



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CENTRO DE INCUBADORAS EMPRESARIALES



REGLAMENTO DEL CONCURSO

IMPLEMENTACIÓN DE LA CAFETERÍA FCA UNAC

BASES DE CONCURSO

FINALIDAD

Artículo 1.- Fomentar el emprendimiento entre los estudiantes de la FCA UNAC, a fin de promover las actitudes favorables para el desarrollo, el interés por el autoempleo y la innovación; a través de la creación de sus empresas.

OBJETIVO

Artículo 2.- Establecer las bases del concurso **“Implementación de la Cafetería FCA UNAC”** organizado por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional del Callao con la participación del **CENTRO DE INCUBADORAS EMPRESARIALES CIE FCA** para los estudiantes del IV al VII ciclo de la Sede Callao y/o Cañete.

BASE LEGAL

Artículo 3.- Las leyes y normas que rigen el concurso son:

- Constitución Política del Perú.
- Ley 30220 Ley Universitaria.
- Estatuto de la Universidad Nacional del Callao.
- Directiva N° 010 Concesiones y Espacios No Educativos, aprobada por Resolución N° 836-16-R.
- Reglamento General de la Universidad Nacional del Callao.

ALCANCE

Artículo 4.- El presente reglamento es de observación obligatoria por las autoridades, docentes, estudiantes, y servidores administrativos de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional del Callao.

DE LOS CONCURSANTES

Artículo 5.- Para ser postor, los integrantes del equipo deben ser estudiantes del IV al VII ciclo de la Facultad de Ciencias Administrativas en el Semestre Académico 2017-B.

Artículo 6.- Los equipos deberán estar conformados por un mínimo de cuatro y por un máximo de siete estudiantes; cuando menos tres de ellos que reúnan las competencias o se encuentren adscritos a las especialidades de Gerencia del Talento Humano **GTH**, Marketing Empresarial **ME**, Finanzas Empresariales **FE**.

Artículo 7.- El líder del equipo deberá contar con entera disposición para el proyecto y mantendrá contacto oficial con CIE FCA, para efectos de coordinar la asesoría y

supervisión docente, legal, técnica, tributaria, el soporte logístico y el uso de las instalaciones de la FCA, previstas para el desarrollo del proyecto.

Artículo 8.- El proyecto de incubación deberá estar acorde con los parámetros establecidos en el presente reglamento.

Artículo 9.- La constitución del negocio solo debe estar conformada por estudiantes de la FCA UNAC.

INFRAESTRUCTURA Y DISTRIBUCIÓN

Artículo 10.- La Facultad de Ciencias Administrativas supervisa que:

- a. El empleo del espacio físico de 32.3 m² para el área de cocina (28 m² del área externa ubicada en la entrada del pabellón por la puerta lateral, ingreso a biblioteca especializada, más 4.30 m² del área de la **Sala de Profesores**) y 56 m² de la parte externa mencionada para la atención de los comensales, previa aprobación por el Consejo de Facultad de la FCA y autorización de la Oficina de Infraestructura y Mantenimiento OIM UNAC, según **Plano de Distribución**, Anexo 1, que integra la cocina, mostradores, exhibidores y muebles para la atención a los comensales.
- b. Todos los productos que se elaboren en la cocina de la cafetería se ciñan a los estándares de calidad en la manipulación y elaboración de alimentos.

GESTION DE RESIDUOS SOLIDOS

Artículo 11.- Todos los productos residuales que se generen en la cafetería ya sean líquidos, aceites, residuos comestibles, envases de productos tóxicos, plásticos y vidrio se deben gestionar en base a los estándares de gestión de residuos sólidos y su impacto al medio ambiente.

SALUBRIDAD DEL ESPACIO FÍSICO

Artículo 12.- Se debe especificar el horario y la frecuencia de cómo se va a mantener el aseo y la limpieza del lugar: Cocina, espacio de atención al público y áreas colindantes de hasta 2 metros del perímetro abierto del local y de toda la Sala de profesores.

PROPUESTA TÉCNICA

Artículo 13.- La oferta técnica **para la etapa EMPRENDE**, deberá contener:

- a. Solicitud para participar en el Concurso de conformidad a las bases (deberá contener datos generales de los miembros del equipo y de su garante, debidamente firmado y con huella digital), Anexo 2.
- b. Copia legalizada del DNI de los miembros del equipo y sus garantes.
- c. Copia del Registro Único de Contribuyente (RUC), correspondiente al postor y al garante. Ambos deberán estar calificados como: HÁBIL.
- d. Copia legalizada del recibo de agua o luz donde conste la dirección de los miembros del equipo y sus garantes.

- e. Detalle del equipamiento a ser utilizado, incluyendo marca, modelo, año de fabricación, a la cual debe acompañarse, el comprobante de pago (boletas, facturas, etc.).
- f. Detalle del personal que laborará, en el mismo que deberá certificar que cuenta con el carné **VIGENTE** de salubridad exigido para los comercios de venta de alimentos.
- g. Declaración jurada simple del postor de no contar con antecedentes policiales, judiciales ni penales; Anexo 3.
- h. Declaración jurada simple de no tener incompatibilidad para contratar con el Estado, Anexo 4.
- i. Declaración jurada de no tener proceso judicial alguno contra la Universidad Nacional del Callao.

En caso los estudiantes no cumplan con los requisitos se le declara ganador al mejor postor únicamente para que implemente la Cafetería de la Sala de Profesores; el área externa será puesta a disposición de un concesionario particular.

DE LOS CONCEPTOS DEL PROCESO DE SELECCIÓN

Artículo 14.- El proceso de selección se inicia con la convocatoria y termina con la proclamación del equipo ganador.

Artículo 15.- El Centro de Incubadoras Empresariales, que acompañará y brindará supervisión permanente al proceso, está a cargo de la organización del concurso, el establecimiento de las bases, la absolución de preguntas, recepción de las propuestas, calificación y proclamación del equipo ganador.

Artículo 16.- Los proyectos deben especificar a detalle los costos y gastos de inversión de la implementación.

Artículo 17.- El proceso de incubación previsto por el CIE FCA consta de 4 etapas: ETAPA CERO, PREINCUBACIÓN, INCUBACIÓN Y POSINCUBACIÓN.

Artículo 18.- El Concurso, se llevará a cabo en su totalidad en la etapa de PRE-INCUBACIÓN y constará de tres fases.

Artículo 19.- En la PRIMERA FASE, se llevará a cabo el taller de **Generación de Modelo de Negocio CANVAS**, que se realizará de manera práctica y pretende ayudar a los equipos a fortalecer su modelo de negocios, Anexo 5: estructura del Plan de negocios y Anexo 6: Lienzo Canvas.

Artículo 20.- En la SEGUNDA FASE, se seleccionará el mejor proyecto de negocio por un jurado compuesto por cinco miembros: El Decano de la Facultad, el/la directora (a) del CIE FCA, dos profesores expertos en la materia, designados por el Centro de Incubación Empresarial y un jurado invitado especialista en el campo de la propuesta de negocio.

Artículo 21.- Un jurado evaluará los proyectos y designará al ganador atendiendo a los siguientes criterios y puntajes:

N°	Criterio	Puntaje Máximo
1	Originalidad,	2
2	Novedad	2
3	Creatividad	2
4	Viabilidad técnica	3
5	Viabilidad económica del proyecto	2
6	Incorporación de elementos de innovación	3
7	Experiencia del equipo promotor	2
8	Volumen de empleo	2
9	Volumen de inversiones proyectadas	2
Total		20

Artículo 22.- La decisión del jurado es inapelable. El jurado puede declarar desierta la convocatoria si los equipos no cumplen con estándares mínimos para acceder al capital semilla.

Artículo 23.- El cronograma de actividades será establecido el CEI de la FCA, comprenderá: fecha, hora y ejecución, Anexo 7.

Artículo 24.- En la TERCERA FASE, se emitirá en la resolución decanal para que el equipo ganador inicie sus actividades empresariales en dos etapas:

- a) Dentro de los 10 días posteriores a la emisión de la resolución, estas actividades se iniciaran en el área física correspondiente a la Sala de Profesores ofertando desayunos y lonches.
- b) Hasta 40 días hábiles, por la atención en el área colindante a la FCA.

Artículo 25.- En la ETAPA DE INCUBACIÓN, se realizarán evaluaciones cuatrimestrales y asesoría en servicios operativos y en servicios de apoyo empresariales por el período de 2 años.

Artículo 26.- Durante la ETAPA DE INCUBACIÓN, el equipo ganador tendrá derecho a 2 asesorías mensuales de 2 horas cada una en el CIE FCA, previa coordinación.

Artículo 27.- Durante la ETAPA DE INCUBACIÓN, el equipo ganador tiene derecho a solicitar más reuniones de las asignadas por el CEI, en el caso sean necesarias. Se coordinará con el CEI para la programación respectiva.

Artículo 28.- El Emprendimiento puede graduarse de su etapa de INCUBACIÓN antes de los dos años, al someterse a una evaluación programada por el CEI.

Artículo 29.- En la ETAPA DE POST INCUBACIÓN; una vez el proyecto se gradúe, el equipo emprendedor deberá retribuir con un 5% de los ingresos obtenidos durante la etapa de incubación para ser reinvertidos en los nuevos proyectos a incubar en el CIE FCA. Se recomienda al equipo prever en cuenta bancaria este monto.

DEL APOYO ECONÓMICO, TÉCNICO, ESPACIO FISICO Y OTROS

Artículo 30.- El equipo ganador, recibirá el beneficio económico de S/. 500.00 soles por parte de la Facultad de Ciencias Administrativas, que servirá para cubrir parte de la inversión inicial. Además del apoyo técnico durante el proceso de implementación.

Artículo 31.- La Facultad de Ciencias Administrativas autoriza al equipo ganador el uso del espacio físico para la ejecución y administración del proyecto ganador por un espacio de tiempo de 2 años.

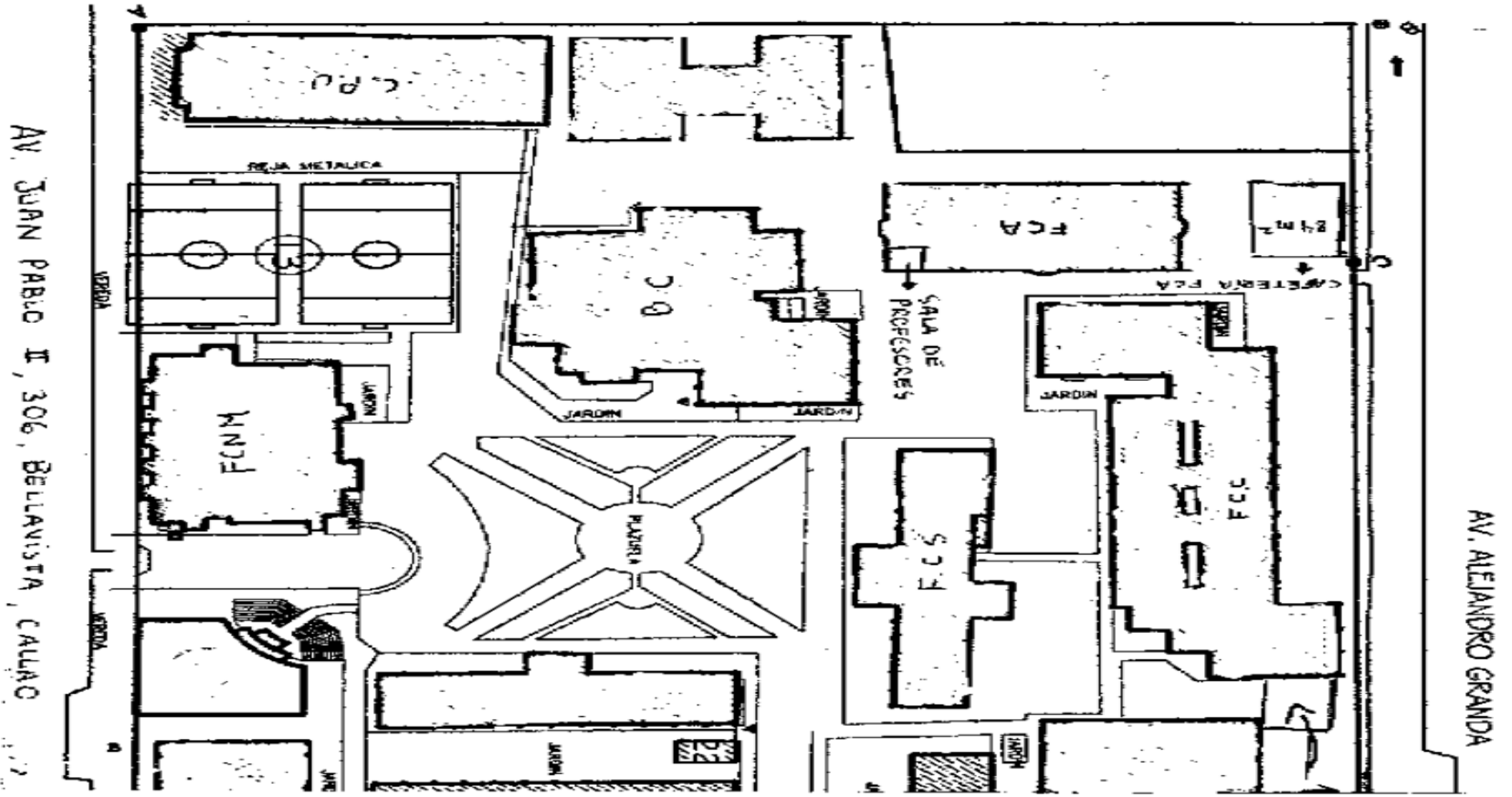
Artículo 32.- Los gastos adicionales para la implementación del proyecto, serán financiados por el equipo ganador.

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS

PRIMERA.- Cualquier situación imprevista, durante el proceso de selección de la cafetería, será resuelta por el Jurado del Emprendimiento encargado de la evaluación.

ANEXO 1: PLANO

COLEGIO NACIONAL "CALLAO"



ANEXO 2: SOLICITUD DEL CONCURSO

Callao, de Setiembre de 2017

Señor:

Dr. Hernán Avila Morales
Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Nacional del Callao
Presente.-

Asunto: Concurso implementación de la Cafetería FCA UNAC

=====

Mediante la presente nos dirigimos a Ud. Para hacer de su conocimiento nuestro deseo de participar en el CONCURSO DE IMPLEMENTACIÓN DE LA CAFETERÍA FCA UNAC que se llevará a cabo el día

Sin más a que hacer referencia, me suscribo de usted.

Atentamente,

Nombre:

Anexo:

- Ficha de matrícula como estudiante de la FCA
- Relación del equipo emprendedor
- Declaración Jurada

ANEXO 3: DECLARACIÓN JURADA DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

Callao, de Setiembre de 2017

Los miembros del equipo emprendedor declaramos bajo juramento que:

1. Desarrollaremos un negocio lícito y respetuoso del medio ambiente.
2. Cumpliremos con los principios de la Base del Concurso.
3. Invertiremos al menos 4 horas semanales, como mínimo, al emprendimiento.
4. Contamos con DNI vigente, para el trámite al momento de participar del concurso.
5. No contamos con antecedentes penales ni policiales.
6. No estamos registrados en centrales de riesgo.
7. No tenemos deudas tributarias.
8. Cumpliremos con las bases del concurso y el contrato de adjudicación.

Nombre:
DNI:

Nombre:
DNI:

Nombre:
DNI:

Nombre:
DNI:

Nombre:
DNI:

Nombre:
DNI:

Nombre:
DNI:

**ANEXO 04: DECLARACIÓN JURADA DE NO TENER INCOMPATIBILIDAD PARA
CONTRATAR CON EL ESTADO**

Callao, de Setiembre de 2017

Los miembros del equipo emprendedor abajo firmantes, declaramos **BAJO JURAMENTO** que:

NO TENEMOS INCOMPATIBILIDAD PARA CONTRATAR CON EL ESTADO.

Nombre:
DNI:

Nombre:
DNI:

Nombre:
DNI:

Nombre:
DNI:

Nombre:
DNI:

Nombre:
DNI:

Nombre:
DNI:

ANEXO 05: Estructura del Plan de Negocios

I. Descripción del negocio

1.1. Análisis del entorno

1.1.1. Análisis interno

1.1.1.1. Identidad de la empresa

1.1.1.2. Cadena de valor

1.1.1.3. Análisis de recursos y capacidades diferenciales

1.1.1.4. Benchmarking

1.1.2. Análisis externo

1.1.2.1. Estudio del sector y dimensión del mercado

1.1.2.2. La competencia

1.1.2.3. Las fuerzas de Porter

1.1.2.4. La demanda

1.1.2.5. Factores clave del éxito

1.2. Estudio de mercado

II. Estructura de la empresa

2.1. Actividad y nombre de la empresa

2.2. Visión

2.3. Misión

2.4. Objetivos estratégicos

2.5. Análisis FODA

2.6. Estrategia empresarial

2.7. Política y valores

2.8. Cronograma de actividades o Diagrama de Gantt

III. Plan de Mercadotecnia

3.1. Mercado objetivo

3.2. Perfil del consumidor

3.3. Mezcla de mercadotecnia

3.3.1. Posicionamiento

3.3.2. Productos *y/o servicios*

3.3.2.1. *Diseño del producto*

3.3.2.2. *Diseño del servicio*

3.3.3. Plaza o distribución

3.3.4. Precio

3.3.5. Promoción

IV. Plan de Operaciones

4.1. Estrategia de operaciones

4.2. Plan de operaciones

4.3. Diseño del sistema de Conversión

4.3.1. Pronóstico y predicciones

4.3.2. Diseño de producto

4.3.3. Diseño de procesos

4.3.4. Capacidad de operaciones

4.3.5. Ubicación de las instalaciones

4.3.6. Planeación de la distribución de planta

4.4. Organización del sistema de conversión

- V. Organización y Recursos Humanos**
 - 5.1. Diseño organizacional
 - 5.2. Diseño de la cultura
 - 5.3. Principales políticas organizacionales
 - 5.4. Objetivos de recursos humanos
 - 5.5. Características del trabajo
 - 5.6. Políticas de RR.HH.
- VI. Contabilidad y Finanzas**
 - 6.1. Desarrollo del plan financiero del proyecto
 - 6.1.1. Proyección de la inversión inicial
 - 6.1.2. Proyección de ventas
 - 6.1.3. Proyección de costos operativos
 - 6.2. Evolución económica del proyecto
 - 6.2.1. Proyección de estados financieros
 - 6.2.2. Evaluación de la rentabilidad económica
 - 6.2.3. Proyección de ratios financieros
 - 6.2.4. Análisis del punto de equilibrio
- VII. Constitución Legal**
 - 7.1. Acta de constitución de la empresa
 - 7.2. Política de responsabilidad corporativa
 - 7.3. Minuta de escritura pública
 - 7.4. Registro de Contribuyente
 - 7.5. Permisos de funcionamiento
- VIII. Sistemas de control y plan de contingencia**
 - Cuadro de mando. Pág 114. Plan de Negocios. Zorita, E. 2014**
 - Plan de contingencia. Pág116. Plan de Negocios. Zorita, E. 2014**
- IX. Responsabilidad social**
 - 9.1. Alcance
 - 9.2. Stakeholders
 - 9.3. Actividades
- X. Bibliografía**

ANEXO 06: LIENZO CANVAS

<p>SOCIOS CLAVE</p> <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos claves vamos a adquirir de nuestros socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios?</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVE</p> <p>¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales de distribución? ¿Nuestras relaciones con los clientes? ¿Nuestras fuentes de ingresos?</p>	<p>PROPUESTAS DE VALOR</p> <p>¿Qué valor entregamos a los clientes? ¿Cuál de los problemas que tiene nuestro cliente le vamos ayudar a resolver? ¿Qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de clientes? ¿Qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?</p>	<p>RELACIONES CON CLIENTES</p> <p>¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de clientes que establezcamos y mantengamos con ellos? ¿Cuáles hemos establecido? ¿Cómo están integradas con el resto de nuestro modelo de negocio? ¿Cuánto cuestan?</p>	<p>SEGMENTOS DE CLIENTES</p> <p>¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p>
	<p>RECURSOS CLAVE</p> <p>¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales de distribución? ¿Nuestras relaciones con los clientes? ¿Nuestras fuentes de ingreso?</p>		<p>CANALES</p> <p>¿A través de que canales quieren ser contáctanos nuestros segmentos de clientes? ¿Cómo los estamos contactando? ¿Cómo están integrados nuestros canales? ¿Cuáles funcionan mejor? ¿Cómo estamos integrándolos con las rutinas del cliente?</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <p>¿cuáles son los costosa más importantes, relacionados a nuestros modelos de negocio ¿Qué recursos clave son los más caros? ¿Qué actividades clave son las más caras?</p>		<p>FUENTES DE INGRESOS</p> <p>¿Para qué valor están relámete dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Para que pagan actualmente? ¿Cómo están pagando ahora? ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingreso a los ingresos totales?</p>		

ANEXO: 07

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

N°	Descripción	SETIEMBRE					
		10-12	13-15	23	24	27-29	30
1	Convocatoria del concurso						
2	Registro de equipos concursantes						
3	Taller 1: Introducción a la Generación de MN - CANVAS						
5	Taller 2: Generación de Modelos de Negocios - CANVAS.						
18	Presentación del proyecto de Implementación de la cafetería FCA						
19	Resolución de observaciones del Plan de Negocios.						