



Habilidades sociales y de aprendizaje a desarrollar

- ✓ Comprender y respetar reglas
- ✓ Resolución de problemas y trabajo en equipo
- ✓ Hablar en público
- ✓ Escritura técnica y ciencias computacionales

Características del equipo

Debe estar formado por 5 miembros y un coach mayor de 18 años. Cada miembro del equipo debe tener asignado un rol dentro del contexto del negocio. Previo a la competencia, el equipo debe acordar qué rol va a desempeñar cada miembro.

Chief Executive Officer “CEO”: Rol de máximo rango, responsable de tomar decisiones ejecutivas.

Chief Operations Officer “COO”: Segundo rol en orden de rango, es responsable de las operaciones diarias y de la planificación de actividades, por ejemplo la presentación.

Chief Financial Officer “CFO”: Responsable de las finanzas, como el presupuesto para los materiales y calcular las ganancias.

Chief Product Officer “CPO”: Responsable de las actividades y decisiones directamente relacionadas al producto, por ejemplo elegir materiales y supervisar la creación del prototipo.

Chief Marketing Officer “CMO”: Responsable de las actividades de marketing, incluidas el diseño de la marca corporativa y la publicidad.

Materiales permitidos

- 1 K’Nex kit
- 1 rollo de cinta adhesiva (de cualquier color)
- 10 ligas (de cualquier tamaño)
- Papel de construcción
- \$25 en otros materiales requeridos (se deben mostrar los recibos de compra)

Resumen del reto

El equipo va a elegir uno de los planteamientos de problema y crear un prototipo de producto, usando únicamente los materiales autorizados. El producto diseñado deberá resolver el problema para los consumidores. Cada equipo deberá redactar el *business plan* usando las preguntas proporcionadas para justificar su propuesta de producto. Durante la competencia, los equipos van a presentar su prototipo y *business plan* a los jueces. Los documentos de *business*

plan van a ser calificados por los jueces y los productos van a ser votados por los asistentes al torneo. El equipo con el puntaje más alto en el *business plan* será acreedor del “*Best in Biz*”. Por otra parte, el equipo cuyo producto reciba más votos será ganador del “*Pioneering Prototype*”.

Reglas

- ✓ Cada equipo deberá acudir al torneo con su prototipo terminado y funcionando.
- ✓ Los equipos únicamente podrán usar los materiales autorizados, mismos que se comunican en este documento.
- ✓ Cada equipo deberá presentar los recibos de compra de los materiales adicionales que hayan comprado.
- ✓ Cada equipo tendrá permitido una presentación del prototipo y del *business plan* a los jueces, dicha presentación será programada por los jueces.
- ✓ Cada equipo dejará expuesto su prototipo para que los asistentes al torneo voten.
- ✓ Habrá dos premios: *Best in Biz Award* y *Pioneering Prototype Award*.
 - *Best in Biz Award*: será otorgado al equipo con el puntaje más alto asignado por los jueces.
 - *Pioneering Prototype Award*: será otorgado al equipo con más votos por parte de los asistentes al torneo.
- ✓ Las decisiones de los jueces son finales e indiscutibles.

Planteamientos de problema

1. **Climate Action:** crea un producto que reduzca tu huella ambiental.
2. **Zero Hunger:** crea un producto que apoye la disminución de la hambruna mundial.
3. **Life Hack:** crea un producto que pueda solucionar un problema de la vida diaria.
4. **Education:** crea un producto que mejore la educación y el proceso de aprendizaje.
5. **Social Good:** crea un producto que apoye el bienestar de las personas y la felicidad de los otros.

Business Plan

Las siguientes preguntas/indicaciones deben ser resueltas y presentadas en un documento impreso. Se deben incluir los nombres de los participantes y sus roles, así como el planteamiento de problema elegido.

CEO

1. ¿Describir la idea del producto.
2. ¿Cómo resuelve este producto el problema planteado?
3. ¿Cómo llegaron a esta idea?
4. ¿Es un producto que si se podría manufacturar?

COO

1. ¿En dónde se podría manufacturar el producto?
2. ¿Necesitarían de un inversionista?
3. ¿En caso de que sí, cómo reportarían el progreso del negocio al inversionista?
4. ¿Cómo manejarías a las personas y horarios en tu negocio?

CFO

1. ¿Cuánto costaría crear una unidad del producto?
2. ¿Por cuánto podrías vender una unidad del producto? ¿Cómo establecieron ese precio?
3. ¿Qué cantidad ganarías de vender el producto?
4. ¿Qué información necesitarías para tomar estas decisiones?

CPO

1. ¿Qué materiales y qué equipo necesitarías para manufacturar el producto?
2. ¿Cómo sería el proceso de manufactura del producto?
3. ¿Qué estándares tendrías para tu producto?
4. ¿Cuál sería el diferenciador de tu producto en comparación a otros similares en el mercado?

CMO

1. ¿Cuál es el nombre de la empresa? ¿Cuál es el nombre del producto?
2. ¿Cuál sería el perfil del cliente al cual se apuntaría tu producto? ¿Porqué?
3. ¿Dónde se podría vender el producto?

4. ¿Cómo anunciarías el producto a los consumidores?

Requisitos del prototipo

- ✓ El prototipo debe estar constituido por los materiales autorizados.
- ✓ Se deben entregar los recibos de compra de materiales adicionales a los jueces.
- ✓ El prototipo debe ser funcional.

Requisitos de la presentación

- ✓ Cada miembro del equipo debe presentar su parte del business plan.
- ✓ El coach no está autorizado para apoyar al equipo durante la presentación.
- ✓ El prototipo debe estar completo y debe ser funcional antes de la presentación.
- ✓ Se debe lograr hacer una demostración de la funcionalidad del prototipo.

Calificación

Best in Biz Award (calificado por los jueces)

- ✓ Rúbrica adjunta.
- ✓ Se va a restar un punto del puntaje total por cada dólar gastado que exceda los \$25
- ✓ Se van a restar 20 puntos del puntaje total si no se presenta el recibo de compra de los materiales adicionales.

Pioneering Prototype Award (votado por los asistentes al torneo)

✓ El equipo con mayor cantidad de votos será el ganador del “Premio al mejor prototipo”

Glosario del términos

Equipo: Colección de utensilios, instrumentos y aparatos especiales adquiridos por una empresa y que se pueden usar en repetidas ocasiones.

Inversionista: Una persona que entrega dinero a una empresa con la expectativa de tener un retorno financiero en un tiempo determinado.

Materiales: Los materiales que una empresa adquiere para elaborar su producto.

Producto: Un bien o producto creado a partir de un proceso, el cual cubre la necesidad o deseo de un cliente. El bien o producto que se vende por parte de una empresa.

Ganancia: Utilidad que resulta cuando en un negocio el ingreso es mayor al egreso (cantidad invertida).

Prototipo: Ejemplar original o primer molde en que se fabrica una figura u otra cosa.

Cliente deseado: Un grupo específico de consumidores, quienes es más probable adquieran el producto de cierta empresa.

Nombre de la empresa:

| Preguntas | Puntaje |
|--|------------|
| Descripción de la ideal del producto. | _____ / 4 |
| ¿Cómo resuelve este producto el problema planteado? | _____ / 4 |
| ¿Cómo llegaron a esta idea? | _____ / 4 |
| ¿Es un producto que si se podría manufacturar? | _____ / 4 |
| Presentación- confianza, claridad, lenguaje conciso y proyección de voz | _____ / 4 |
| CEO Puntaje Total | _____ / 20 |
| ¿En dónde se podría manufacturar el producto? | _____ / 4 |
| ¿Necesitarían de un inversionista? | _____ / 4 |
| ¿En caso de que sí, cómo reportarían el progreso del negocio al inversionista? | _____ / 4 |
| ¿Cómo manejarías a las personas y horarios en tu negocio? | _____ / 4 |
| Presentación- confianza, claridad, lenguaje conciso y proyección de voz | _____ / 4 |
| COO Puntaje Total | _____ / 20 |
| ¿Cuánto costaría crear una unidad del producto usando los materiales finales? | _____ / 4 |
| ¿Por cuánto podrías vender una unidad del producto? Cómo establecieron ese precio? | _____ / 4 |
| ¿Qué cantidad ganarías de vender el producto? | _____ / 4 |

| | |
|---|-----------------------|
| ¿Qué información necesitarías para decidir lo planteado anteriormente? | _____ / 4 |
| Presentación- confianza, claridad, lenguaje conciso y proyección de voz | _____ / 4 |
| CFO Puntaje Total | _____ / 20 |
| ¿Qué materiales y qué equipo necesitarías para manufacturar el producto? | _____ / 4 |
| ¿Cómo sería el proceso de manufactura del producto? | _____ / 4 |
| ¿Qué estándares tendrías para tu producto? | _____ / 4 |
| ¿Cuál sería el diferenciador de tu producto en comparación a otros similares en el mercado? | _____ / 4 |
| Presentación- confianza, claridad, lenguaje conciso y proyección de voz | _____ / 4 |
| CPO Puntaje Total | _____ / 20 |
| 1. ¿Cuál es el nombre de la empresa? ¿Cuál es el nombre del producto? | _____ / 4 |
| 2. ¿Cuál sería el perfil del cliente al cual se apuntaría tu producto? ¿Porqué? | _____ / 4 |
| 3. ¿Dónde se podría vender el producto? | _____ / 4 |
| 4. ¿Cómo anunciarías el producto a los consumidores? | _____ / 4 |
| Presentación- confianza, claridad, lenguaje conciso y proyección de voz | _____ / 4 |
| CMO Puntaje Total | _____ / 20 |
| Puntaje Total | _____ / 100 |
| Deducción de puntos | _____ |
| Puntaje Total del Business Plan | _____ |

