

Baja SAE México 2025

Descripción y Guía del Evento de Presentación de Negocios

CONTENIDO

OBJETIVO DE APRENDIZAJE PARA LOS ESTUDIANTES.....	2
EVALUACIÓN POR PARTE DE LOS JUECES.....	3
CATEGORÍAS DE EVALUACIÓN Y PUNTOS.....	3
LOGÍSTICA DE LA PRESENTACIÓN.....	5
ESCENARIO DE LA PRESENTACIÓN 2025.....	6
REQUISITOS DE ENTREGA.....	6
FECHAS LÍMITE DE ENTREGA Y FECHAS DE PRESENTACIÓN.....	7

OBJETIVO DE APRENDIZAJE PARA LOS ESTUDIANTES Y FORMATO DEL EVENTO

La Presentación de Negocios ofrece a los estudiantes la oportunidad de adquirir experiencia del mundo real al desarrollar una propuesta conceptual y presentarla en busca de apoyo, ya sea financiero u otro tipo. Esta es una habilidad fundamental, ya que todos los estudiantes eventualmente deberán llevar sus ideas del tablero de diseño a la sala de juntas para su aprobación, compitiendo en última instancia contra otras entidades.

Recuerda: El propósito de Baja SAE no es identificar al mejor auto de competencia. El propósito es generar experiencias educativas significativas para estudiantes con talento.

El evento de Presentación de Negocios brindará a los equipos estudiantiles la oportunidad de crear una propuesta que cumpla con los requisitos definidos para el evento. El Caso de Negocio (Empresa) deberá contar con el nombre de su universidad y equipo Baja SAE, pero por lo demás puede estructurarse a consideración de los equipos participantes. Los requisitos de seguridad y técnicos del vehículo de competencia de Baja SAE no deben limitar el diseño de su empresa.

EVALUACIÓN POR PARTE DE LOS JUECES

- I. La Presentación de Negocios del equipo debe cumplir con todos los requisitos descritos en este documento y con las reglas disponibles en la sección *Series Resources* del sitio Bajasae.net.
- II. El rol de los jueces del evento de Presentación de Negocios se modificará de acuerdo con el enunciado del año. Independientemente del perfil profesional de cada juez, se debe asumir que tienen experiencia en el desarrollo de casos de negocio, con enfoques en áreas como ingeniería, producción, mercadotecnia, logística y finanzas. Esto significa que los jueces están interesados (aunque no limitados) en los siguientes aspectos:
 - Diseño del vehículo (especialmente las características orientadas al consumidor)
 - Plan de manufactura
 - Plan de mercadotecnia
 - Plan de ventas y distribución
 - Posventa
 - Finanzas
- III. Los jueces utilizarán la **Hoja de Evaluación de la Presentación de Ventas de Baja SAE** (*Baja SAE Sales Presentation Scoresheet*), para guiar su evaluación. Las calificaciones del evento y la retroalimentación para los estudiantes podrán proporcionarse en la hoja de evaluación física o de forma digital.

CATEGORÍAS DE EVALUACIÓN Y PUNTOS

Los puntos totales se acumulan a lo largo de **tres rondas de evaluación**:

- La **Ronda 1** es una evaluación inicial de un documento escrito.
- La **Ronda 2** es una evaluación de una presentación virtual en vivo de su propuesta formal.
- La **Ronda 3** ocurre de manera presencial durante la competencia, con oportunidad de obtener puntos extra.

La puntuación del equipo en cada ronda determinará si avanzan a la siguiente etapa

I. **Ronda 1.**

Cada propuesta será evaluada a un máximo total de 30 puntos.

II. **Ronda 2 – Presentación Virtual de Negocios**

Cada presentación será evaluada en cuatro categorías distintas, cada sección es evaluada y podrá contar con una puntuación de 0 a 20 puntos, para un total máximo de 50 puntos.

La calificación perfecta en el formato de los jueces será de 50 puntos, pero el puntaje total se ajustará a una escala de **70 puntos** al incluir la calificación de la Ronda 1. El puntaje final del equipo también puede verse afectado por la normalización entre salas de evaluación y la adición de puntos extra

a. **Contenido de la Presentación (20 puntos posibles):**

Se debe proporcionar información suficiente para convencer a la audiencia de invertir en la empresa. El contenido incluye, pero no se limita, a las siguientes áreas clave de un caso de negocio:

- i. Propuesta de valor única y necesidad del negocio
- ii. Diseño del Vehículo (especialmente las características orientadas al consumidor)
- iii. Manufactura y Cadena de Suministro
- iv. Mercadotecnia
- v. Ventas y Distribución
- vi. Posventa
- vii. Finanzas
- viii. Producción
- ix. Pruebas y Validación

La propuesta debe centrarse en el vehículo, aunque puede incluir propuestas complementarias que respalden el enfoque general. Todos los aspectos del negocio deben estar integrados como parte de una estrategia global y considerar elementos como la ubicación, costos, alternativas y supuestos.

b. **Organización de la Presentación y Eficacia de los Apoyos Visuales (10 puntos posibles)**

- i. La información se comunica en un orden lógico y coherente.
- ii. La estructura respalda lo que expresa el presentador e incluye información clara y pertinente que se integra adecuadamente con la exposición oral.
- iii. Se presentan una introducción y panoramas generales claramente definidos, así como un resumen y conclusiones, manteniendo un tema común a lo largo de toda la presentación.
- iv. Se gestionan adecuadamente las limitaciones de tiempo, utilizando el tiempo disponible sin que la presentación se sienta apresurada.

- v. Los apoyos visuales ofrecen al público material complementario atractivo, con un nivel de detalle y diseño apropiado.
- vi. Se utilizan diversos medios para reforzar el mensaje principal, integrándose de forma fluida en la presentación.

c. **Presentación Oral (10 puntos posibles)**

- i. Los presentadores comunican la información de manera clara y concisa, adecuada al público; se expresan de forma enfocada y persuasiva, manteniendo un ritmo apropiado.
- ii. Transmiten un mensaje claro y con impacto.
- iii. Utilizan un lenguaje adecuado y se adaptan a la audiencia,

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

- i. Demuestran un conocimiento profundo y comprensión de los factores relacionados con la promoción de su producto.
- ii. Muestran comprensión clara de las preguntas planteadas.
- iii. Proporcionan respuestas adecuadas y concisas, incluyendo detalles y estimaciones cuando corresponda.

III. Los organizadores del evento de Presentación de Negocios determinarán qué equipos de la Ronda 2 serán invitados a presentar su propuesta en una **Ronda Final** ante un panel de jueces en vivo en la competencia.

IV. Las siguientes **preguntas de muestra** deben utilizarse únicamente como guía. Los estudiantes **no deben esperar que se les hagan todas** o alguna de estas preguntas en particular. La mayoría de las preguntas se derivarán directamente del contenido específico de cada presentación

- ¿Cómo cambiaría el diseño del vehículo al pasar de un prototipo único a un producto apto para fabricación en masa?
- ¿Cómo escalarías tu proceso de manufactura para adaptarte a fluctuaciones en la demanda, cambios en las condiciones macroeconómicas, etc.?
- ¿Cómo afectaría la variedad de opciones para el consumidor al costo de fabricación del vehículo?
- Menciona una parte o ensamble específico del vehículo que haya sido diseñado pensando en su manufacturabilidad.
- ¿Qué canales, además de los concesionarios, utilizarías para comercializar tus vehículos?
- ¿Cómo esperas competir en un mercado lleno de empresas bien establecidas y con buena financiación? ¿Qué hace que tu vehículo o plan sea tan único?
- ¿Cuál es mi retorno de inversión? ¿Cuál es el periodo estimado de recuperación?

- ¿Cómo garantizaste la seguridad del ocupante dentro del vehículo?
- ¿Qué característica del vehículo crees que emocionará más a los consumidores y por qué?
- ¿Qué tipo de pruebas ha superado el prototipo?
- ¿Cómo planeas vender los vehículos (concesionarios independientes o propios, ventas en línea, arrendamiento, etc.)?
- Señala cómo el costo fue un factor determinante en las decisiones de diseño de alguna parte o ensamble del vehículo.

LOGÍSTICA DE LA PRESENTACIÓN

- I. Se recomienda a los estudiantes proporcionar a los jueces copias de la presentación o materiales adicionales que puedan conservar y utilizar como referencia al momento de deliberar sobre los equipos.
- II. Para las presentaciones virtuales, a cada equipo se le asignará una cita de al menos **30 minutos**. Los detalles específicos sobre las sesiones se proporcionarán más adelante, pero el esquema general es el siguiente. Puede asignarse más tiempo para retroalimentación de los jueces y deliberación de puntajes:
 - a) 5 minutos para conexión y saludo inicial
 - b) 10 minutos para la presentación con diapositivas del equipo
 - c) 10 minutos para preguntas y respuestas por parte de los jueces y cualquier retroalimentación verbal
 - d) 5 minutos para que los jueces finalicen puntajes y comentarios antes de concluir la sesión
- III. El periodo de preguntas y respuestas es el tiempo asignado para **los jueces donde podrán hacer preguntas y únicamente los presentadores pueden responder** por lo tanto, asegúrense de presentar a **todos los participantes al inicio** de la sesión. Es permitido que un integrante participe únicamente en la sección de preguntas y respuestas; sin embargo, **debe formar parte del “grupo de presentación” y deberá estar registrado en la lista de presentadores**, según lo definido en el reglamento.
- IV. Se recomienda a los equipos tener **todo el material relacionado con su presentación de negocios** disponible en su computadora para compartirlo en pantalla con los jueces. Los jueces **fomentan el uso de video en vivo** para que los presentadores puedan ser vistos durante la exposición, además de mostrar las diapositivas en PowerPoint.

ESCENARIO DE PRESENTACIÓN 2025

Para el año 2025, Baja SAE utilizará el siguiente enunciado para la presentación de negocios:

SAE Systems es una empresa multinacional de defensa que provee algunas de las soluciones de defensa y apoyo terrestre más avanzadas del mundo, guiadas por la tecnología. Nuestros clientes han solicitado expandir nuestro sector de vehículos terrestres mediante una nueva plataforma vehicular para apoyar operaciones encubiertas alrededor del mundo.

El cliente tiene requisitos extremos en cuanto a ubicación, los cuales incluyen entornos remotos y hostiles que solo serán accesibles por vía aérea. Debido a la naturaleza de las necesidades del cliente, la autosuficiencia y la confiabilidad son imprescindibles, ya que no habrá reabastecimientos una vez que los vehículos sean desplegados.

Se solicitan vehículos con múltiples fuentes de energía y alta eficiencia para su uso sostenido en entornos remotos sin infraestructura. El cliente también requiere un sistema vehicular que mejore la capacidad de entrega aérea de unidades terrestres en diversas zonas remotas como selvas, desiertos y montañas. Los vehículos deben estar diseñados para transportar a un solo operador. Favor de incluir cualquier característica adicional opcional que consideren necesaria para nuestros clientes, dada la situación de uso propuesta.

SAE Systems proporcionará \$18,000,000.00 USD en financiamiento a la empresa (equipo Baja) que gane el contrato para los vehículos requeridos, pagado en cuatro entregas:

- \$3,000,000 USD iniciales para investigación, desarrollo e ingeniería/prototipado, y
- \$5,000,000 USD por año calendario para la producción continua, comenzando en el primer día del segundo año.

SAE Systems desea revisar un prototipo y, tras su aceptación, recibir 50 unidades de producción dentro del primer año para sus propias pruebas y desarrollo. Su empresa deberá escalar la producción de acuerdo con los pagos establecidos. El contrato terminará al final del cuarto año, con posibilidad de renovación en caso de un desempeño adecuado.

Maximizar la cantidad y calidad de vehículos producidos, cumpliendo con los requisitos del cliente, será un factor crítico para la selección de la empresa. Su presentación de negocios para la competencia de 2025 debe demostrar a SAE Systems la capacidad de su empresa para ingresar al sector de defensa con un vehículo de bajo costo y alta robustez, capaz de satisfacer las demandas de los clientes de SAE Systems.

Ronda 1:

Consiste en una respuesta escrita a una Solicitud de Propuesta (RFP). Su tarea en esta ronda es convencer a SAE Systems de que su diseño vehicular y su capacidad de manufactura podrán satisfacer las demandas del producto. El cumplimiento de esta ronda les otorgará un espacio para una presentación virtual en la Ronda 2.

Ronda 2:

Consiste en una presentación virtual de diez minutos ante una junta de especialistas en productos de SAE Systems, quienes elegirán a los equipos finalistas que realizarán una presentación de manera presencial en la **Ronda 3**.

Ronda 3

Consiste en una presentación durante la competencia donde los equipos finalistas deberán ajustar su propuesta y exposición conforme a los comentarios, recomendaciones y observaciones recibidas durante la Ronda 2, con el objetivo de demostrar su capacidad de mejora y adaptación frente a la retroalimentación técnica y estratégica

Su respuesta al RFP y presentaciones deben incluir, pero no limitarse a:

- Un perfil general de su empresa, incluyendo (pero no limitado a): ubicación, tamaño, participación en el mercado, diversidad de empleados, diseños de productos anteriores y desempeño financiero.
- Proyecciones de costos y cronogramas relacionados con piezas compradas, disposición del área de manufactura y metas de producción para la fabricación continua, en caso de que el diseño sea seleccionado.
- Propuesta de pruebas y validación del prototipo del diseño del vehículo para cumplir con las necesidades del cliente.
- Plan de mercadotecnia para adquirir materiales mejorados y tecnologías de manufactura avanzada que permitan soluciones robustas pero rentables.

REQUISITOS DE ENTREGA

Todos los equipos deberán entregar una respuesta a la Solicitud de Propuesta (RFP) en forma de presentación escrita, en formato PDF, que no exceda de 10 páginas.

Nota: Solo se tomarán en cuenta las primeras diez (10) páginas de la entrega para la evaluación de los jueces. Las páginas adicionales no serán consideradas.

FECHAS LÍMITE DE ENTREGA Y FECHAS DE PRESENTACIÓN**RONDA 1**

- La respuesta a la Solicitud de Propuesta (Ronda 1) debe entregarse antes del 29 de octubre de 2025. Las entregas recibidas después de esta fecha podrán ser consideradas para otorgar puntos parciales.

- Adicional compartir el formato de [presentadores de presentación virtual](#).
- Ambos documentos deberán ser compartidos a los correos: contact@bajasaemexico.com, cost@bajasaemexico.com

RONDA 2

- La **Ronda 2** (Presentación Virtual) se llevará a cabo el día 15 de noviembre de 2025, los horarios de las presentaciones por equipo se publicarán una semana antes de la presentación.

RONDA 3

- Los equipos seleccionados para avanzar a la **Ronda 3** (Finales de Presentación de Negocios) serán evaluados el primer día del evento Baja SAE México 2025 y serán notificados con 5 días de anticipación al evento.