

BASES DEL CONCURSO INTERESCOLAR – “CREA UPN” 2023

PRESENTACIÓN DEL CONCURSO

Somos la Universidad Privada del Norte, una institución educativa peruana cuya misión es transformar la vida de nuestros estudiantes mediante procesos educativos innovadores que privilegian el aprendizaje, el pensamiento crítico y el espíritu emprendedor, permitiéndoles contribuir al desarrollo sostenible de nuestra sociedad y al logro de sus objetivos de vida.

Desde 1994 formamos profesionales dueños de su destino cumpliendo su compromiso con la educación, el desarrollo social y la formación integral. Somos parte de Laureate International Universities. Una red de instituciones de educación superior con importante presencia en Latinoamérica y reconocida globalmente por ser una entidad experta en gestión educacional.

En UPN estamos comprometidos con mejorar las capacidades sociales y emprendedoras de los jóvenes, y es por ello que, en conjunto con la Facultad de Negocios de UPN, se ha propuesto la iniciativa del concurso “CREA UPN” cuyo objetivo es fomentar e impulsar la capacidad emprendedora de los estudiantes escolares de 4to y 5to año de secundaria a nivel nacional, premiando a los mejores proyectos innovadores y con mayor impacto social.

CARACTERÍSTICAS DEL CONCURSO

I. ÁMBITO GEOGRÁFICO

- Participan los colegios a nivel nacional representando a las ciudades donde están nuestros campus (Lima, Trujillo y Cajamarca).

II. INSCRIPCIÓN

- Las Instituciones Educativas interesadas deberán llenar una ficha de inscripción en la cual se consignarán datos institucionales e información sobre su idea de negocio con impacto social.
- La inscripción se hará de forma virtual en el siguiente enlace: <https://creaupn.edu.pe/>

III. PREMIOS

- Se premiará el 1er y 2do puesto representante de cada ciudad:
 - 1.er puesto: Laptops (1 por persona)
 - 2.º puesto: audífonos bluetooth (1 por persona)
 - Todos los participantes finalistas recibirán su certificado de participación.

IV. REQUISITOS

- Solo participan alumnos de 4° y 5° de secundaria:
- Cada colegio puede inscribir entre 1 y 4 equipos.
- Cada equipo debe estar conformado por 3 estudiantes y 1 docente.



- Cada estudiante será miembro de un solo equipo.
- Cada docente puede presentarse al concurso con más de 1 equipo.

V. PROCESO DE SELECCIÓN

- FASE 1: Ideas de Impacto
 - i. Inscripción y recepción:
 - ii. Responder en el formulario las siguientes 2 preguntas:
 1. Describe tu proyecto brevemente e indica los Objetivos de Desarrollo Sostenible que impacten de manera directa por medio de tu iniciativa (150 palabras como máximo).
 2. ¿Cuáles son los segmentos de mercados (público objetivo) a los que se dirige tu proyecto y cuál es la propuesta de valor (Producto o servicio) que ofreces? (150 palabras como máximo).
 - iii. Selección de Equipo para Fase 2:
 1. El equipo organizador será el responsable de seleccionar las 40 mejores ideas de proyectos presentados.
 2. Al finalizar el proceso se comunicará a los equipos que pasaron a la Fase 2 – Propuesta Social.
 3. El equipo organizador estará conformado por docentes especialistas en Marketing, Finanzas, Administración, Economía y Contabilidad de la Facultad de Negocios de las distintas sedes a Nivel Nacional.
 4. Los criterios de evaluación en la primera fase serán: innovación, creatividad, solución a una necesidad o problema económico, social o ambiental y viabilidad.
- FASE 2: Propuesta Social
Los equipos seleccionados y participantes en la Fase 2 – Propuesta Social deberán presentar con mayor detalle su propuesta de emprendimiento social.

La información detallada de su proyecto deberá ser compartido junto con un video explicativo de 3 min al siguiente correo: tuasesorcolegios@upn.edu.pe

La información sobre el proyecto a completar en el formulario es:

1. Segmento de Mercado: Describe el público objetivo al que se dirige su emprendimiento, identificando las necesidades, comportamientos y oportunidades.
2. Innovación social: Explicar cómo se diferencia su propuesta de negocio frente a otras existentes y cuál es el problema social que resuelve.
3. Impacto social: Describir el problema social, quiénes y cómo se beneficiarían y cómo el negocio impactaría en los beneficiarios.
4. Aspecto financiero: Explicar cómo se generarían los ingresos y cómo el negocio sería sostenible en el tiempo.



5. Escalabilidad: Explicar si se han identificado si el negocio se puede replicar en otras localidades nacionales, regionales o mundiales.
- Detalles de Video explicativo:
 - Video resumen de 3 minutos explicando los 5 puntos y compartido por link de YouTube o Vimeo al correo: tuasesorcolegios@upn.edu.pe
- i. Selección de Equipo para Fase 3:
 1. El equipo organizador será el responsable de seleccionar las 9 propuestas de emprendimiento social con puntaje más alto, considerando a 3 equipos representantes de cada ciudad de nuestros campus de Lima, Cajamarca y de Trujillo.
 2. Al finalizar el proceso se comunicará a los equipos que pasaron a la Fase 3 – Asesorías y Presentación Final
 3. La rúbrica de evaluación de la fase 2 tendrá la siguiente estructura:

Criterios Evaluar Puntaje Máximo

- Segmento de Mercado (3 puntos)
- Innovación Social (3 puntos)
- Impacto Social (3 puntos)
- Aspecto Financiero (3 puntos)
- Escalabilidad (3 puntos)
- Creatividad e Impacto en Video resumen (5 puntos)

Puntaje Máximo 20

ii. ASESORAMIENTO: Equipos Finalistas

Los equipos finalistas al concurso recibirán capacitaciones virtuales, asesorías y revisión de sus proyectos con el apoyo de nuestros docentes expertos.

Se llevarán a cabo 2 capacitaciones virtuales para los 9 equipos finalistas, en las cuales se desarrollarán los siguientes temas:

1. Diagnóstico del mercado
2. Segmentación de cliente
3. Validación del segmento
4. Definición del Modelo de Negocio Social – Lienzo de Canvas
5. Elevator Pitch

Así mismo, se asignará un docente experto a cada equipo con quienes se programarán asesorías personalizadas para la revisión y guía en el desarrollo de los entregables finales: Modelo de Negocio - Canvas, Informe del Lienzo de Canvas y Pitch Elevator en vivo frente a jurados.



- FASE 3: Presentación Final Canvas y “Elevator Pitch”

El docente asesor será el responsable de entregar el proyecto de la siguiente forma:

- Enviar en PDF el Modelo de Negocio - Canvas según el Anexo 1
- Enviar el PDF del Informe del Lienzo de Canvas según el Anexo 2

Los equipos participantes deberán estar conectados de forma presencial el día de la final del Concurso Crea UPN. Cada equipo participante contará con 3 minutos para presentar su exposición final (Elevator Pitch) frente al jurado en vivo y tendrán 5 minutos más para responder a las preguntas formuladas por los jurados. Los equipos podrán compartir material audiovisual (PPT, Videos, Infografías, Fotos) de manera voluntaria durante su exposición final.

La confirmación de fecha, hora y link de acceso será compartido junto a la comunicación de los finalistas seleccionados.

- Selección de equipos Ganadores

La evaluación de los proyectos de emprendimiento se llevará a cabo por la comisión evaluadora, compuesta por profesionales designados por la universidad y los miembros del jurado evaluador de la exposición final en vivo.

La rúbrica de evaluación final es:

Criterios Evaluar Descripción Puntaje Máximo

Innovador (10 puntos)

- Propuesta de Valor - Producto o Servicio (4 puntos)
- Innovación Social (3 puntos)
- Impacto Social (3 puntos)

Modelo de Negocio – Canvas (10 puntos)

- Descripción lógica del modelo de negocio (4 puntos)
- Solidez y viabilidad del modelo de emprendimiento (3 puntos)
- Escalabilidad (3 puntos)

Exposición Final (10 puntos)

- Alto Impacto Elevator Pitch (5 puntos)
- Dominio y consistencia en las respuestas (5 puntos)

Puntaje Máximo 30

VI. MOTIVOS DE EXCLUSIÓN

- Presentación incompleta o inadecuada de la documentación requerida.
- Presentar la documentación requerida fuera del plazo, establecido en la presente base.
- No reunir los requisitos de elegibilidad previstos en las bases si se comprueba que la información presentada no es veraz.

Todas las propuestas deberán cumplir estrictamente con las Bases desarrolladas en el presente documento. EL NO CUMPLIMIENTO DE ESTAS INDICACIONES DEJARÁ AUTOMÁTICAMENTE FUERA DE CONCURSO EL PROYECTO PRESENTADO.

VII.- CRONOGRAMA

- CREA UPN
 - Agosto
 - 28 - Inicio CREA UPN
 - Setiembre
 - 15 - Cierre de inscripciones Crea UPN
 - 29 - Anuncio de colegios ganadores Fase I
 - Octubre
 - 13 - Entrega de proyectos Fase II
 - 30 - Anuncio de colegios ganadores Fase II
 - Noviembre
 - 02- Talleres y asesorías virtuales
 - 15 - Fin de asesoría personalizada
 - 24 - Entrega de proyectos finales
 - 30 - Gran final

VII. RECOMENDACIONES

Al Inscribirte:

- Consigna el número de Teléfono en el que se le puede ubicar (representante) o en su defecto el de algún miembro del comité de gestión.
- Todos los miembros del comité de gestión deberán contar con DNI vigente.
- Todas las consultas se realizarán directamente a través de tuasesorcolegios@upn.edu.pe

ANEXO 01: MODELO DE NEGOCIO SOCIAL – CANVAS



ANEXO 02: INFORME DEL PROYECTO

La presentación del proyecto será bajo el modelo Canvas de negocios, el cual 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, los detalles sobre los elementos que deben ser considerados:

- 1) Segmento 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 (B2C), o venderá a otras compañías (B2B)?
 - 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?, ¿qué tan fácil es dirigirse a este segmento?
- 2) Relación de clientes: ¿Qué actividades realizará la compañía para interactuar con los clientes durante el proceso de venta y posventa? La relación podrá ser personal o automatizada. Se trata de tener en cuenta en el modelo de negocio la fidelización y captación de clientes y la estimulación de las ventas.
 - 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.



- 3) Canales de distribución: Vías a través de las cuales se va a comunicar la propuesta de valor. Los canales que propone el modelo de negocio de Canvas son: canales propios o externos, directos o indirectos. Este segmento incluye la descripción de la efectividad que generan estos canales: la notoriedad, evaluación, comunicación, distribución y venta.
 - a) Selección de los canales de comunicación más adecuados.
- 4) Propuesta de valor e Impacto Social: ¿Qué beneficio tendrá el producto o servicio para el cliente y para el entorno (Población, Medio Ambiente, etc)?
 - 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?
 - e) ¿Cuál es el impacto social que genera? ¿Cómo contribuye al logro de los objetivos de la ODS o una población vulnerable o necesitada?
- 5) Fuente de ingresos: ¿Cómo generamos los beneficios para que funcione el plan de negocio?
 - Debe diferenciar de ingresos y ganancias para no obtener errores de presupuesto.
- 6) Recursos Clave (para el 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 al valor percibido para el cliente.
- 7) Actividades Clave (Modelo operativo): ¿Cuáles son las actividades claves de la compañía?
 - 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.
- 8) Socios Claves (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 los beneficios y desventajas de cada potencial alianza?
- 9) Estructura de Costos: ¿Cuáles son los costos claves del negocio?
 - a) ¿De qué manera se organizarán las actividades claves y cómo se obtendrán los costos claves que tu compañía necesita?
 - b) ¿Cómo se manejarán los costos para que la compañía siga siendo competitiva?
- 10) Propósito: ¿qué buscas conseguir con tu proyecto y por qué lo haces?

Ejemplos desarrollados:

<https://www.emprender-facil.com/modelo-canvas/>

<https://www.triquels.com/blog/canvas-social>