

OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

BASES DEL CONCURSO VILLARREAL EMPRENDE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL

Lima, 2024



OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

INDICE

TITULO PRIMERO

GENERALIDADES: PRESENTACIÓN, OBJETIVOS, MARCO LEGAL Y ALCANCE... 3

TITULO SEGUNDO

DISPOSICIONES ESPECÍFICAS

CAPÍTULO I - DE LA CONVOCATORIA Y REQUISITOS	4
CAPÍTULO II - DE LAS ETAPAS Y EVALUACIÓN DEL CONCURSO	4
CAPÍTULO III - DE LOS RECURSOS FINANCIEROS	9
CAPÍTULO IV - DE LOS COMPROMISOS Y SANCIONES.....	10
CAPÍTULO V - DISPOSICIONES FINALES Y COMPLEMENTARIAS	10
ANEXO #1.....	11
ANEXO #2:.....	14



OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

TÍTULO PRIMERO **GENERALIDADES: PRESENTACIÓN, OBJETIVOS, MARCO** **LEGAL Y ALCANCE**

Art.1.- Presentación

La Oficina Central de Innovación, Desarrollo y Emprendimiento presenta el Concurso “Villarreal Emprende”, con la finalidad de promover y difundir la innovación y el emprendimiento en la comunidad universitaria a través de la elaboración; presentación y sustentación de planes de negocios sostenibles. Asimismo, se busca fomentar la creación de equipos emprendedores multidisciplinarios que potencien el desarrollo de habilidades blandas en los estudiantes de la Universidad Nacional Federico Villarreal.

Art.2.- Objetivos

El Concurso “Villarreal Emprende” es una competición que busca fomentar la generación de modelos de negocios innovadores gestionados por los estudiantes de la Universidad Nacional Federico Villarreal; crear un espacio para el desarrollo del ecosistema emprendedor universitario y premiar las iniciativas emprendedoras a través de la elaboración de planes de negocios sostenibles y de alta escalabilidad desarrollados por equipos emprendedores multidisciplinarios conformados por estudiantes de pregrado y posgrado de las diferentes facultades.

Art.3.- Marco legal

- a) Ley Universitaria N° 30220-2014
- b) Resolución N°004-2015-AE-UNFV que aprueba el Estatuto de la UNFV. Resolución Rectoral N° 7122-2015-CU-UNFV que promulga el Estatuto de la UNFV
- c) Resolución Rectoral N°8895-2015-CU-UNFV que aprueba el Reglamento General de la Universidad. Resolución Rectoral N°384-2017-CU-UNFV que publica el Reglamento General de la Universidad.
- d) Resolución Rectoral N°5776-2019-CU-UNFV, que aprueba el Reglamento de la Incubadora de Empresas de la UNFV.
- e) Resolución Rectoral N°6515-2019-CU-UNFV, que aprueba el Reglamento de Innovación y Emprendimiento de la UNFV.

Art. 4. Alcance

El ámbito de aplicación del presente reglamento es de alcance y cumplimiento obligatorio para todos los estudiantes pre y posgrado.



OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

TÍTULO SEGUNDO

DISPOSICIONES ESPECÍFICAS

CAPÍTULO I

DE LA CONVOCATORIA Y REQUISITOS

Art. 5. CONVOCATORIA AL CONCURSO

La convocatoria, el cronograma y los resultados del concurso se publicarán en el portal web del Vicerrectorado de Investigación de la UNFV y en las páginas de redes sociales del VRIN y de la OCIDE.

Art. 6. REQUISITOS PARA PARTICIPAR

La postulación para el concurso se realiza por equipos. Cada equipo deberá estar conformado por un número no menor de tres ni mayor a cinco estudiantes, que pueden pertenecer a las diferentes facultades y quienes deberán tener matrícula vigente en programas de pregrado o posgrado de la Universidad Nacional Federico Villarreal en el año del concurso.

CAPÍTULO II

DE LAS ETAPAS Y EVALUACIÓN DEL CONCURSO

Art. 7. INSCRIPCIÓN DEL EQUIPO

Todos los equipos deberán inscribirse en el siguiente enlace: <https://forms.gle/X8NaMzgp1AQZfBHa9>, esta inscripción de los equipos es de carácter obligatorio.

La fecha máxima para la inscripción está establecida según cronograma en el Art. 13°.

Art. 8. CAPACITACIÓN DEL EQUIPO

El proceso de capacitación será orientado para la correcta realización de la ficha de Inscripción, esta capacitación tendrá una duración establecida según cronograma en el Art. 13°, la modalidad de esta capacitación será presencial (en caso se presentará alguna dificultad se optará por modalidad virtual)

Art. 9. ENVÍO DE FICHA DE INSCRIPCIÓN

El líder de cada equipo emprendedor deberá descargar la plantilla *Ficha de inscripción* (anexo #1) desde las redes sociales de OCIDE, llenarla debidamente de acuerdo con las instrucciones descritas a continuación, y enviarla al correo electrónico ocide@unfv.edu.pe. La ficha de inscripción consta de **tres partes**:



OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

1. Datos del equipo

En esta parte se debe incluir la información siguiente de cada miembro del equipo:

- a) Nombres y apellidos completo
- b) Documento de Identidad
- c) Código de Estudiante
- d) Dirección de correo electrónico
- e) Número de teléfono móvil
- f) Semestre académico
- g) Facultad y Escuela en la que está registrado

2. Ensayo

El equipo debe redactar un documento que debe tener entre 400 a 500 palabras y responder a las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es el problema específico que desean resolver y por qué es relevante en el contexto actual?
2. ¿Quiénes son los clientes o usuarios potenciales y cuál es el tamaño del mercado objetivo?
3. ¿Qué solución plantean y qué tipo de innovación presentan frente otras soluciones ya desarrolladas en el sector?
4. ¿Qué evidencia existen para demostrar que su solución es técnicamente viable y puede escalarse?
5. ¿Qué beneficios trae el emprendimiento estudiantil a su experiencia universitaria? (En esta pregunta cada miembro debe dar su respuesta personal, consignando su nombre.)
6. ¿Qué impacto social, económico y ambiental o creen que puede generar su proyecto en la comunidad o en el mercado?

3. Plan de Negocio

1. Segmentación de clientes:

- i. Identificación y Caracterización de los Clientes: Describir quiénes son los clientes potenciales, ya sean empresas o personas. Incluir sus características demográficas (edad, género) y psicográficas (intereses, hábitos de consumo).
Preguntas Guía: ¿Para quién está creando valor la empresa? ¿Cuáles son las características de estos negocios o personas? ¿Quiénes son los clientes típicos y los más importantes?
- ii. Problemas y Necesidades del Cliente: Explicar cuáles son las necesidades o problemas específicos que enfrenta cada segmento de clientes y cómo su propuesta busca resolverlos.
- iii. Tamaño y Relevancia del Mercado: Proporcionar una estimación del tamaño del mercado para cada segmento identificado, justificando su relevancia para el modelo de negocio.

2. Propuesta de Valor:

- i. Descripción del Producto o Servicio: Explicar qué ofrecen, detallando las características clave y beneficios que proporcionan a los clientes.
 1. Cualitativo: Destacar la experiencia, la novedad, el diseño, la marca y la personalización del producto o servicio.



OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

2. Cuantitativo: Enfocarse en la reducción de costos, eficiencia, precio accesible, usabilidad y comodidad.
 - ii. Solución a Problemas y Diferenciación: Detallar cómo su producto o servicio aborda los problemas específicos de los clientes y qué lo hace diferente o mejor que las alternativas actuales.
 - iii. Beneficios y Valor Percibido: Describir los beneficios tangibles e intangibles que obtendrán los clientes y cómo su propuesta de valor se ajusta a las necesidades del mercado.
- 3. Canales de Distribución:**
- i. Canales de Comunicación y Promoción: Describir cómo comunicarán su propuesta a los clientes, utilizando canales como redes sociales, email, blogs, televisión, etc.
 1. Importancia de la Segmentación: Ajustar los canales según las características y comportamiento de los clientes identificados en la segmentación.
 - ii. Canales de Venta y Distribución: Explicar cómo los clientes podrán adquirir el producto o servicio, ya sea a través de plataformas digitales, ventas físicas, aplicaciones móviles, etc.
 - iii. Estrategia de Interacción y Justificación: Describir cómo interactuarán con los clientes a través de estos canales y justificar por qué son los más adecuados para su público objetivo
- 4. Relación con los Clientes**
- i. Tipo de Relación con los Clientes: Definir la relación que se establecerá con cada segmento de clientes, ya sea asistencia personal, autoservicio, servicios automatizados o comunidades.
 - ii. Estrategias de Adquisición y Retención: Explicar cómo atraerán a nuevos clientes y cómo los mantendrán satisfechos a largo plazo.
 - iii. Gestión de la Experiencia del Cliente: Describir cómo gestionarán la experiencia del cliente y recibirán su retroalimentación para mejorar continuamente.
- 5. Fuentes de Ingresos**
- i. Modelo de Ingresos y Estrategias de Precios: Explicar cómo obtendrán ingresos a través de métodos como venta de activos, tarifas de uso, suscripciones, alquileres, licencias, publicidad, entre otros.
 - ii. Estrategias de Cobro: Describir las formas de pago que ofrecerán a los clientes, considerando la facilidad de acceso y el manejo de ingresos.
 - iii. Proyección de Ingresos: Realizar una estimación de ingresos a corto, mediano y largo plazo, y justificar las cifras basándose en la propuesta de valor y segmentación.
- 6. Recursos Clave**
- i. Recursos Humanos y Físicos: Identificar al equipo clave y sus funciones, así como los recursos físicos esenciales para el negocio, como instalaciones, equipos o inventarios.
 - ii. Recursos Financieros y Tecnológicos: Describir las fuentes de financiamiento necesarias y la tecnología clave que se empleará.



OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

- iii. Activos Intangibles y Gestión de Recursos: Mencionar otros activos como la marca, licencias, know-how, y explicar cómo se gestionarán para maximizar su impacto.
- 7. **Actividades Clave**
 - i. Desarrollo y Producción del Producto o Servicio: Describir las actividades fundamentales para crear, producir y entregar la propuesta de valor.
 - ii. Marketing y Ventas: Explicar las acciones necesarias para promocionar y comercializar el producto o servicio, y captar clientes.
 - iii. Gestión de Operaciones y Servicio al Cliente: Detallar las operaciones diarias clave y cómo ofrecerán soporte a los clientes.
- 8. **Socios Clave**
 - i. Identificación de Socios y Proveedores: Mencionar los aliados y proveedores esenciales para el éxito del negocio.
 - ii. Rol de los Socios y Proveedores: Explicar qué aportan estos socios y proveedores al modelo de negocio y su responsabilidad específica.
 - iii. Gestión de Relaciones con Socios: Describir cómo se gestionarán y mantendrán las alianzas estratégicas para asegurar la continuidad del negocio.
- 9. **Estructura de Costos**
 - i. Identificación de Costos Clave: Describir los costos principales relacionados con los recursos y actividades clave para el negocio.
 - ii. Análisis de Costos y Rentabilidad: Evaluar los costos en función de la propuesta de valor y las fuentes de ingresos para asegurar la viabilidad.
 - iii. Estrategias de Optimización de Costos: Explicar cómo gestionarán y reducirán los costos para maximizar la eficiencia operativa.

El plan de negocio deberá desarrollarse de manera clara y concisa con un máximo de 500 a 700 palabras.

Art. 10. MODALIDAD DE ENTREGA DE DOCUMENTOS

Los documentos de la postulación deberán ser enviados por el líder del equipo emprendedor al correo electrónico ocide@unfv.edu.pe con el asunto **Concurso Villarreal Emprende – Ficha de Inscripción del equipo “NOMBRE DEL EQUIPO EMPRENDEDOR”**, según cronograma, en el Art. 13°, con la ficha de inscripción adjunta con el siguiente formato:

- Documento Word
- Tamaño A4
- Letra Arial tamaño 11
- Párrafo a doble espacio

El plazo máximo para el envío de la ficha de inscripción es establecido según cronograma en el Art. 13°. a las 5 pm. Se enviará un correo confirmatorio a los equipos inscritos luego de revisar la idoneidad de la documentación presentada. En caso de haber errores en la ficha de inscripción, los equipos serán notificados y tendrán 24 horas para hacer las subsanaciones correspondientes.



OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

Art. 11. SELECCIÓN DE FINALISTAS

Un equipo de especialistas designado por la Oficina Central de Innovación, Desarrollo y Emprendimiento se encargará del proceso de selección de finalistas tomando en cuenta la calidad, ingenio, creatividad y viabilidad de las propuestas del modelo de negocio presentadas por los equipos emprendedores participantes.

La selección de los cinco equipos finalistas será publicada en las redes sociales de la OCIDE y comunicada a través de correo electrónico según cronograma Art. 13°.

Art. 12. FASE FINAL

La final del del Concurso “Villarreal Emprende” se realizará de manera presencial según cronograma Art. 13°; en el horario de 9:00 am a 1:00 pm y se transmitirá en vivo a través de las páginas de Facebook de la Oficina Central de Innovación, Desarrollo y Emprendimiento y de la Incubadora de Empresas Villareal Incuba. Esta fase estará compuesta por dos etapas:

1. Exposición del Plan de Negocio

Los equipos emprendedores seleccionados deberán realizar una presentación de 10 minutos ante un Jurado conformado por tres jueces, quienes evaluarán cada Plan de Negocio basándose en la **Rúbrica de Evaluación** (ver anexo #2). Los equipos podrán incluir diapositivas, videos o cualquier medio de apoyo gráfico que consideren conveniente ajustándose al tiempo establecido.

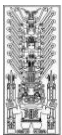
La rúbrica de evaluación incluirá los siguientes aspectos a considerar:

- a. Identificación del Problema.
- b. Análisis del mercado y la competencia.
- c. Propuesta de valor.
- d. Modelo de ingresos.
- e. Plan de marketing.
- f. Pitch de presentación.

Al finalizar la presentación de cada equipo, los jueces podrán formular preguntas y repreguntas. Luego de la presentación, los miembros del jurado deliberarán sobre la presentación realizada por cada equipo, asignando un puntaje de cero (0) a veinticuatro (24) puntos de acuerdo con la rúbrica de evaluación del concurso.

2. Clausura y Premiación

En la segunda etapa, se realizará la premiación de los equipos y la clausura del evento.



OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

Art. 13. CRONOGRAMA

La convocatoria y la ejecución del concurso estará a cargo del Vicerrectorado de Investigación a través de la Oficina Central de Innovación, Desarrollo y Emprendimiento, respectivamente, de acuerdo con el siguiente cronograma:

ACTIVIDAD	FECHA
Lanzamiento del concurso y presentación de bases	06 de noviembre 2024
Inscripción de Equipos	06 de noviembre al 19 de noviembre 2024
Capacitación a los equipos emprendedores	06 al 19 noviembre 2024
Envío de la ficha de Inscripción	22 de noviembre 2024
Selección de finalistas	04 de diciembre 2024
Fase final y premiación	13 de diciembre 2024

Art. 14. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los jueces calificarán la participación de cada equipo de acuerdo con la **Rúbrica de Evaluación**, con un puntaje máximo de 24 puntos. En caso de empate, se realizará una rueda relámpago con una pregunta por equipo emprendedor que será contestada por un miembro de cada equipo elegido al azar por el jurado, cuya respuesta no podrá tener una duración mayor a 3 minutos.

CAPÍTULO III DE LOS RECURSOS FINANCIEROS

Art. 15. RECURSOS FINANCIEROS

Se requiere un presupuesto para la realización del “Villarreal Emprende”, que demandará gastos en premiación. Se detalla lo indicado a continuación:

Para los Premios

GANADORES	PREMIOS
Primer Lugar	S/ 3,500.00 soles
Segundo Lugar	S/ 2,000.00 soles
Tercer Lugar	S/ 1,500.00 soles

Los premios serán otorgados a los equipos ganadores con la finalidad de viabilizar sus planes de negocio a través de (1) la formalización de sus emprendimientos, (2) el desarrollo de prototipos, (3) la validación de sus propuestas de valor, y (4) demás gastos orientados al escalar



OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

su plan de negocio. En consecuencia, los participantes se comprometen a emplear el valor total del premio recibido para tales fines a través de una Carta de Compromiso que será firmada por los miembros de los equipos ganadores, y cuyo cumplimiento será monitoreado por la Oficina Central de Innovación, Desarrollo y Emprendimiento.

Art. 16. NO FINANCIEROS

Los equipos ganadores (primer, segundo y tercer lugar) del Concurso Villarreal Emprende obtendrán el acceso directo al programa de pre-incubación de la Incubadora de Negocios de la Universidad Nacional Federico Villarreal para continuar el desarrollo de su proyecto de emprendimiento.

CAPÍTULO IV DE LOS COMPROMISOS Y SANCIONES

Art. 17. DE LOS COMPROMISOS

Los estudiantes participantes se comprometen a cumplir con el cronograma y bases del concurso.

Art. 18. DE LAS SANCIONES

En el caso de que algún equipo emprendedor no pueda cumplir con los compromisos asumidos por motivos de fuerza mayor, el líder del equipo deberá presentar sus razones de manera escrita al correo de la Oficina Central de Innovación, Desarrollo y Emprendimiento, ocide@unfv.edu.pe.

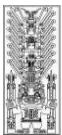
De no cumplir con este requisito, los alumnos serán sancionados de acuerdo con el Reglamento de la Universidad.

CAPÍTULO V DISPOSICIONES FINALES Y COMPLEMENTARIAS

Art. 19. Los casos no previstos en estas bases serán resueltos por la Oficina Central de Innovación, Desarrollo y Emprendimiento.

Art.20. En caso de empate, el jurado realizará una pregunta adicional a un miembro del equipo escogido de manera aleatoria y la respuesta del concursante se resolverá de manera inmediata con un tiempo máximo de dos minutos.

Art.21. Las bases del presente concurso entrarán en vigencia a partir del día siguiente de su aprobación mediante la resolución correspondiente.



OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

ANEXO #1

Ficha de Inscripción

Solicito: Participar en el Concurso “Villarreal Emprende” – Año :

Dr. Pedro Manuel Amaya Pingo
Vicerrector de Investigación
Universidad Nacional Federico Villarreal
PRESENTE

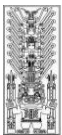
Me presento en calidad de:

ESTUDIANTE EMPRENDEDOR (LIDER)

Nombres y apellidos completo	
DNI N°	
Código de estudiante	
Correo electrónico	
Celular	
Ciclo académico	
Facultad	
Escuela	
Nombre del Equipo emprendedor	

Miembro del Equipo #2

Nombres y apellidos completo	
DNI N°	
Código de estudiante	
Correo electrónico	
Celular	
Ciclo académico	
Facultad	
Escuela	



OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

Miembro del Equipo #3

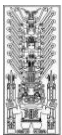
Nombres y apellidos completo	
DNI N°	
Código de estudiante	
Correo electrónico	
Celular	
Ciclo académico	
Facultad	
Escuela	

Miembro del Equipo #4

Nombres y apellidos completo	
DNI N°	
Código de estudiante	
Correo electrónico	
Celular	
Ciclo académico	
Facultad	
Escuela	

Miembro del Equipo #5

Nombres y apellidos completo	
DNI N°	
Código de estudiante	
Correo electrónico	
Celular	
Ciclo académico	
Facultad	
Escuela	



OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

ENSAYO

Este documento debe responder las siguientes preguntas siguiendo la modalidad de un ensayo propositivo, con una extensión de 400 - 500 palabras aproximadamente.

1. ¿Cuál es el problema específico que desean resolver y por qué es relevante en el contexto actual?
2. ¿Quiénes son los clientes o usuarios potenciales y cuál es el tamaño del mercado objetivo?
3. ¿Qué solución plantean y qué tipo de innovación presentan frente otras soluciones ya desarrolladas en el sector?
4. ¿Qué evidencia existen para demostrar que su solución es técnicamente viable y puede escalarse?
5. ¿Qué beneficios trae el emprendimiento estudiantil a su experiencia universitaria? (En esta pregunta cada miembro debe dar su respuesta personal, consignando su nombre.)
6. ¿Qué impacto social, económico y ambiental o creen que puede generar su proyecto en la comunidad o en el mercado?

PLAN DE NEGOCIO

Siguiendo la metodología del Lienzo de Modelos de Negocio (Business Model Canvas) planteada por Alexander Osterwalder, desarrolla los siguientes componentes de tu plan de negocios (máx. 500 a 700 palabras)

1. Segmentación de clientes
2. Propuesta de Valor
3. Canales de distribución
4. Relación con los clientes
5. Fuente de ingresos
6. Recursos clave
7. Actividades clave
8. Socios clave
9. Estructura de costos

Firma Responsable (líder del equipo):

.....

Nombres y apellidos completo y DNI N°:

.....



OFICINA CENTRAL DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y EMPRENDIMIENTO

ANEXO #2:

Rubrica de Evaluación –Concurso Villarreal Emprende

Criterios de Evaluación	Excelente	Bueno	Bajo
Identificación del problema	El estudiante describe de forma clara y precisa el problema identificado, demostrando una comprensión profunda y detallada del mismo.	El estudiante identifica correctamente el problema, aunque la descripción puede ser más precisa o detallada.	El estudiante no identifica correctamente el problema o no lo describe de forma adecuada.
Análisis del mercado y la competencia	El estudiante realiza un análisis exhaustivo del mercado y la competencia, identificando oportunidades de negocio basadas en la problemática identificada.	El estudiante realiza un análisis adecuado del mercado y la competencia, aunque puede haber algunos detalles faltantes o imprecisos.	El estudiante no realiza un análisis adecuado del mercado y la competencia, o no lo hace en absoluto.
Propuesta de valor	El estudiante presenta una propuesta de valor clara e innovadora que soluciona la problemática identificada y que se destaca de la competencia.	El estudiante presenta una propuesta de valor adecuada y coherente con la problemática identificada, aunque puede no ser muy innovadora.	El estudiante presenta una propuesta de valor poco clara o no adecuada para la problemática identificada.
Modelo de ingresos	El estudiante propone un modelo de ingresos innovador y efectivo que se integra en la propuesta de valor y el plan de negocio.	El estudiante propone un modelo de ingresos adecuado y coherente con la propuesta de valor y el plan de negocio, aunque puede haber detalles faltantes o imprecisos.	El estudiante no presenta un modelo de ingresos adecuado o no lo hace en absoluto.
Plan de marketing	El estudiante elabora un plan de marketing detallado y efectivo que promueve la propuesta de valor y alcanza a los clientes potenciales.	El estudiante elabora un plan de marketing adecuado y coherente con la propuesta de valor y el plan de negocio, aunque puede haber algunos detalles faltantes o imprecisos.	El estudiante no elabora un plan de marketing adecuado o no lo hace en absoluto.
Pitch de presentación	El estudiante prepara un pitch de presentación efectivo y profesional que comunica claramente la propuesta de valor y el plan de negocio de manera convincente.	El estudiante prepara un pitch de presentación adecuado y coherente con la propuesta de valor y el plan de negocio, aunque puede haber algunos detalles faltantes o imprecisos.	El estudiante no prepara un pitch de presentación adecuado o no lo hace en absoluto.