24 de febrero 2012.	Fecha límite para la presentación de los planes de negocio.
5 de marzo 2012.	Veredicto del Jurado y comunicación del resultado a los participantes.
15 de marzo 2012.	Presentación de los dos proyectos ganadores a nivel local, en inglés, para ser remitidos a la Competición Internacional desde la Universidad Europea de Madrid.

FASE GLOBAL: Cada universidad enviará el plan de negocios del equipo ganador de su institución al Comité Global de Selección antes del 16 de marzo de 2012. Posteriormente, el Comité elegirá a 6 equipos finalistas (3 para cada categoría) para pasar a la siguiente fase de entrevista de panel en los Estados Unidos. Un panel de emprendedores y personas de negocios, incluyendo al propio James McGuire, en *la Laureate Leadership Summit* en junio 2012 entrevistará a los 6 equipos finalistas. Se anunciará el ganador de los 2 préstamos de \$50,000 de bajas tasas de interés en junio 2012.

PREMIOS

Los premios son los siguientes:

Premio Fase Local (Universidad Europea de Madrid):

- 1) Para la categoría de estudiantes tradicionales: 1.000€ al proyecto ganador.
- 2) Para la categoría de estudiantes de postgrado/HCAP: 1.000€ al proyecto ganador.

Premio Fase Global (Ganador de la Final Mundial): Los equipos ganadores de las dos categorías recibirán préstamos de \$50,000 US para lanzar sus negocios descritos en su plan de negocio. Los 4 equipos finalistas que van a las entrevistas recibirán un premio en efectivo de \$5,000 para compartir entre los miembros del equipo.

PROCESO DE EVALUACIÓN

1) El Comité Local de Selección de cada institución se encontrará compuesto por un equipo interno de profesores y ejecutivos. Sus funciones se exponen en el apartado “Fases”, Fase Local, de este mismo documento. Sus decisiones serán inapelables.

2) El Comité Global de Selección del país estará compuesto por cinco (5) ejecutivos de Laureate, quien a su vez seleccionará 6 equipos finalistas a asistir la entrevista final de un panel de emprendedores, que incluye al Sr. James McGuire, en junio de 2012.

3) Tanto los Comités Local como el Global y Panel de Emprendedores cumplirán sus funciones sobre la información contenida en los planes de negocio y sus decisiones serán inapelables.

4) Los Comités y Panel tienen las siguientes facultades:

- Interpretar las Bases
- Seleccionar, de acuerdo con sus propios criterios a los ganadores del Premio James McGuire al Emprendimiento.
- Las demás que, a su juicio, sean convenientes para el cumplimiento de sus funciones.

5) El quórum de instalación del Comité y Panel es la mayoría de sus miembros. Las decisiones se adoptan por mayoría simple de los miembros concurrentes. En caso de empate, el Presidente del Jurado tiene la potestad de elegir el ganador.

6) El(los) autor(es) del plan de negocio mantendrá(n) reservados todos los derechos sobre la propiedad intelectual de su documento. Laureate podrá utilizar algunos datos del plan de negocio con fines exclusivamente estadísticos o promocionales.

7) Laureate se compromete a que todos los miembros del Comité Global de Selección y el Panel, firmen y acaten un acta de compromiso que tenga por objeto guardar la confidencialidad de los contenidos expresados en los planes de negocio.

8) La presentación de los planes de negocios será en la fecha determinada por la universidad. El Comité Global de Selección recibirá al proyecto semi-finalista de cada universidad en inglés el 16 de marzo de 2012.

9) Por el solo hecho de su inscripción, los postulantes formalizan su aceptación incondicional de las presentes bases, así como de las decisiones de los Comités y el Panel.

10) Cada equipo presentará su solicitud ganadora en inglés al Comité Global de Selección antes del 16 de marzo de 2012. El 22 de abril de 2012 los 6 equipos recibirán notificación. Tendrán que elegir 2 personas para representar al equipo en el concurso.

Anexo 1: Formato de Planes de Negocios: Número de Páginas - Entre 30 y 50 páginas. – Times New Roman / Arial - 12

1) Resumen Ejecutivo – 2 páginas

- **Descripción de la idea de negocio y de la empresa**
¿Cuál es la idea del negocio y cómo se llamará la empresa a crear?
- **Mercado objetivo y sus proyecciones**
¿A qué personas esperas llegar con tu idea de negocio? ¿Cuáles son las características del grupo de personas al que esperas llegar? ¿Es un grupo en crecimiento? ¿Cómo será ese grupo de personas en los próximos años?
- **Ventajas competitivas**
¿En qué se diferencia el producto o servicio que ofrecerá tu empresa de los demás productos similares? ¿Por qué es mejor que el resto y por qué llamaría la atención del público?
- **Sostenibilidad**
¿Tu idea de negocio podrá sostenerse en el tiempo?
- **Equipo de trabajo**
¿Quiénes serán los encargados de poner en marcha la idea de negocio?
- **CONTEXTO DE PAIS**
- **Propuesta de negocio**
¿Qué ofrecerías a un potencial inversor que quisiera brindar un aporte para llevar a cabo tu idea de negocio?

2) Sector económico, la empresa y sus productos y servicios

- **El producto o servicio**
Describe ampliamente las características del producto o servicio que se ofrecerá.
- **Análisis DAFO**
Menciona las Fortalezas y Debilidades de tu idea de negocio. Menciona las Oportunidades y Amenazas que presenta el entorno en el que se desarrollará tu empresa.

3) Investigación de mercado y análisis

- **Los clientes**
¿Hacia quiénes se dirige el producto o servicio que tu empresa pretende comercializar?
- **El mercado: tamaño y tendencias**

¿Aproximadamente cuántas personas conforman el grupo de clientes potenciales? ¿Es un grupo que crece en número con el tiempo? ¿cuáles son los hábitos de consumo de dicho grupo? ¿Cómo crees que sean las preferencias de dicho grupo en el futuro?

- **Estrategía de ingreso al mercado y crecimiento**
¿Cómo piensas iniciar las operaciones de la empresa? ¿En dónde empezarás a vender tu producto o servicio? ¿Cómo piensas hacer que la empresa crezca? ¿Cómo podrías sustentar que tu empresa crecerá?
- **La competencia y sus ventajas**
¿Contra quiénes habrá de competir tu empresa? ¿Cuáles son sus características? Cuáles son las ventajas de tus competidores? ¿Existe algún producto o servicio que sea capaz de sustituir al que tú ofreces?
- **Estimación de la participación en el mercado de las ventas**
¿Cuántos productos estimas vender en el primer año o cuántas prestaciones de servicios estimas realizar? ¿A cuánto ascenderían tus ventas en los tres primeros años? ¿Cuánto representan tus ventas en comparación con la competencia? ¿Sabes cuánta participación tiene cada competidor?
- **Evaluación del mercado durante la implementación**
¿Cómo piensas medir los resultados de tus acciones?

4) Plan de marketing

- **Estrategia general de marketing**
¿Cómo piensas lograr tus objetivos de ventas en el corto y mediano plazo?
- **Política de precios**
¿A qué precio venderás tu producto o servicio? ¿Cómo llegaste a ese precio? ¿Qué variaciones sufrirá en el futuro?
- **Tácticas de ventas**
¿Qué acciones concretas piensas realizar para incrementar tus ventas en el corto y mediano plazo?
- **Política de servicios y garantía**
¿Qué servicios complementarios ofrecerás a tus clientes tras haber realizado una venta? ¿Cuál será tu política de garantías?
- **Publicidad y promoción**
¿Cómo piensas dar a conocer tu producto o servicio al grupo de personas al que deseas llegar? ¿Cómo promoverás las ventas? ¿Qué medios emplearás para realizarlo? ¿Cómo piensas desarrollar su imagen/marcas?
- **Distribución**
¿Cómo piensas hacer que tus productos o servicios se encuentren disponibles para el público al que deseas llegar?

5) Diseño y planes de desarrollo

- **Estado actual de desarrollo y tareas pendientes**
¿En qué estado se encuentra la idea de negocio? ¿Qué actividades se han realizado para llevar a cabo la idea de negocio? ¿Qué falta realizar?
- **Dificultades y riesgos**

¿Qué problemas potenciales encuentras en llevar a cabo tu idea de negocio? ¿Qué podría fallar?
¿Cómo podrías evitarlo?

- **Mejoramiento del producto y nuevos productos**

¿Cómo piensas mejorar tu producto o servicio? ¿Piensas lanzar productos o servicios adicionales en el futuro?

- **Costos**

¿Cuánto cuesta poner en marcha tu idea de negocio? ¿Cuál es el costo de las actividades que ello implica?

- **Asuntos de propiedad intelectual**

¿Cómo has pensado proteger tu idea de negocio de posibles copias o imitaciones?

6) Plan de operaciones y producción

- **Ciclo de operaciones**

¿Cuáles son todas las operaciones que implica fabricar tu producto o realizar el servicio que pretendes comercializar? Detalla todo el proceso desde el principio hasta que llega el cliente.

- **Localización geográfica**

¿Dónde piensas ubicar tu centro de operaciones? ¿Cómo lo elegiste y por qué?

- **Instalaciones y mejoras**

¿En qué espacio físico realizarás tus operaciones y con qué facilidades contarás? ¿Cómo piensas mejorar tus instalaciones a medida que tu empresa crezca?

- **Estrategia y planes**

¿Cómo piensas cumplir todo el proceso descrito en el ciclo de operaciones? ¿En quiénes te apoyarás para adquirir recursos y para distribuir tu producto o efectuar tu servicio?

- **Apectos regulatorios y legales**

¿Existen normas legales que regulen tus actividades? De ser así, ¿qué harás para cumplirlas a cabalidad?

7) Plan general

- **Organización**

¿Qué personas componen la empresa que hará realidad tu idea de negocio? ¿Cómo se encontrará organizada la empresa? ¿Cuál es su organigrama?

- **Personal clave para la administración**

¿Qué personas son necesarias para dirigir la empresa? ¿Qué condiciones deben reunir?

- **Retribuciones a la gerencia y a los propietarios**

¿Cómo se bonificará al personal que dirija la empresa? ¿Cómo se bonificará a los dueños de la empresa?

- **Política de inversores y accionistas; derechos y restricciones**

¿A qué tienen derecho las personas que inviertan en la empresa? ¿Cuáles son los criterios para que una persona participe de la empresa como inversor?

- **Política de empleo y otros acuerdos relacionados**

¿Cómo piensas contratar al personal de tu empresa? ¿Qué beneficios piensas ofrecerles?

- **Equipo profesional de asesoría y servicios**

¿Piensas contratar a personal externo para que te apoye en las operaciones de la empresa? ¿Qué perfil debería tener ese personal?

8) Cronograma del proyecto

- Presenta un diagrama de Gantt con las actividades que implica poner en marcha tu idea de negocio.

9) Riesgos críticos, problemas y supuestos

- ¿Cuáles son los principales riesgos que enfrentarás?
- ¿Qué problemas potenciales avizoras al poner en ejecución tu idea de negocio?
- ¿Bajo qué supuestos has establecido tu crecimiento?
- ¿Has utilizado algún supuesto para determinar el grupo de personas al que piensas llegar?

10) Plan financiero

- Estado de pérdidas y ganancias actual y proyectado
- Balance general actual y proyectado
- Flujo de efectivo proyectado
- Gráfico de alcance de punto de equilibrio
- Margen bruto y operativo
- Utilidades potenciales y durabilidad
- Costos fijos, variables y semivariables
- Número de meses para alcanzar punto de equilibrio
- Número de meses para alcanzar un flujo de efectivo positivo

11) Propuesta de negocio

- **Financiamiento**
Aparte del premio que ofrece el concurso, ¿cómo piensas obtener el dinero para realizar tu idea de negocio?
- **Capitalización**
¿A cuánto asciende el capital a invertir en el negocio? ¿Cómo se llegó a esa cifra?
- **Uso de los fondos**
¿Cómo se emplearán los fondos que se requiere invertir en el negocio?
- **Retorno para el inversor**
¿Cuánto se espera que el inversor reciba por haber invertido su dinero en el negocio? ¿Cómo se le pagará esta suma?