



**Emprendedores en
Potencia**

Por Fernando Compeán

2019
Abril 04-06
Ciudad de México

Universidad Intercontinental, Auditorio Fray Bartolomé de las Casas



ANFECA
ASOCIACIÓN NACIONAL DE FACULTADES Y
ESCUELAS DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN



Por Fernando Compeán

MEETINGS & EVENTS
INSTITUTE



RapidXpert.com

meetingsoutlet.com
By Fernando Compeán



Por Fernando Compeán



Por Fernando Compeán



Por Fernando Compeán



Por Fernando Compeán

Una colaboración de la Universidad Intercontinental y la zona 7 de ANFECA junto con la prestigiosa revista Convenciones Latinoamérica

Convocan a la

“XIII Expo Regional Emprendedora ANFECA y 3ra edición de Emprendedores en Potencia”

Sede:

Universidad Intercontinental, Auditorio Fray Bartolomé de las Casas

Misión: Desarrollar y motivar experiencias de emprendimiento a universitarios a través de programas de capacitación especializados, así como en el desarrollo y propuesta de emprendimientos, que brinden las herramientas necesarias para la generación y realización de proyectos que permitan impulsar a emprendedores mexicanos y con ello el sector del turismo y de los negocios.

Visión: Ser el evento de formación más importante para estudiantes emprendedores en donde converjan proyectos de la más alta calidad y la obtención del capital, que permita la creación y desarrollo de la mayor cantidad de eventos / proyectos posibles.

Objetivo:

Desarrollar en los estudiantes las habilidades personales y profesionales para conceptualizar productos o servicios acordes a las necesidades actuales del mercado turístico y de los negocios, con el aprovechamiento de la asesoría de empresarios, que en la actualidad son líderes en la industria del turismo y de los negocios, generando un espacio en el que converjan los elementos necesarios para la formación de emprendedores.

Enfocado a:

Escuelas y Facultades afiliadas y observadoras de ANFECA Zona 7 y estudiantes que se encuentren cursando las Licenciaturas de Hotelería, Gastronomía, Turismo o afines, en las diversas instituciones de educación superior, a participar en la **XIII Expo Regional Emprendedora ANFECA y 3ra edición de Emprendedores en Potencia, a realizarse los días jueves 4, viernes 5 y sábado 6 de abril del 2019.**

Categorías del Proyecto/Evento:

- **Congreso:** Se aplica a toda reunión realizada con el objeto de encontrar, entre los asistentes, caminos comunes de acción en lo que se refiere a un tema u objeto de discusión. Se define como congreso toda reunión profesional que tiene por objeto realizar una discusión y un intercambio profesional y/o académico en torno a un tema de interés. La iniciativa de realizar el congreso puede ser gremial o institucional, la convocatoria es abierta y la participación voluntaria. Dentro de esta categoría pueden incluirse los seminarios y juntas de negocios que tienen objetivos de intercambio profesional y académico, aún en el caso de que el patrocinio fuese hecho por una entidad privada o pública. Se considera el evento más complicado desde un punto de vista organizativo. El congreso, además de informar, intercambiar experiencias y alentar la toma de decisiones, expone también ideas fundamentales de nuevas investigaciones o descubrimientos. El programa profesional de los congresos incluye la celebración de simposios, mesas redondas, paneles, talleres, seminarios, coloquios, conferencias, presentación de ponencias o temas libres, cursos y exposiciones asociadas. Por su dimensión geográfica, los congresos pueden ser: locales, regionales, nacionales, internacionales, continentales y mundiales. La mayor parte de los

congresos incluye exposiciones entre sus actividades, pero suele restringir sus exhibiciones al público participante.

- **Convención:** Se aplica a toda reunión realizada en torno a un tema u objeto para la difusión y conocimiento de éste entre todos los participantes. Se define como convención a toda reunión gremial o empresarial cuyo objetivo sea el tratar asuntos comerciales entre los participantes en torno a un mercado, producto o marca. La iniciativa suele ser empresarial, la convocatoria es cerrada (limitada a un público personalizado y relacionado con el tema) y la participación suele ser por invitación. Las convenciones incluyen, a diferencia de los viajes de incentivo, un programa técnico en el que los participantes se familiarizan y entablan negociaciones respecto a un campo de negocio específico. En México se utiliza frecuentemente el término convención para denominar a los viajes de incentivo. No obstante, esto es erróneo ya que ni los objetivos ni la forma de patrocinar y operar estos eventos es la misma. Algunas convenciones incluyen exposiciones en sus actividades, pero suelen restringirlas al público participante.
- **Exposición:** Tiene dos acepciones: 1. Disertación o conferencia. 2. Evento que se organiza con un propósito comercial o cultural para mostrar productos, servicios y/o documentos a un público objetivo. Las exposiciones pueden ser de varios tipos: Industriales. Son aquellas muestras o exhibiciones de carácter privado o semiprivado que reúnen a los miembros de un sector empresarial, profesional o comercial con el fin de mostrar adelantos tecnológicos y estimular la venta de productos entre miembros de un sector profesional. Generalmente la venta en estas exposiciones es al mayoreo y con base en pedidos. Comerciales. Son aquellas muestras o exhibiciones de carácter semiprivado o público que reúnen a miembros de un sector comercial, empresarial, profesional o social con el fin de promover la venta de productos o servicios al público objetivo. A estas exposiciones, aun siendo profesionales, se les suele denominar ferias especializadas
- **Viaje de Incentivo:** El viaje de incentivo es una estrategia moderna gerencial utilizada para lograr metas empresariales fuera de lo común mediante premiar a los participantes con una experiencia extraordinaria de viaje, una vez lograda la parte que les corresponde de dichas metas. El viaje de incentivo es un premio que alcanzan las personas que demuestran un mejor desempeño en su trabajo
- **Grupos Afines:** Social, Military, Educational, Religious, Fraternal – Grupos afines en algún gusto y que son de Asistencia Voluntaria, pueden ser mundiales, internacionales, nacionales o regionales y en esta categoría los participantes pagan sus gastos debido a que pueden ser públicas, privadas o inclusive, mixtas. Normalmente pueden ser llevadas a cabo por asociaciones especializadas
- **Seminarios:** Reunión o serie de reuniones de especialistas con diferentes habilidades y campos de especialización que comparten un interés común y se reúnen con propósito de aprendizaje o entrenamiento. El programa apunta a enriquecer la capacidad de los participantes. Tiene tres fases: exposición, discusión y conclusión.
- **Proyectos Tradicionales:** Son aquellos que satisfacen las necesidades básicas de consumo de bienes o servicios de la población en general y se caracterizan porque inician con una inversión pequeña, con la iniciativa generalmente de un emprendedor y cuya oferta se centra por lo regular en un mercado local y son fáciles de replicar. Este tipo de negocio surge para la generación del autoempleo o por la motivación de invertir los ahorros de dinero personales en una actividad que

pueda generar ganancias. En esta clasificación el proyecto deberá mostrar un valor agregado relevante.

- **Proyectos de Tecnología Intermedia:** Los proyectos de negocios de tecnología intermedia son aquellos que incorporan elementos innovadores considerando las tendencias tecnológicas, se caracterizan por contar con procesos de operación semi-especializada o por emplear tecnología que no se encuentra desarrollada en su totalidad. Ejemplo: Aplicaciones Web, aplicaciones móviles, agroindustria, robótica, productos de belleza innovadores, arquitectura para espacios inteligentes y áreas verdes, viveros tecnificados y alimentos alternativos procesados de alto contenido nutrimental entre otros.
- **Proyecto de Base Tecnológica:** La base tecnológica (BT) de una empresa es la capacidad de ésta para mantener un flujo constante de nuevos productos o servicios para satisfacer los cambios de demanda en el mercado, esta capacidad es fundamental para la competitividad presente y futura, representa el conocimiento o “know how” de la organización, tiene un sólido eje de innovación y hacen uso intensivo del conocimiento científico y tecnológico. Ejemplo: Industria de agroquímicos, fábricas de software, industria de autopartes, industria de alimentos, industria de telecomunicaciones y telefonía móvil, farmacéuticas y electrónica de consumo.
- **Emprendimiento social:** Cualquiera de las anteriores categorías o diferente, pero con una clara y precisa orientación e impacto social, ya sea en apoyo a grupos vulnerables, zonas geográficas con necesidad de desarrollo local, temas sociales de urgente atención.

¿Cómo participar?

Participar en el **programa de capacitación** y la opción de presentar un **Proyecto/Evento**

Para participar en el programa de capacitación, se deberá **cubrir la cuota de registro de \$500.00 MXN IVA incluido (por estudiante) hasta antes del 15 de marzo 2019 y \$750.00 MXN IVA incluido (por estudiante) hasta el viernes 29 de marzo de 2019** y realizar su registro en el siguiente enlace:

<http://www.meetingsmexico.com/EP/RegistroEP.htm>

Podrán realizar su registro a partir del viernes **04 de enero de 2019** y hasta el viernes **29 de marzo de 2019**

Los estudiantes interesados en presentar un Proyecto/Evento:

- Deberán realizar equipos de mínimo tres estudiantes y un máximo de cinco estudiantes de la misma institución, mismos que deberán ser acreditados a través de un oficio de la autoridad e identificación oficial de la licenciatura vigente al momento de la inscripción del proyecto, como en el registro de su participación.
- Cada institución académica podrá contar con un máximo de 3 equipos inscritos.
- Los equipos podrán apoyarse con la asesoría de un profesor, quien deberá participar desde el inicio hasta la entrega del **Proyecto/Evento** a desarrollar. (El profesor podrá acompañar a los estudiantes en el proceso sin ningún costo).
- Los trabajos deberán **ser enviados del 18 al 25 de marzo de 2019** para que puedan ser **presentados** dentro de Emprendedores en Potencia el día **06 de abril de 2019** en Power Point para su presentación y en PDF para la revisión ante los notables.
- Los trabajos desarrollados para titulación o tesis **NO** son aceptados. Se considerarán aquellos trabajos que formen parte de los cursos de su programa académico, siempre y cuando no hayan sido ejecutados

o sean proyectos donde el estudiante sea considerado primer autor. Se realizará la verificación con la autoridad académica de cada institución.

- El concurso de Emprendedores en Potencia pretende incentivar la realización de eventos originales, por lo que sólo se recibirán **Proyectos/Eventos** inéditos.
- La presentación de dicho **Proyecto/Evento** para este concurso, supone el compromiso de los autores de no someterlo simultáneamente a otro concurso similar, en tanto no se otorgue el fallo definitivo conforme a los plazos fijados en esta convocatoria.
- El **Proyecto /Evento** será avalado por un cuerpo dictaminador de profesionales de investigación que **darán respuesta** el **lunes 1 de abril de 2019**

Características del trabajo a presentarse:

a) Que sea un Proyecto/Evento operable en el mercado

- Puede ser público o del sector privado, con generación de utilidades.
- Público de gobierno, con generación de servicios.
- Público de ONG, con generación de ingresos (o donativos).

b) Presentación del Proyecto/Evento

- La presentación debe tener una duración de 15 min. Se recomienda sea sencilla, clara y directa. Los Notables tomarán 10 minutos adicionales para realizar preguntas y comentarios. La presentación deberá realizarse en Power Point, con la fuente Arial para evitar la sustitución de fuentes al momento de la presentación) y en tamaño estándar (4:3)
- El documento en PDF deberá presentarse con fuente Arial tamaño 12 e interlineado de 1.5 líneas.

c) Elementos básicos con los que debe contar el Plan de negocios del Proyecto/Evento

- Hoja de Presentación (Logotipo de la institución de procedencia, nombre de los integrantes y asesor, nombre de la categoría a participar y proyecto.
- Índice
- Breve descripción o resumen ejecutivo (respuesta a la pregunta: ¿qué es?) Factibilidad, viabilidad y vulnerabilidad. Valor agregado del proyecto, información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica, financiera y mercadológica del proyecto redactado en forma concisa, clara.
- Objetivo general.
- Objetivos específicos.
- Misión.
- Visión.
- Valores.
- Metas medibles a corto, mediano y largo plazo.
- Análisis FODA con un mínimo de 10 elementos por cuadrante.
- Aspectos Legales
- Presupuesto de ingresos y egresos estimado, definir gastos y costos en hoja de cálculo:
 - 1) Gastos fijos y Gastos variables
 - 2) Ingresos brutos estimados (antes de gastos, costos, impuestos).
 - 3) Ingresos netos estimados (después de gastos, costos, impuestos).
- Financiamiento (si es requerido).
- Fecha de punto de equilibrio.
- Calendario de ingresos y egresos.

- Descripción más detallada del proyecto.
- El business plan debe ser redactado para ejecutivos externos, no para internos.
- El business plan debe preparar la posibilidad de asociarse o vender el proyecto.
- El tiempo del business plan debe abarcar de abril del 2019 a abril del 2021 (dos años).
- De ser posible, documentación adicional y anexos para análisis posterior en formato Word.
- Fuentes bibliográficas, electrónicas y hemerográficas.
- Propuesta de venta o alianza con los Notables.

d) Presentación de plan parcial de marketing

- Definir el mensaje o la historia.
- Logo y slogan fundamentados.

1) Seleccionar nicho (s) de mercado (s).

- Oportunidades que dan origen al proyecto de innovación o vinculación, mediante la detección de demandas específicas. -Identificar las características del ambiente social, económico y tecnológico que propician la creación de la empresa.
- Descripción del proyecto. - Establecer claramente las características que definan o individualizan con exactitud los bienes o servicios que se proponen.
- Segmentación del mercado. - Definirlo con criterios como: áreas geográficas, estratos socioeconómicos, canales de comercialización, entre otros, con el objeto de precisar el mercado que se pretende abarcar.

2) Investigación de mercado

- Enlistar fuentes primarias y secundarias utilizadas para recabar la información.
- Conclusiones del estudio de mercado.

3) Estrategias de comercialización

- Producto y servicio. - Enlistar los bienes adecuados para el mercado.
- Plaza y/o canales de distribución. - Ventajas y desventajas.
- Precio. - Establecer las políticas y las estrategias de ventas
- Promoción. - Definir los mecanismos que permitirán persuadir al consumidor en el proceso de compraventa
- Identificar a los principales clientes y su demanda estimada.
- Definición de los principales competidores. - Elaborar una matriz que permita establecer la competitividad del proyecto propuesto con relación a los competidores existentes.
- Aspectos jurídicos. - Señalar normas, registros y trámites que se deberán cumplir; atendiendo a la legislación y prácticas vigentes en los mercados meta.

4) Pronóstico de ventas

1. Formular una estimación de demanda en términos de volumen. - Explicar el procedimiento.
2. Estudio Técnico.

- Organigrama con funciones incluyendo el vínculo con los Notables. Estructura organizacional. Análisis y descripción de puestos. Reclutamiento, selección de personal, contratación e inducción. Capacitación y desarrollo de personal Administración de sueldos y salarios. Evaluación del desempeño. Seguridad e higiene.
- Programa de Responsabilidad Social y sustentabilidad. Programas de beneficio a la comunidad, Clasificación de desperdicios y reciclaje, Bajo consumo de agua, luz y gas, Cuidado y desarrollo de una cultura ecológica, etc.

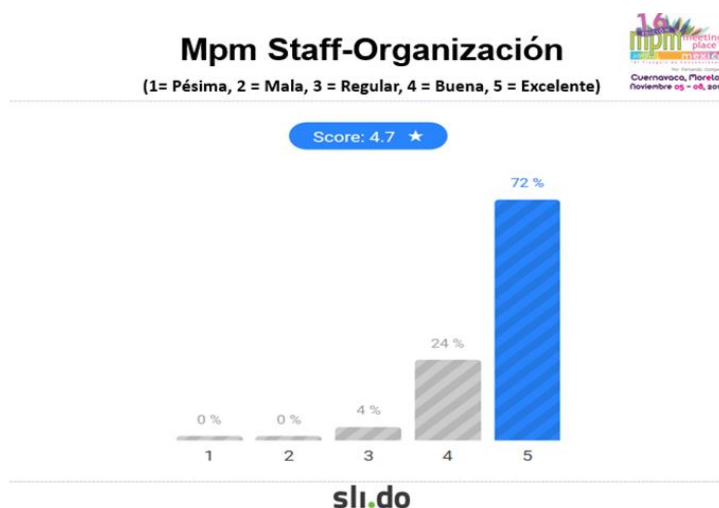
Recomendaciones para los autores:

- Cuando sea la primera vez que aparece un acrónimo o una abreviación en su documento, estos deben ser definidos. Por ejemplo: Professional Congress Organizer (PCO), en lo sucesivo solo debe mencionar PCO.
- Ser lo más claro y desglosado posible en lo referente al presupuesto, para que los Notables tengan mejores herramientas con las cuales tomar una decisión.
- Cuando aparezcan números con decimales, si en la parte entera es cero debe colocarlo, por ejemplo: "0.25" y no poner ".25".
- Realizar la presentación tomando en cuenta que será proyectada y que ciertos colores pueden perderse en la proyección. Recomendamos que sean colores neutros y contrastantes.
- Al elaborar tablas, utilizar una numeración secuenciada. Incluyendo en la misma tabla el título y la fuente de los datos. Evite que sus tablas ocupen más de una hoja. Por ejemplo:

Tabla No. 1 Aquí va el título que corresponde a los datos.

Título 1	Título 2	Título 3

Fuente: Al elaborar las gráficas, considere que todos los elementos deben estar agrupados. El texto será en fuente Arial para evitar la sustitución de fuentes.



Fuente. Slido. Resultados encuesta de satisfacción meeting place México. Morelos, Cuernavaca 2017.

Procedimiento para la presentación de trabajos:

- Será presentado in extenso y/o en versión ejecutiva en Power Point y deberá tener una duración de **15 min.** Debe ser sencilla, clara y directa.
- Los trabajos deberán incluir los datos de los autores, profesor e institución a la que pertenece, además del nombre del **Proyecto/Evento**.
- Deberá estar **terminado y enviado antes** de las 23:59 hrs. del **lunes 25 de marzo de 2019**.
- El líder del equipo deberá enviarlo (vía correo electrónico en un archivo in extenso y/o de Power Point para poder presentarlo ante los Notables) al MBA. Ricardo A. Marquez Ordaz, a la dirección electrónica capacitacion@meetingsmexico.com con copia para el Dr. Sergio Sánchez Iturbide a la dirección ssanchez@uic.edu.mx
- No se recibirán trabajos después de la fecha establecida en esta convocatoria.
- **NO HABRÁ PRÓRROGA BAJO NINGUNA EXCEPCIÓN.**
- El viernes 05 de abril, al finalizar la primera etapa, se asignarán los horarios para la presentación del **Proyecto/Evento** ante los Notables.

Calendarización:

- **Viernes 04 enero de 2019 – viernes 29 de marzo de 2019.** Registro de estudiantes y sus equipos (máximo tres equipos por institución conformados de 3 a 5 estudiantes por equipo) en el siguiente link: <http://www.meetingsmexico.com/EP/RegistroEP.htm>
- **Viernes 04 enero 2019 – viernes 15 de marzo.** Pago cuota de registro de \$500.00 MXN IVA incluido (por estudiante) para programa de capacitación.
- **Sábado 16 de marzo – viernes 29 de marzo.** Pago cuota de registro de \$750.00 MXN IVA incluido (por estudiante) para programa de capacitación.
- **Lunes 18 de marzo de 2019 – lunes 25 de marzo de 2019.** Envío de trabajos y presentaciones
- **Lunes 01 de abril de 2019.** Respuesta a los proyectos, por parte del cuerpo dictaminador de profesionales de investigación.
- **Primera Fase, jueves 04, viernes 05 de abril y sábado 06 de abril de 2019.** Conferencias sobre temas específicos. Programa de capacitación. Presentación de proyectos en stands. Entrega de reconocimientos de participación.
- **Segunda Fase, sábado 06 de abril de 2019.** Presentación de los mejores proyectos, negociación y entrega de reconocimientos.

Notas importantes:

- Los participantes y asesores serán responsables de cubrir todos los gastos de inscripción, traslado, hospedaje y alimentación para asistir a EP.
- **Proyecto/Evento** que deseen “comprar” los Notables. Deberá realizarse mediante la firma, por ambas partes, de una carta intención, la cual no intenta ser ni deberá constituir de ninguna forma un acuerdo legal o vinculante, y no deberá imponer ningún deber u obligación para cualquiera de las partes. El propósito de esta carta intención es pactar el seguimiento de esta posible colaboración por así convenir a los intereses de los involucrados.
- Los mejores proyectos, elegidos por el cuerpo dictaminador, tendrán la oportunidad de presentar su Proyecto/Evento en el área de expo Emprendedores
- Se entregarán cinco posibles reconocimientos independientemente de si los Notables colaboran o no con alguno de los **Proyectos/Eventos** presentados por los equipos:
 - El Proyecto/Evento **más original.**
 - El Proyecto/Evento **mejor presentado.**
 - El Proyecto/Evento de **mayor trascendencia.**
 - El **mejor equipo** de trabajo.
 - El Proyecto/Evento con **mayor probabilidad de éxito.**

- A todos los participantes, se les hará entrega de un reconocimiento oficial, por la asistencia a las capacitaciones, para lo cual deberá asistir a los 3 días del programa de capacitación.
- Los resultados y la entrega de reconocimientos se darán a conocer el sábado 06 de abril de 2019, al haber concluido las presentaciones de todos los equipos y la capacitación, en el auditorio Fray Bartolomé de las Casas de la Universidad Intercontinental.
- Las evaluaciones de los proyectos se otorgarán en valor numérico, por lo tanto, en caso de existir un empate serán los Notables quienes tomen la decisión final.
- Para más información, consultar la página <http://www.emprendedoresep.com/>

Nota: Los aspectos no previstos en esta convocatoria serán atendidos por el COMITÉ ORGANIZADOR DE EMPRENDEDORES EN POTENCIA.