II Concurso B2D Planes de Negocio, 2010

BASES

INTRODUCCIÓN

El objetivo del I Concurso B2D Planes de Negocio es que las personas con discapacidad puedan crear, formar parte, proveer o ser el público objetivo de empresas competitivas.

La presentación al concurso supone la aceptación incondicional de las presentes bases, así como de las decisiones del jurado.

REQUISITOS

1. Los planes de negocio presentados deberán tener como requisito fundamental la presencia de personas con discapacidad (PCD) como trabajadores, clientes o proveedores.
2. Podrán participar todos los planes de negocio que estén orientados a crear una nueva empresa. No se aceptarán aquellos planes que busquen expandir una empresa o crear una nueva área en una empresa ya existente.
3. Los integrantes del grupo que presenta el plan podrán ser personas con o sin discapacidad.
4. Los planes de negocio podrán ser presentados de manera individual o grupal. No existe límite en el número de integrantes de cada equipo.
5. Una misma persona no podrá presentar más de un proyecto, ni podrá conformar más de un equipo en el presente concurso.
6. Los planes de negocio deberán seguir el esquema que se presenta en el Anexo 1.
7. Los planes de negocio deberán respetar la legislación peruana relacionada a las prácticas empresariales.
8. Los planes de negocio presentados deberán ser originales y se deben respetar los derechos de propiedad intelectual en su elaboración. De detectarse plagio se procederá a la descalificación.
9. B2D no financiará ni asumirá ningún gasto en el que incurran los participantes para poder elaborar o presentar los planes de negocio.
10. B2D podrá utilizar las imágenes y los testimonios de los participantes y ganadores, para la difusión del concurso o de otras actividades que realiza la organización.
11. B2D podrá difundir las ideas de negocio de los planes ganadores exclusivamente con fines informativos y de promoción.

PROCESO DE CALIFICACIÓN

12. Los planes de negocio presentados serán calificados por un comité evaluador conformado por expertos en las diferentes áreas de la administración. Este comité enviará los 3 planes finalistas a un jurado.

13. El jurado calificador recibirá los tres planes finalistas y elegirá al ganador. Su decisión es inapelable.

14. El jurado puede solicitar, a su criterio, una presentación personal de los planes de negocio.

PREMIACIÓN

15. La premiación del concurso se llevará a cabo en el verano del 2011. El día, el lugar y la hora serán comunicados oportunamente a los participantes. Se premiará los planes de negocio que ocupen el primer, segundo y tercer lugar.

INSCRIPCIONES

16. Los interesados en participar deben enviar sus planes de negocio por vía electrónica o en físico, en un sobre cerrado, a la dirección que oportunamente se indicará.

17. La información debe incluir el plan de negocio en Word y los datos de los integrantes (nombres completos, DNI, e-mail, dirección, teléfono fijo y celular).

CRONOGRAMA

18. La recepción de los planes de negocio será entre el 1 de Junio y el 30 de octubre del 2010.

19. No se aceptarán planes de negocio presentados con posterioridad a las fechas consignadas en el punto anterior.

<u>ANEXO 1</u>: ESQUEMA PARA PRESENTAR LOS PLANES DE NEGOCIO

1) Resumen ejecutivo

- Descripción de la idea de negocio y de la empresa
  ¿Cuál es la idea del negocio y cómo se llamará la empresa a crear?
- Oportunidad de negocio y estrategia
  ¿Cómo surgió la idea y por qué consideras que es buena? ¿Cómo se llevará a cabo la idea en líneas generales?
- 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?
- Propuesta de negocio
  ¿Qué ofrecerías a un potencial inversionista que quisiera brindar un aporte para llevar a cabo tu idea de negocio

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

- Sector económico
  ¿En qué sector y subsector ubicarías a tu empresa? ¿Es una empresa industrial, de servicios o comercializadora? ¿A qué se dedicaría específicamente la empresa que piensas poner en marcha?
- La empresa y la idea de negocio
  ¿Cómo se constituirá la empresa y quiénes la conformarán? Detalla todos los aspectos de la idea de negocio.
- El producto o servicio
  Describe ampliamente las características del producto o servicio que se ofrecerá.
- Estrategia 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?
- Análisis FODA
  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?
- La competencia y sus ventajas
  ¿Contra quiénes tendrá 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 y 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 a 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 luego de haber realizado una venta? ¿Cuál será tu política de garantía?
- 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?
- 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 al 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?
- Aspectos regulatorios y legales
  ¿Existen normas legales que regulen tus actividades? De ser así, ¿qué harás para cumplirlas a cabalidad?

7) Plan gerencial

- 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 inversionistas 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 inversionista?
- 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 sostenibilidad
- 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 inversionista
  ¿Cuánto se espera que el inversionista reciba por haber invertido su dinero en el negocio? ¿Cómo se le pagará esta suma?