

BASES DE POSTULACIÓN CONCURSO “CBC Chile”.

La Corporación Construyendo Mis Sueños, Creative Business Cup, Ministerio de las Culturas las Artes y el Patrimonio, Centro de Negocios Sercotec Estación Central y HackSquad, invitan a todos los emprendedores a participar de la primera edición del concurso que seleccionará al representante chileno que irá a competir a la final mundial de la CBC en Copenhague, Dinamarca. Este evento se realizará el día 17 de abril en la Biblioteca de Santiago y contará con un jurado experto que evaluará los 15 finalistas, por medio de un pitch de una duración de 3 minutos, que cada participante deberá realizar. Además en la jornada de la tarde contará con un seminario abierto para abordar la temática de cómo avanzar en modelos de autogestión de proyectos y emprendimientos de industria creativa.

ETAPAS CONCURSO CBC CHILE.

ETAPAS	FECHA	DETALLE
INICIO DE CONVOCATORIA Y POSTULACIONES	Jueves 14 de marzo	Página web: www.cbcchile.cl
CONSULTAS	Del 18 de marzo al 29 de marzo	Correo electrónico: contacto@cbcchile.cl
CIERRE DE LAS POSTULACIONES	Martes 03 de abril, hasta las 23:59 hrs.	Plataforma web: https://platform.younoodle.com/competition/creative_business_cup_chile
PUBLICACIÓN SELECCIONADOS	Miércoles 10 de abril	Página web: www.cbcchile.cl
CREATIVE BUSINESS CUP CHILE	Miércoles 17 de abril, 10:00 hrs.	Biblioteca Municipal de Santiago
CREATIVE BUSINESS CUP	Mayo	La final será en Dinamarca

Cualquier modificación a las fechas señaladas en el cuadro, será debidamente anunciada a los postulantes a través de la página web: www.cbcchile.cl



1. QUIENES PUEDEN POSTULAR

Empresas y emprendedores que tengan foco en alguna de estas seis categorías:

1. Innovación Alimentaria

Una idea sorprendentemente innovadora hará de nuestro mundo un mejor lugar para comer.

2. Salud

Salud y bienestar desde conceptos creativos relacionados con las industrias médicas hasta la vida activa. Todos los conceptos relacionados con el cuerpo y la mente activos.

3. SmartCities

Conceptos y estructuras físicas que definen el entorno de la vida cotidiana de las personas desde la planificación de la ciudad. Desde la vivienda, hasta los materiales, e incluso eventos y lugares que hacen que los lugares cobren vida.

4. Jugar y aprender

Niños y adultos que tienen una conexión lúdica con el mundo. Desde juegos y juguetes, hasta interacciones alegres en entornos de trabajo u ocio.

5. Estilo de vida

Fenómenos culturales con estilo, moda, estética y comunidad. Las relaciones entre los consumidores, en nichos o conceptos de mercado masivo.

6. TIC Creativos

Nuevos softwares, interfaces de usuario y servicios relacionados con las TIC y entretenimiento. Como juegos, redes sociales y conceptos de arte y tecnología.

Los participantes pueden ser empresarios que utilizan habilidades creativas en la producción de un producto /servicios de industrias creativas; y/o emprendedores que utilizan habilidades creativas en la desarrollo de un producto /servicios para-en colaboración con otras industrias.

2. PROCESO DE LA POSTULACIÓN

El proceso se encontrará habilitado entre el 14 de marzo 2019 hasta la medianoche del 03 de abril del mismo año.

Los postulantes deberán realizar su inscripción y completar el formulario de inscripción (ver **ANEXO 1**) en la plataforma https://platform.younoodle.com/competition/creative_business_cup_chile

Si bien el formulario de postulación se encuentra en inglés, las respuestas dadas pueden ser en español. En el ANEXO 1 podrán ver las preguntas del formulario traducidas al español para su mejor comprensión.



3. REQUISITOS DE POSTULACIÓN

El concurso, está dirigido en forma exclusiva a emprendedores y microempresarios de la industria creativa de Chile, quienes sólo podrán postular con un proyecto único, que abarque alguno de los focos definidos en el punto 1: Innovación Alimentaria, Salud, SmartCities, Jugar y Aprender, Estilo de vida y TIC Creativos. Quienes postulan deberán cumplir como mínimo con los siguientes requisitos:

- a. Ser mayor de 18 años.
- b. Poseer cédula de identidad vigente.
- c. No tener litigios ni tampoco deudas pendientes con SERCOTEC, CORFO Y ninguna de las instituciones organizadoras.
- d. Presentar postulación y documentación exigida en la modalidad definida en estas bases.
- e. Tener dominio del idioma inglés, ya que el pitch en Dinamarca deberá ser en este idioma.

4. OTROS REQUISITOS

- a. El activo principal debe basarse en Competencias Creativas.
- b. La puesta en marcha debe ser comercial.
- c. La cantidad de capital externo invertido en la empresa no puede exceder los 500.000USD y el empresario debe poseer los derechos sobre la idea con la que él o ella participa en la competencia.

5. DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA LA POSTULACIÓN

- a. Formulario de postulación vía web en https://platform.younoodle.com/competition/creative_business_cup_chile
- b. Fotocopia de la cédula de identidad vigente por ambos lados.

6. CIERRE DE POSTULACIÓN.

El plazo máximo para la entrega del formulario único de postulación y la documentación obligatoria vía página web vence el día 03 de abril de 2019 hasta las 23:59 hrs., en el portal de postulación

Las postulaciones que se presenten fuera del día y horario establecido, quedarán automáticamente en estado de inadmisibles.

7. ETAPA DE PRESELECCIÓN.

En la Etapa de preselección se evaluará la admisibilidad de todas las propuestas enviadas a través del formulario único de postulación dentro del plazo. Quienes no hayan enviado dentro del plazo establecido quedarán automáticamente inadmisibles.

Serán admisibles todas las postulaciones que cumplan los siguientes requisitos:

- a. Completar formulario único de postulación completo en la plataforma https://platform.younoodle.com/competition/creative_business_cup_chile
- b. Cumplir con los requisitos de admisibilidad de estas bases.

Una vez revisados todos los proyectos se publicará listado de todos los proyectos que pasarán a la etapa de evaluación final, a través de la página web www.cbcchile.cl.



8. EVALUACIÓN FINAL Y SELECCIÓN

Para la etapa de evaluación se creará una comisión evaluadora compuesta por profesionales del área de negocios, emprendimiento e industria creativa.

Para la evaluación de los proyectos admisibles se evaluarán las siguientes variables, las cuales serán medidas asignando un puntaje del 0 a 5, donde 0 es “No cumple con el mínimo establecido” y 5 “Cumple con todas las exigencias del indicador”.

Las variables a evaluar para la selección de los proyectos son los siguientes:

Coherencia en el modelo de negocio: La propuesta es explicada en forma clara, precisa y concisa. Es fácil de identificar el Problema, Solución y Cliente que atiende o atenderá su negocio.
--

Innovación en el proyecto de negocio: Nivel de la propuesta de valor. Se valora con mayor nota si la propuesta sugiere algo diferente en la solución, producto o servicio, o en los procesos del negocio.
--

Nivel de desarrollo: Se identifica el nivel de avance del proyecto en cuestión, valorando los avances en cuanto a investigación de mercado, conocimiento de la industria y prototipo o piloto de lo que se quiere realizar con el proyecto.
--

Valor agregado: La propuesta incorpora un valor agregado para el desarrollo de la sociedad.
--

9. CRITERIO DE EVALUACION

Los ganadores serán los que:

-Muestran un alto nivel de creatividad.

- Innovan en términos del producto o servicio, relaciones sociales, acercamiento al cliente, mercados u otras áreas.
- Cambian la cadena de valor de las industrias creativas o usan competencias creativas para cambiar las cadenas de valor de otras industrias.
- Se basan en sus capacidades creativas como claves para el éxito de su negocio.
- Involucran a los consumidores u otros en el proceso creativo.

-Presenten un concepto con alto potencial.

- Son o pueden ser una buena inversión.
- Son escalables.
- Muestran propuestas de valor únicas y difíciles de copiar.
- Generan nuevas necesidades y mercados.
- Presentan una fuerte mirada de una situación de mercado.
- Demuestran la presencia de gestión estratégica o financiera en el equipo combinando competencias creativas y de negocios.
- Presentan un buen entendimiento de riesgos y posibilidades.
- Atacan puntos relevantes que involucran propiedad intelectual.

Una vez realizada la evaluación de todas las propuestas admisibles, se ponderará el puntaje final, lo cual generará un listado de prelación ordenando de mayor a menor puntaje.

Posterior a la evaluación, los resultados estarán disponibles en la página web www.cbcchile.cl



10. PREMIACIÓN

Se seleccionará 1 ganador, al cual se le financia el viaje y la estadía, para que participe de la final mundial de Industria Creativa, que se realizará en Copenhague, Dinamarca.

11. MENTORÍA

El ganador, deberá participar de un proceso de mentoría consistente en técnicas de Coaching.



ANEXO 1 FORMULARIO DE POSTULACIÓN

Nombre de la empresa

1. Los básicos de la compañía

- País
- Dirección de compañía
- Código Postal
- Ciudad
- Rut de la empresa
- Nombre de dueño o representante
- Correo de dueño o representante
- Educación
- Trabajo
- Teléfono de la compañía
- Danos un *elevator pitch* en 7 palabras
- Describe tu negocio en 350 palabras
- ¿Qué tipo de producto estás construyendo?
- Número de empleados
- Año de inicio
- Imagen del producto, servicio o esencia de la empresa
- ¿Tienes un sitio web de tu empresa? Por favor comparte la dirección si es que tienes uno
- ¿En qué tipo de industria, campo o tecnología está inmersa tu empresa?
- ¿Qué hitos has alcanzado hasta la fecha?

2. El Negocio

- ¿Qué hace que el negocio sea único? (100 palabras):
(Punto de venta único, emociones, tecnología, grupo objetivo, personas, calidad, diseño, enfoque de mercado, sinergias)

3. El mercado

- ¿Quiénes son sus clientes y cuáles son las necesidades que aborda? (Segmentos, grupos destinatarios, sectores, identidad, valores..)
- ¿Cómo llegas a tus clientes? (Canales de venta, participación del cliente, test de mercado)
- ¿Cómo mantienes y desarrollas tu relación con clientes importantes?

4. Estado competitivo

- ¿Cuál es la situación actual en el mercado al que se dirige? (Competidores, cadenas de valor, conductores, riesgos, nichos)
- ¿Cuáles son sus ventajas competitivas? (Distribuciones de canales, bajos costos, alta calidad)
- ¿A dónde ve que va el mercado en el futuro y cómo cambiará la competencia? (Comportamiento del cliente, tecnologías, nueva competencia)

5. Dirigiendo el negocio

- ¿Cuáles son las actividades clave que generan ingresos? (Enfoque, tiempo, redes, ventas, desarrollo)
- ¿Cuáles son sus ingresos y de qué actividades y clientes?, ¿Es rentable la empresa?

6. Recursos y Costos

- Número de empleados (Número de empleados, Dirección, organización, estructura, habilidades clave, asesores)
- ¿Cuáles son sus recursos clave? (Hardware, software, diseños, redes, marca, socios clave)



- ¿Qué pasos se toman para proteger los derechos de propiedad intelectual y los derechos? (Derechos de autor, derechos de diseño, patentes)
- Describa sus costos (Costos de desarrollo, gastos de funcionamiento, fabricación, mano de obra, marketing)

7. El futuro de la empresa

- Sueños y ambiciones de la empresa (Revolución, dominio mundial, escalabilidad, estrategia de salida)
- ¿Cuáles son tus siguientes pasos? (Corto plazo, largo plazo, inversiones, nuevos mercados)
- ¿Qué necesitas para tener éxito? (Capital, habilidades, redes, tecnologías, socios, conocimiento)

8. Buscando inversores

- ¿Está buscando inversores (sí / no)?
- En caso afirmativo, ¿cuál es su experiencia con los inversores hasta ahora?
- En caso afirmativo, ¿en qué etapa se encuentra actualmente el negocio en relación con las inversiones?
 - Pre – semilla
 - Semilla
 - Fundación
 - Desarrollo
 - Crecimiento
- ¿Qué cantidades de inversiones desea atraer y para qué objetivos?
- ¿Cuáles son las características de los inversores que busca? (Habilidades, redes, marco de tiempo)
- ¿Qué estás listo para dar a los inversores a cambio? (Participación minoritaria, mayoría, influencia)

- **Pre-semilla**

Actividades: Innovación, investigación y desarrollo de conceptos, experimentos.

Hitos: Ha nacido una idea y una visión. Producto y equipo no desarrollados completamente. No hay venta todavía.

- **Semilla**

Actividades: creación de prototipos, desarrollo de productos, pruebas, prueba de concepto, prueba de mercado.

Hitos: Se desarrolla modelo de negocio. No hay venta / venta anticipada. Todavía no es rentable. El equipo se está estableciendo / el equipo está listo para irse.

- **Fundación**

Actividades: Producción, comercialización, venta y distribución.

Hitos: Ventas iniciadas. Ingresos conseguidos. Marginalmente rentable

- **Desarrollo**

Actividades: Entrar en nuevos mercados. Escalado del modelo de negocio.

Hitos: Flujo de caja positivo. El beneficio se reinvierte.

- **Crecimiento**

Actividades: Expansión de la empresa. Internacionalización.

Hitos: Récord de ventas comprobado. Potencial de crecimiento comprobado. Posible lanzamiento del mercado de valores.