

BASES DEL “CONCURSO UEMC EMPRENDE”

PRESENTACIÓN

El “Club de Emprendedores Universidad Europea Miguel de Cervantes”, dependiente del Vicerrectorado de Alumnos y Extensión Universitaria, convoca el “Concurso UEMC Emprende”.

El objetivo es fomentar el espíritu emprendedor en el ámbito universitario, proporcionando apoyo a aquellos alumnos o titulados que deseen presentar una iniciativa empresarial. Bajo la tutela del “Club de Emprendedores UEMC”, los participantes propondrán y desarrollarán una idea de negocio que se realizará bajo la premisa de las siguientes bases:

Base 1ª. Destinatarios

Podrán presentar propuestas en este concurso los alumnos de grado, postgrado o títulos propios y los egresados en los años 2012, 2013 y 2014 de la UEMC, bien de forma individual o en grupo, que sean miembros del “Club de Emprendedores UEMC”. Las propuestas presentadas podrán estar avaladas por profesores involucrados con los alumnos en alguna de sus áreas y a lo largo de cualquier momento de su período formativo.

Base 2ª. Fases del concurso

El concurso cuenta con dos fases:

- **Fase I:** Presentación de ideas emprendedoras por parte de los participantes.
- **Fase II:** Elaboración de un plan de negocio tras la selección de las mejores ideas presentadas en la Fase I, de entre la cuales se seleccionará el proyecto ganador.

Base 3ª. Procedimiento

Fase I:

Los participantes deberán presentar una idea de negocio cumplimentando el **formulario de inscripción de la idea**, a través de la Web del “Club de Emprendedores UEMC”.

Tras el envío del formulario y aceptación de las bases se emitirá un certificado de participación.

Las mejores propuestas de negocio pasarán a la siguiente fase.

Fase II:

Tras el proceso de selección de la ideas, se darán a conocer, a través de la web, las candidaturas elegidas para su paso a la segunda fase del concurso.

En esta segunda fase, las candidaturas elegidas deberán presentar una información más detallada de la propuesta, siguiendo el modelo Anexo I y; un vídeo de duración entre 1 y 3 minutos en donde el promotor o promotores expongan su idea de negocio. Para cubrir los gastos derivados del trabajo, la cumplimentación con éxito de esta fase conllevará una compensación económica de 100€ que será otorgada en el acto de entrega de premios.

El jurado recibirá la documentación referente a las ideas (Fase I) y a los proyectos (Fase II) sin disponer de ningún dato que comprometa la identificación de los participantes, por tanto, en ningún caso podrá aparecer datos de carácter personal en los proyectos.

Base 4ª. Plazos

Fase I:

El formulario de inscripción deberá cumplimentarse hasta las **00:00 del 19 de Abril de 2015**.

El **11 de Mayo de 2015** se darán a conocer, a través de la web, las candidaturas elegidas para su paso a la segunda fase del concurso.

Fase II:

El plazo para la presentación de la información requerida en la segunda fase finalizará **el 21 de Julio de 2015**.

Base 5ª. Jurado

El Jurado estará formado por personal de la Universidad Europea Miguel de Cervantes, profesionales con dilatada experiencia en el asesoramiento a emprendedores, profesionales de diversos sectores, empresarios relevantes de la comunidad así como representantes de entidades financieras.

Base 6ª. Criterios de valoración

Se valoran aquellas ideas y proyectos que dispongan de:

- Factibilidad para su puesta en marcha.
- Carácter innovador.
- Viabilidad económica y financiera.

Las ideas y proyectos presentados deberán cumplir los requisitos estipulados en las presentes bases, en caso contrario podrían quedar excluidos del concurso.

En la fase II, el jurado podrá declarar los premios desiertos si las candidaturas no poseen la calidad requerida.

Base 7^a. Premios

El **21 de Octubre de 2015**, en un acto organizado por el Vicerrectorado de Alumnos y Extensión Universitaria, con la colaboración de los patrocinadores y transmitido en streaming por el equipo de audiovisual de la UEMC, tendrá lugar la entrega de premios.

Los premios para cada fase serán:

- **Fase I:** Los candidaturas seleccionadas de esta fase y tras cumplimentar con éxito la documentación de la Fase II recibirán:
 - Un **diploma acreditativo**.
 - Una **estatuilla** en reconocimiento como finalista del concurso patrocinada por Sociograph Neuromarketing.
 - Una **bolsa de servicios de asesoramiento** para el desarrollo del plan de empresa avalada por la Agencia de Innovación y Desarrollo Económico de Valladolid y; tutorización del plan de negocio y asistencia a la charla “Motivos para Emprender” impartida por SECOT.
 - Una **compensación económica de 100 euros** entregada por APC Economía e Innovación.
- **Fase II:** De las candidaturas seleccionadas en la Fase I se elegirá al ganador o ganadores de las siguientes categorías:

Premio “UEMC Emprende 2015”, que consistirá en:

- La Universidad Europea Miguel de Cervantes a través de la Cátedra de Empresa Familiar y financiado por el Banco Santander, hará entrega de **500 euros** al proyecto ganador; importe que se incrementará **2.500 euros más** vinculados a la puesta en marcha del proyecto.
 - Una **bolsa de servicios financieros y técnicos** para la puesta en marcha y el apoyo a la creación de una nueva sociedad.
 - Un **espacio físico Coworking** gratuito, bajo disponibilidad, en la Agencia de Innovación y Desarrollo Económico de Valladolid por un periodo de 2 años.

- Una dotación económica a través de la Fundación Michelin de **1.000 euros** por cada empleado que contrate la nueva sociedad, incluyendo el personal dado de alta como autónomo.
- **Difusión mediática** de la candidatura ganadora por Radio Televisión Castilla y León.

Accésit “Proyecto de Responsabilidad Social”, se premiará al proyecto que aporte a la sociedad una mayor movilización social efectiva y empleabilidad. Este premio podrá o no recaer en el ganador del Premio “UEMC Emprende 2015” y obtendrá una recompensa de **300 euros** por parte de Nuevo Siglo XXI correduría de seguros.

Accésit “Proyecto de Responsabilidad Ambiental”, se premiará al proyecto que respete el entorno y tenga en cuenta el impacto ambiental. Este premio podrá o no recaer en el ganador del Premio “UEMC Emprende 2015” y obtendrá una recompensa de 300 euros por parte de Bodegas Grupo Yllera.

Accésit “Premio Objetividad Económica”, se premiará al proyecto que presente mejor el presupuesto financiero y la memoria económica. Este premio podrá o no recaer en el ganador del Premio “UEMC Emprende 2015” y obtendrá una recompensa de 300 euros por parte de Iberaval.

Transcurridos 6 meses desde el fallo del jurado sin que el proyecto empresarial se consolide en una empresa se trasladará la **bolsa de servicios y las compensaciones económicas**, vinculadas a su puesta en marcha, a la siguiente candidatura finalista que contará con un plazo de 6 meses para la constitución de su negocio.

Los promotores deberán justificar la puesta en marcha del negocio entregando copia de las escrituras presentadas en el Registro Mercantil, el alta de autónomos y firmando un compromiso de 6 meses de actividad.

Base 8ª. Autoría

Los participantes responden ante los promotores de este concurso de la autoría y originalidad del trabajo presentado.

Los trabajos han de ser originales. La copia total o parcial supondrá la descalificación automática. En caso de hacer referencia a documentos existentes se citará la fuente de procedencia.

Base 9ª. Publicación de los materiales premiados

Los trabajos premiados se considerarán propiedad de la UEMC, sin que eso suponga cesión de posibles derechos de propiedad intelectual, ni de derechos de explotación comercial que, en todo caso mantienen los autores.

La UEMC podrá difundir la ideas a través del medio que considere más oportuno, incluyendo Internet, sin limitación de tiempo, citando expresamente la persona o personas autoras de los trabajos siempre previa autorización de sus autores.

En cualquier caso, todas las ideas presentadas al concurso quedarán en poder de la UEMC.

Base 10ª. Aceptación

La participación en el concurso implica el conocimiento y aceptación de las presentes bases.

PATROCINADORES y COLABORADORES

Patrocinadores



Colaboradores



Anexo I. Proyecto Empresarial

1. Resumen ejecutivo

Descripción de la idea, y el porqué de la misma.

Promotores del proyecto (información relevante de la formación y experiencia previa, conocimiento del sector...).

Resumen de:

- *El mercado (tamaño, potencial, barreras, competencia...).*
- *Las diferentes áreas de gestión y cadena de valor del proyecto.*

Datos financieros y de inversión más significativos

2. Promotores

Descripción de los socios e inversores del proyecto, experiencia, conocimiento sectorial, capacidades y expectativas. (Incorporar como Anexo los C.V)

3. El negocio

Explicación de la propuesta de valor de la empresa haciendo hincapié en: qué se hace, cómo se hace y cómo se genera ingresos.

4. Plan Comercial

4.1. Estudio del entorno

- *Descripción del sector de actividad, teniendo en cuenta su evolución y potencial de crecimiento, tamaño, comportamientos de compra, etc.*
- *Análisis PEST, factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos.*
- *Análisis de las cinco fuerzas de Porter: análisis de la competencia (productos o servicios, localización, precio, calidad, servicio), barreras de entrada (actuales y futuras), poder de negociación con clientes, poder de negociación con proveedores y productos sustitutivos.*

4.2. Análisis Interno

Análisis de los recursos de la empresa (materiales, inmateriales, humanos y know how), especificando los exclusivos de la empresa y en qué se basa la ventaja competitiva del negocio.

4.3. Análisis DAFO

Tras realizar el análisis interno y externo, explicación de cómo afecta al negocio.

4.4. Misión, Visión y Valores

La razón de ser del proyecto, posicionamiento en el medio plazo y cuáles son los atributos que se quieren transmitir.

4.5. Estrategia comercial y Plan de marketing

Descripción del público objetivo: características, número, capacidad de negociación...

Análisis de:

- *Productos/servicios que ofrece la empresa (principales características, funcionalidades, etc.).*
- *Precios (por producto, márgenes, rentabilidad, plazos de cobro, pago).*
- *Estrategias de comunicación (anuncios, publicidad, promociones, plan de medios...).*
- *Distribución (análisis de los canales de venta, fuerza de ventas, contratos, servicio postventa, descuentos...).*

5. Recursos Humanos

Descripción del organigrama y estructura de la empresa, departamentos, áreas, necesidades de contratación, categorías y tareas. Especificad convenio colectivo adscrito.

6. Plan de Operaciones y Aprovisionamiento

Explicación de la cadena de valor del proyecto y el proceso productivo, plan de aprovisionamiento necesario para el desarrollo de la actividad (M.P, materiales, existencias...), así como el análisis de ubicación y espacio.

7. Estructura Legal

Explicación de la forma jurídica elegida y el motivo de su elección, la descripción de porcentajes de participación de socios y los trámites para la constitución.

8. Análisis Económico Financiero

Resumen del modelo económico financiero.

9. Cronograma de actuaciones

Explicación de los principales hitos de la empresa tales como trámites, puesta en marcha, etc.