

Bases de la Competencia de Planes de Negocios Inclusivos Idea Tu Empresa – Perú

Nota: Estas Bases son aplicables a la competencia general, al Track B2D y al Track de Ciencia y Tecnología Inclusiva; no aplican para el Track Alicorp. Para información sobre estos Tracks referirse a la página web www.ideatuempresa.org sección “Quién Puede Participar”

Objetivos

Busca estimular la actividad empresarial inclusiva mediante la identificación y capacitación de emprendedores de alto potencial sobre el proceso de desarrollar negocios inclusivos exitosos. Los proyectos que participen deberán ser “inclusivos” en tanto que incorporen a la base de la pirámide económica (se entenderá como base de la pirámide a los segmentos C3, D y E así como micro y pequeñas empresas de escasos recursos económicos).

Condiciones para inscribirse y participar

La participación en la Competencia de Planes de Negocios Inclusivos está abierta a personas jurídicas y personas naturales de cualquier nacionalidad que, en forma individual o como equipo, deseen poner en marcha un proyecto empresarial en Perú.

El costo de participación para la Competencia de Negocios Inclusivos es por cada perfil de negocio presentado y varía según la fecha de inscripción del perfil completo (formulario de inscripción completo y enviado vía la página Web incluyendo el pago en el banco validado por el equipo de Idea Tu Empresa). Las tarifas son como sigue:

- Perfiles presentados entre el 18 de Abril y el 4 de Mayo: S/ 10
- Perfiles presentados entre el 5 y el 18 de Mayo: S/ 25
- Perfiles presentados entre el 19 de Mayo y el 8 de Junio: S/ 50 sólo para los aquellos perfiles del Track Ciencia y Tecnología Inclusiva la tarifa en esta fecha será de s/30.
- Perfiles presentados entre el 9 y 22 de Junio: s/30 **para participantes del Track Ciencia y Tecnología, s/50 para participantes del Track Business to Disabled (B2D)** y clientes de Mibanco

Los participantes del Track Alicorp y los clientes de Mibanco están exonerados del pago de inscripción.

Las personas que ya hayan postulado a la Primera Edición de Idea Tu Empresa (ITE 2008) tendrán un descuento especial:

- Entre el 18 de abril y el 4 de Mayo de 2009: S/. 10 (no descuento)
- Entre el 5 de Mayo y el 18 de Mayo de 2009: S/.12.5 si se inscriben (50% de descuento)
- Entre el 19 de Mayo y el 8 de Junio de 2009: S/. 25 (descuento del 50%)

- Entre el 9 de Junio y el 22 de Junio de 2009: S/. 25 (Sólo para participantes del Track Ciencia y Tecnología inclusiva y Track Business to Disabled (B2D))

Cabe recalcar que, los organizadores de la Competencia no se responsabilizan por cualquier costo (ej. transporte, viáticos y estadía) que eventualmente el participante tenga para inscribirse o participar de los eventos de la Competencia.

Los proyectos presentados puede enmarcarse en una empresa ya existente, o puede ser un negocio totalmente nuevo (y aún no formalizado).

Los proyectos presentados deberán:

1. Ser **negocios inclusivos**
2. Mostrar **potencial de generar valor económico y para la sociedad**
3. Cumplir con los **parámetros geográficos**
4. Ser de **creación intelectual** de los participantes
5. Se le dará prioridad a los proyectos que se enmarquen en uno de los **seis (6) sectores** de desarrollo que se han definido para la competencia

A continuación explicamos en más detalle cada uno de estos conceptos.

1. Negocios inclusivos

Un “Negocio Inclusivo” es un negocio que incorpora a la “base de la pirámide económica” (BDP) es decir a personas de escasos recursos económicos, y que, al hacerlo, tiene un impacto positivo en su calidad de vida.

La inclusión de la BDP puede hacerse en distintos puntos de la cadena de valor empresarial:

- Proveedor: El negocio inclusivo se provee de productos o insumos de pequeños empresarios. De esta forma incluye en forma rentable y sostenible a pequeños empresarios de la base de la pirámide como proveedores.
- Distribuidor: El negocio tiene una red de distribuidores independientes pero apoyados por la empresa central. Así incluye de forma rentable y sostenible a pequeños empresarios de la base de la pirámide como distribuidores.
- Cliente: El negocio ofrece productos o servicios atractivos, asequibles y de calidad a la BDP. Estos productos o servicios deben satisfacer necesidades actualmente insatisfechas o mal atendidas en este segmento.

Un negocio inclusivo es un negocio rentable, al tiempo que beneficia a un segmento de la población de escasos recursos económicos..

Ejemplo 1: Procesamiento de Lácteos

Procesadora de lácteos de Cajamarca que tiene como proveedores a pequeños ganaderos . Estos proveen leche diariamente al centro de la comunidad la que es recogida por los camiones de la EMPRESA procesadora y transportarla a la planta procesadora. Los productos lácteos se venden a nivel nacional y una parte se exporta.

- Cómo incluye a las mayorías: Tiene a la BDP como proveedor
- Sector: Alimentos
- Zona Geográfica: Cajamarca

Ejemplo 2: Edición y distribución de material educativo

Empresa que elabora material educativo para complementar la enseñanza en escuelas públicas. El cliente es el padre de familia que quiere apoyar a sus hijos en sus deberes escolares. El producto se distribuye a través de los kioscos de periódicos. La empresa se ubica en Lima, pero la mayoría de sus distribuidores está en provincia (más del 50%).

- Cómo incluye a las mayorías: Tiene a la BDP como distribuidor
- Sector: Servicios Básicos – Educación
- Zona Geográfica: Lima Metropolitana con impacto a nivel nacional

Ejemplo 3: Fabricación de mantas térmicas

Fabricante de mantas térmicas que se calientan con la cocina y mantienen el calor por varias horas. El producto está dirigido a pobladores alto-andinos sin energía eléctrica. La empresa se ubica en Trujillo.

- Cómo incluye a las mayorías: Tiene a la BDP como cliente
- Sector: Servicios Básicos
- Zona Geográfica: Trujillo

2. Potencial de generar valor económico y para la sociedad

Los proyectos presentados a la Competencia de Planes de Negocios Inclusivos deberán contar con perspectivas de rentabilidad e impacto social tal que genere valor para el empresario y la sociedad, de alguna de las siguientes formas:

- Generando ingresos y rentabilidad para el empresario
- Mostrando potencial de crecimiento (aunque sea un negocio que empiece pequeño)
- Generando empleo en la comunidad
- Brindando productos de calidad, que no dañen el medio ambiente ni a la sociedad. No aceptamos por ejemplo negocios relacionados al tabaco, juegos de asar ni relacionados.

3. Parámetro Geográfico

En el caso de El Perú y a manera de promover la descentralización, tenemos también dos parámetros geográficos que los perfiles de negocio deben cumplir:

- El negocio, al ser implementado debe generar empleo fuera de Lima Metropolitana -- más del 50% del empleo generado por el negocio debe estar fuera de Lima Metropolitana, ya sea en alguna provincia del país o

en la provincia de Lima pero fuera de los 43 distritos de Lima Metropolitana.

- Los implementadores del proyecto (o al menos un representante de ellos) deben estar en alguna de las ciudades definidas para poder recibir las capacitaciones, asesorías y seguimiento posterior a la premiación durante un año. Si no se encuentran permanentemente en estas ciudades, deben comprometerse a viajar al menos una vez por mes entre Julio 2009 y Septiembre 2009 y luego entre Enero 2010 y Octubre 2010 a alguna de estas ciudades para recibir asesoría. Las ciudades definidas son:
 - a. Lima
 - b. Trujillo
 - c. Cusco

4. Creación intelectual

Los proyectos a presentar deberán ser creación intelectual de los participantes. Los equipos deberán firmar un documento en el que declaran explícitamente que en lo mejor de su entendimiento, son legítimos dueños de sus propuestas.

5. Los seis (6) sectores

Hemos definido 6 sectores dentro de los cuales se debe enmarcar el perfil de negocio y el plan de negocios presentados. Estos son:

1. Tecnología y comunicaciones
2. Servicios básicos (educación, agua y desagüe)
3. Salud
4. Vivienda
5. Energía
6. Alimentos y agroindustria

Fases de la Competencia

Fase I - Perfiles de Negocios

Los participantes deberán inscribirse llenando la Ficha de Inscripción en la web la cual incluye una serie de datos de la persona, del emprendimiento y una descripción del perfil de negocio. Los perfiles se podrán recibir en tres bloques de fechas según el cronograma adjunto:¹

¹ * Los inscritos en la primera convocatoria recibirán asesoría en la presentación de su perfil si esta la requiere.

** Los inscritos en la segunda, tercera y cuarta convocatoria no recibirán asesoría en la presentación de su perfil.

Fase1: Inscripción y Presentación del Perfil de Negocio	
18 de abril - 4 de mayo de 2009	Inscripción de perfiles de negocio en la página web - 1era convocatoria.*
5 de mayo - 18 de mayo de 2009	Inscripción de perfiles de negocio en la página web - 2da convocatoria.**
19 de mayo - 8 de junio de 2009	Inscripción de perfiles de negocio en la página web - 3ra convocatoria.**
9 de junio - 22 de junio de 2009	Inscripción de perfiles de negocio en la página web – 4ta convocatoria.** (para Track Ciencia y Tecnología Inclusiva y clientes de Mibanco)

Las inscripciones completas recibidas hasta el 4 de mayo 2009 (primera convocatoria) tendrán la posibilidad de recibir retroalimentación. El equipo de Idea Tu Empresa y TechnoServe no están obligados a brindar esta retroalimentación ni los participantes a responderla. La retroalimentación es optativa para ambas partes.

Los potenciales participantes podrán obtener una copia de la ficha de inscripción en la página Web – descargándola de la sección de “Documentos y Tutoriales”.

Durante toda la Fase I se llevarán a cabo al menos 1 sesión de preguntas y respuestas en cada una de las ciudades definidas (Lima, Cusco, y Trujillo) siendo en total al menos 3 sesiones de preguntas y respuestas. Para las fechas exactas, referirse a la página Web (sección “Calendario” y sección “Novedades”). No es obligatorio pero sí altamente recomendable que los participantes atiendan estas sesiones.

Fase II – Capacitación y Elaboración de Planes de Negocios

La Competencia de Planes de Negocios Inclusivos capacitará a los participantes seleccionados y les permitirá hacer contactos con agentes financieros, clientes y socios potenciales. Los talleres son gratuitos y el tiempo de consultoría que obtendrán es financiado por el programa e instituciones mentoras.

El soporte técnico que estará disponible durante la segunda fase de la competencia consta de:

- Talleres de capacitación en el desarrollo de un plan de negocios. (24 horas de capacitación en dos fines de semana).
- Manual de elaboración de Plan de Negocios
- Consultoría especializada para la elaboración de los Planes de Negocios (40 horas de consultoría como máximo durante 9 a 10 semanas).
- Guía práctica de formación de empresas y gestión tributaria

Los participantes tienen una oportunidad libre de riesgos de transformar sus perfiles de negocios en conceptos sólidos, con la ayuda de expertos, empresarios exitosos y sus colegas. La competencia le brindará el soporte necesario para escribir un Plan de Negocios y le facilitará el montaje de su propia empresa.

El plan de negocios deberá escribirse de acuerdo a un formato tipo que estará disponible en el sitio web y al cual podrá ir haciendo modificaciones de acuerdo a los aportes obtenidos en los talleres de formación y el apoyo de los consultores.

Technoserve y el equipo de Idea Tu Empresa se reserva el derecho de dar de baja a cualquier participante que haya entrado a esta Fase por incumplimientos en las entregas de información o trabajo o falta de asistencia a asesorías o talleres.

Fase III – Evaluación de Planes de Negocios

Una vez elaborados los Planes de Negocios (80 como máximo), éstos se someterán a evaluación de un grupo de jueces para seleccionar a los 20² mejores Planes. La selección de los 20 finalistas no es apelable por los participantes.

Posteriormente los 20 (o el número que resulten) finalistas realizarán una exposición oral de sus Planes de Negocios ante un jurado calificador, quienes finalmente elegirán a los 10 ganadores. Para prepararse para esta exposición oral, los 20 finalistas podrán asistir a talleres de comunicaciones efectivas como apoyo para poder estructurar sus presentaciones.

FASE IV - Seguimiento y apoyo

En esta etapa se ofrecerá a los participantes que hayan culminado exitosamente la Fase II y entregado sus Planes de Negocios (80 como máximo incluyendo a los 10 ganadores) una consultoría gratuita de dos horas semanales durante un período de aproximadamente 40 semanas realizada por expertos en negocios.

La recepción de esta asesoría es obligatoria, pero depende de la disponibilidad de tiempo del participante. Si el participante no brinda las facilidades necesarias para el consultor, se le retirará el apoyo y todos los demás beneficios.

Criterios de evaluación

Criterios para la evaluación de los perfiles de negocio

² Este número de planes podrá ser ajustado por el equipo de Idea Tu Empresa (hacia arriba o hacia abajo) según la calidad de los planes que se presenten.

1. Que sea un Negocio Inclusivo incorporando a la Base de la Pirámide como proveedores, distribuidores o clientes.
2. Enfoque Geográfico (que no sean enteramente ni en su mayoría en Lima Metropolitana).
3. Claridad y calidad del documento presentado.
4. Innovación en el perfil de negocio.
5. Atractivo del mercado y nivel de competencia
6. Claridad en el modelo de negocio
7. Potencial de creación de valor económico y liderazgo en el mercado.

Criterios para la evaluación de los planes de negocio (además de los arriba señalados)

1. Claridad y calidad del plan de negocios presentado.
2. Comprensión de la oportunidad por parte del equipo postulante.
3. Potencial de creación de empleo.
4. Es el negocio defendible frente a los competidores. Barreras de entrada.
5. Grado de desarrollo y madurez del perfil
6. Perspectiva global del perfil de Negocio, proyecciones.
7. Calificaciones del equipo para implementar con éxito el proyecto.
8. Claridad en la presentación y descripción del producto y tecnología.
9. Riesgos del proyecto identificados y controlados.
10. Evolución del plan de negocio a partir de las herramientas entregadas por el concurso.
11. Atractivo para inversionistas.

*Las decisiones del Comité Evaluador serán definitivas y no podrán ser apeladas por los participantes.

Premios a entregar

La competencia de Negocios Inclusivos considera los siguientes premios:

- Premios en efectivo: hasta US\$ 50,000 en premios en efectivo como capital semilla a los 10 mejores planes de negocios. La distribución exacta de estos US\$50,000 entre los 10 ganadores se anunciará el día de la premiación.
- Apoyo en gestión: Hasta 96 horas de consultoría de TechnoServe durante un periodo de 10 meses a un año a cada uno de los planes de negocios que demuestren viabilidad económica y social.
- Apoyo legal: Apoyo en la constitución legal del negocio por parte de Lozada & Castle Abogados (hasta 10 horas en total para cada uno de los 10 ganadores)
- Referencias e información relevante que facilite el acceso a crédito.
- Referencias e información relevante que facilite la apertura de mercados nacionales y/o internacionales.

Los premios deben ser usados en la puesta en marcha de la empresa. Para recibir el premio, todos los miembros del equipo o el representante legal de la empresa deberán presentar:

- Una carta en la que acuerdan utilizar el premio íntegramente en la puesta en marcha de su plan de negocios.
- Un plan de inversiones del dinero de los premios

El dinero de los premios serán entregados según el criterio del equipo de Idea Tu Empresa y respetando un plan de desembolsos sobre el cual se avanzará conforme el empresario presente evidencia de su cumplimiento.

Confidencialidad

Toda la información contenida en las propuestas de los Perfiles de Negocios y los Planes de Negocios presentados, con la sola excepción de la síntesis publicable, será manejada de acuerdo a los estrictos estándares de confidencialidad habituales en este tipo de eventos.

Esta información sólo será conocida por los miembros del Comité Evaluador, del Panel de Jueces y por el consultor del equipo, quienes estarán comprometidos a no revelar a terceros su contenido ni a usarlo en beneficio propio.

Se recomienda a los postulantes marcar claramente como CONFIDENCIALES todos los documentos presentados que se consideren como tales.