

# **Baja SAE México – 2024 Business Presentation**

## **Descripción y guía del evento**

## CONTENIDO

OBJETIVO DE APRENDIZAJE DEL ALUMNO .....	3
CAMBIOS PARA MEXICO 2024 .....	3
RONDAS DE EVALUACION Y PUNTAJES .....	3
LOGISTICA DE LAS PRESENTACIONES (VIRTUAL Y PRESENCIAL) .....	6
REQUERIMIENTOS PARA ENVIO DE DOCUMENTOS .....	8

## OBJETIVO DE APRENDIZAJE DEL ALUMNO

El evento de *Business Presentation* ofrece a los estudiantes la oportunidad de adquirir experiencia en el mundo real al desarrollar una propuesta conceptual y presentarla para obtener apoyo, ya sea financiamiento o de otro tipo. Esta es una habilidad importante, ya que todos los estudiantes eventualmente necesitarán llevar sus propuestas a la sala de juntas para su aprobación y, en última instancia, competirán contra otras entidades.

**Recuerde: el propósito de Baja SAE no es identificar el mejor vehículo en carreras. El propósito es crear experiencias de aprendizaje educativo para estudiantes talentosos.**

## CAMBIOS PARA MEXICO 2024

- I. Para 2024, el evento Business Presentation (BP) funcionará, al igual que en EEUU, en un modelo híbrido compilado que incluye presentación de documentos, presentación virtual y presentaciones en vivo (esta última solo para los equipos seleccionados a final). Los puntos totales del evento serán 80, mientras que se otorgarán hasta 20 puntos adicionales en las finales de BP.
- II. La Ronda 1 consistirá en la entrega del RFP, la puntuación será hasta de 30 puntos. Adicionalmente los RFP se revisarán con mayor detalle, por lo que a diferencia de las competencias en EEUU se entregarán puntajes con notas de las omisiones del documento.
- III. Para esta edición de 2024 aceptaremos que todos los equipos que entreguen el RFP puedan presentarse a la Ronda 2 - Presentación Virtual.
- IV. Los jueces utilizarán diferentes hojas de evaluación para la Ronda 1 y 2. Ambos puntajes eventualmente serán compartidos con los equipos. Las puntuaciones del evento y los comentarios de los estudiantes hacia la prueba se pueden proporcionar en el formulario de la hoja de puntuación para retroalimentación, en caso de solicitarse.
- V. El cambio a una presentación híbrida reduce la carga de los equipos de estudiantes en los eventos presenciales, al mismo tiempo que brinda una experiencia de aprendizaje educativa y del mundo real, ya que los negocios de hoy se manejan cada vez más en un formato digital y virtual.

## RONDAS DE EVALUACIÓN Y PUNTAJES

### I. RONDA 1 - RFP

Para la Ronda 1, la puntuación máxima será de 30 puntos. Si bien estos documentos serán evaluados a detalle como referencia los equipos pueden obtener 15 puntos por una RFP que carezca de algunos

elementos clave; 8 puntos por presentar una RFP que carezca de varios elementos; 0 puntos por no presentar una RFP. Los equipos puntuados que no presenten RFP no podrán participar en la Presentación Virtual.

## II. RONDA 2 - Presentación Virtual

Para la Presentación Virtual de la Ronda 2, cada presentación del equipo será evaluada en cuatro categorías diferentes y se le otorgarán puntaje según se asigna a continuación, para un total de 50 puntos. La puntuación perfecta en el formulario de los jueces será de 50 puntos, pero las puntuaciones generales se darán sumando Ronda 1 y Ronda 2

*a. Contenido de la presentación (20 puntos posibles):* se proporciona suficiente información para convencer a la audiencia de invertir en la empresa. El contenido incluye, entre otras, las siguientes áreas de un caso de negocios:

- i. Propuesta única de valor agregado, necesidad comercial
- ii. Diseño del vehículo (**características orientadas al consumidor específicamente**)
- iii. Fabricación y cadena de suministro
- iv. Marketing
- v. Ventas y distribución
- vi. Manejo de garantías, partes de servicio y accesorios
- vii. Finanzas

La propuesta debe centrarse en el vehículo, pero puede incluir propuestas auxiliares para complementar el enfoque general. Todos los aspectos del negocio deben integrarse como una estrategia general y considerar elementos de ubicación, costos, alternativas y suposiciones.

*b. Organización de la presentación y eficacia de las ayudas visuales (10 puntos posibles)*

- i. La información se comunica en un orden lógico y coherente
- ii. La estructura respalda lo que dice el orador e incluye información clara y pertinente que se integra bien con la presentación oral
- iii. Se ofrecen introducciones y resúmenes distintivos, así como resúmenes y conclusiones, con un tema común en todo momento
- iv. Gestione las limitaciones de tiempo utilizando el tiempo disponible sin apurarse
- v. Los recursos visuales brindan a la audiencia material de apoyo convincente con el nivel de detalle y diseño adecuados
- vi. Se utilizan diversos medios para reforzar el mensaje principal y se integran a la perfección

*c. Presentación del orador (10 puntos posibles)*

- i. Los presentadores transmiten la información de manera clara y concisa de una manera apropiada para la audiencia; los oradores se comunican de manera centrada y persuasiva a un ritmo adecuado.

- ii. Comunican un mensaje claro con impacto.
- iii. Usan un lenguaje apropiado y se adaptan a la audiencia

*d. Respuestas a las preguntas de los jueces (10 puntos posibles)*

- i. Demuestran un conocimiento y una comprensión profundos de los factores asociados con la promoción de su producto
- ii. Demuestran comprensión de las preguntas
- iii. Proporcione respuestas apropiadas y concisas con detalles y estimaciones cuando corresponda.

Las siguientes preguntas de muestra deben usarse solo como guía. Los estudiantes no deben esperar que se les haga ninguna o todas estas preguntas. Las preguntas se derivarán principalmente de cada presentación específica.

- ¿Cómo cambiaría el diseño del vehículo desde el prototipo único a un producto de fabricación en masa?
- ¿Cómo haría que su proceso de fabricación fuera escalable ante fluctuaciones en la demanda, condiciones macroeconómicas cambiantes, etc.?
- ¿Cómo afectaría la variedad de opciones del consumidor al costo de fabricación del automóvil?
- Resalte una parte o conjunto específico del vehículo que haya sido diseñado para su fabricación.
- ¿Qué canales, además de los concesionarios, utilizaría para comercializar sus vehículos?
- ¿Cómo espera competir en un mercado lleno de empresas bien establecidas y financiadas? ¿Qué hace que su propuesta o plan sea tan único?
- ¿Cuál es mi retorno de la inversión? ¿Cuál es el período de inversión?
- ¿Cómo garantizaron la seguridad de los ocupantes del vehículo?
- ¿Qué característica del vehículo esperan que entusiasme más a los consumidores y por qué?
- ¿A qué pruebas se ha sometido el prototipo?
- ¿Cómo piensan vender los vehículos (concesionarios independientes o de la empresa, en línea, en leasing, etc.)?
- Resalten cómo el costo fue un factor en las decisiones de diseño sobre una pieza o un conjunto.

### **III. RONDA 3 - Finales**

Acorde a la suma de puntajes de ronda 1 y 2, los equipos con mayor puntaje se presentarán ante un panel de jueces en vivo en el evento respectivo, para tener la oportunidad de ganar puntos de bonificación.

Es importante señalar que el máximo puntaje son 20 puntos adicionales. No existe un ganador de las finales, solo existen los ganadores de la prueba completa.

Las presentaciones en las Finales se harán bajo el mismo formato que las presentaciones virtuales, pero de forma presencial. Incluso la parte de preguntas y respuestas que se realiza después de las presentaciones de los estudiantes se mantendrá en las finales.

**Recomendamos a aquellos equipos que presenten en la ronda final las correcciones realizadas a partir de comentarios realizados desde la etapa virtual. Esto les da a los estudiantes la oportunidad de obtener la aprobación de los jueces para obtener el puntaje más alto, ya que se puede presentar información adicional para completar los espacios vacíos que queden durante la presentación virtual.**

### **LOGÍSTICA DE LAS PRESENTACIONES (VIRTUAL Y PRESENCIAL)**

Se anima a los estudiantes a proporcionar a los jueces copias de la presentación o material adicional para conservar y utilizar como referencia al hablar de los equipos.

Para las presentaciones virtuales, a cada competidor se le asignará una cita mínima de 30 minutos. Los detalles específicos sobre las sesiones se proporcionarán más adelante, pero el diseño es el siguiente. Se puede asignar más tiempo para la retroalimentación de los jueces y la deliberación de la puntuación según el cronograma:

- a) 5 minutos para iniciar sesión y saludar.
- b) 10 minutos de presentación de diapositivas del equipo
- c) 10 minutos de preguntas y respuestas de los jueces y cualquier retroalimentación verbal de los jueces
- d) 5 minutos para que los jueces finalicen las puntuaciones y los comentarios antes de finalizar la sesión.

El período de preguntas y respuestas en el que solo los jueces pueden hacer preguntas y solo los presentadores pueden responder aún se aplica; por lo tanto, asegúrese de presentar a todos los participantes por adelantado. Está permitido que un presentador participe solo en la sección de preguntas y respuestas; sin embargo, debe ser miembro del "grupo de presentación", según lo definen las reglas.

Se recomienda a los equipos que tengan todo el material relacionado con la empresa para su presentación disponible en su computadora para compartirlo en pantalla con los jueces. Los jueces recomiendan a los miembros del equipo de estudiantes que consideren usar una transmisión de video para ver al presentador en vivo, además de las diapositivas de PPT.

## ESCENARIO DE PRESENTACIÓN 2024

Para 2023-24, Baja SAE utilizará el siguiente tema de presentación comercial:

Los problemas de la cadena de suministro han sacudido al mundo industrial tras la pandemia de Covid-19. La escasez generalizada de materiales y los plazos de entrega cada vez más amplios han dejado a muchos gobiernos y empresas de servicios públicos vulnerables a fenómenos meteorológicos extraordinarios. Dejando al mercado de vehículos comerciales incapaz de satisfacer la demanda de UTV necesarios para funciones críticas de inspección y rescate como:

- Inspecciones de caminos de difícil acceso y extinción de incendios en terrenos forestales estatales y federales
- Inspecciones de líneas eléctricas de servicios públicos y transporte de piezas de reparación en áreas remotas desérticas y forestales
- Rescate durante desastres naturales.

Existe una asociación civil sin fines de lucro formado tras devastadores incendios forestales iniciados por fallas en las líneas eléctricas de servicios públicos. El objetivo de esta organización es proporcionar vehículos y materiales subsidiados a empresas de servicios públicos gubernamentales y privadas para aumentar su capacidad de prevenir la ocurrencia de futuros incendios, descarrilamientos y respuesta de emergencia en ubicaciones remotas.

La asociación en conjunto con SAE International trabaja para satisfacer esta creciente demanda de UTV de necesidad crítica después de presenciar las capacidades de los vehículos de competencia Baja SAE 2023. Esta asociación contacta a tu empresa de diseño debido a su experiencia en diseño de Baja SAE. Tu objetivo es proporcionar 500 unidades a los clientes durante el primer año y posterior, más de 2000 unidades por año hasta que la economía global se estabilice.

El enfoque de su presentación comercial para el año de competencia 2024 es demostrar a la asociación la capacidad de su empresa para ingresar al mercado de UTV con un vehículo robusto y de bajo costo capaz de satisfacer las cambiantes demandas de apoyo de infraestructura en áreas remotas. La asociación solicitará subvenciones en función de la financiación solicitada para el costo inicial y los costos de producción en curso.

La Ronda 1 es compartir tu solicitud de propuesta (RFP) por escrito. Tu tarea en la Ronda 1 es convencer a la asociación de que el diseño de tu vehículo y la capacidad de fabricación cumplirán con las demandas de sus productos. Si completas la prueba, obtendrás un espacio de presentación virtual para la Ronda 2.

La Ronda 2 es una presentación virtual de diez minutos ante una junta de miembros de la asociación para elegir finalmente un solo equipo de Baja para contratar el diseño y la fabricación de un UTV.

Su RFP y presentación deben incluir, entre otros:

- Descripción general de su empresa que incluya (entre otros) ubicación, tamaño, participación de mercado, diversidad de empleados, diseños de productos anteriores y desempeño financiero
- Proyecciones de costos y cronogramas en torno a las piezas compradas, el diseño de fabricación y la puesta en marcha para un mayor volumen de producción al pasar al segundo año
- Propuesta de prueba/validación de prototipos del diseño de UTV para satisfacer las necesidades del cliente
- Plan de marketing para adquirir materiales y fabricación a menor costo para ayudar a agencias gubernamentales y privadas con fondos insuficientes

## REQUERIMIENTOS PARA ENVÍO DE DOCUMENTOS

Todos los equipos deberán enviar una respuesta a la RFP en forma de presentación escrita, entregada en formato PDF, de no más de 10 páginas.

**Nota: Los jueces solo utilizarán las primeras diez (10) páginas de la presentación. No se incluirán páginas adicionales.**

## PLAZOS DE ENVÍO Y FECHAS DE PRESENTACIÓN

- **Ronda 1 RFP.**
  - El envío de RFP deberá realizarse más tardar el día 10 de noviembre. Cualquier respuesta recibida después de esta fecha recibirá puntos de penalización.
  - Adicional compartir el formato de presentadores de presentación virtual.
  - Ambos documentos deberán ser compartidos a los correos: [contact@bajasaemexico.com](mailto:contact@bajasaemexico.com), [cost@bajasaemexico.com](mailto:cost@bajasaemexico.com)
- **Ronda 2 Presentación virtual.**
  - Todos los equipos que hayan realizado la entrega del RFP podrán participar en la presentación virtual.
  - La presentación virtual serán el día 23 de noviembre. Las instrucciones adicionales y horarios para esta etapa serán compartidas eventualmente posterior al cierre de la Ronda 1.
- **Ronda 3 Presentación en vivo.**
  - Los equipos que sean seleccionados para avanzar a la ronda 3 serán notificados el lunes 25 de noviembre.
  - La presentación en vivo se realizará el viernes 29 de noviembre de 2024.

Para dudas adicionales con respecto a la prueba, pueden enviar correo a: [contact@bajasaemexico.com](mailto:contact@bajasaemexico.com), [cost@bajasaemexico.com](mailto:cost@bajasaemexico.com)