



## Programa para la gestión de la innovación

### Objetivo

Lograr que las empresas fortalezcan sus habilidades y capacidades internas para descubrir nuevas oportunidades que se conviertan en experimentos rápidos y baratos generando nuevos caminos y modelos para hacer crecer su negocio.

### ¿Por qué este programa es importante para usted?

1. Refinar su percepción tanto de clientes como del mercado para encontrar nuevas formas de crecer.
2. Probarse a sí mismo, a su equipo y a su negocio por medio de experimentos baratos, cuáles ideas funcionan y cuáles no.
3. Aprender a sacar mayor provecho, rendimiento y agilidad a su talento, a su equipo y a usted mismo.
4. Amplificar su red en la industria, sus posibilidades de alianza y se nutrirá de la experiencia de otros empresarios de amplia trayectoria.
5. Medir todas las acciones y decisiones que lleve a cabo dentro del programa aprendiendo a convertirlas en dinero.

## Componentes del Programa



### Diagnóstico Capacidades de Innovación

Permitirá establecer la línea base del grupo de empresas para una mejor focalización de los temas a desarrollar durante los talleres y actividades de acompañamientos. Este diagnóstico es también un input para la empresa con relación a sus capacidades actuales para crecer e innovar.



### Conversatorios

Estas actividades están orientadas a generar un intercambio dinámico entre las empresas que están recibiendo el acompañamiento y pares externos entre los cuales se incluyen empresarios internacionales como nacionales que compartirán sus experiencias.



### Cuartos de Guerra

Son instancias de recopilación de lo realizado, los hechos crudos tal cual y como ocurrieron, luego de lectura o de lecciones o aprendizaje accionable de lo realizado en terreno.



### Talleres y trabajo de campo

A través de los talleres los participantes incorporarán las habilidades necesarias para la transformación logrando que sus esfuerzos y dinámica de trabajo pongan al cliente en el centro de todo.



### Sounding Board

El trabajo en terreno tiene que ver con implementar en forma práctica en la empresa y con clientes las hipótesis que se han elaborado en los talleres, así como el realizar los experimentos, validar en forma práctica suposiciones de toda clase y ver cuáles efectos tienen..

Un panel de expertos realizará una retroalimentación acerca del producto, servicio y /o modelo de negocio sobre el cual han trabajado las empresas en los anteriores dos módulos. Los Sounding Boards estarán compuestos por un panel de especialistas entre los cuales destacan expertos y empresarios de trayectoria reconocida.

# Despliegue de la propuesta

## Módulo 1: ADN para innovar

### Diagnóstico:

Assesment de capacidades de innovación por empresa

### Conversatorio I:

"Cómo enfrentar grandes obstáculos y no morir en el intento"

### Talle 1:

Movilización de equipos.

### Trabajo en terreno:

Búsqueda de tendencias

## Módulo 2: Creando valor para crecer

### Taller 2:

Descubrimiento de clientes y necesidades.

### Trabajo en terreno:

Clientes y necesidades.

### Conversatorio 3:

"Empresas clientecéntricas".

### Cuarto de guerra:

Clientes y Necesidades.

### Taller 3:

Descubrimiento Propuesta de Valor y Experimentos.

### Trabajo en terreno:

Descubrimiento Propuesta de Valor y Experimentos.

### Conversatorio 3:

"Empresas clientecéntricas".

### Cuarto de guerra:

Clientes y Necesidades.

## Módulo 3: Modelo de negocios para crecer

### Taller 4:

"Validación Modelos de Negocios".

### Sounding Board:

(evaluación intermedia con pares).

### Trabajo en terreno:

Validación de Modelos de Negocios..

### Cuarto de guerra:

Validación Modelos de Negocios..

### Sounding Board:

(evaluación final).

## Duración del programa

Los conversatorios son 1 vez al mes y duran 2 horas

Los talleres son de 16 horas cada uno distribuidos en 2 veces por semana (martes y jueves) durante 2 semanas a ser:

Taller 1: 20, 22, 27 y 29 de Noviembre 2018

Taller 2: 5, 7, 12 y 14 de febrero 2019

Taller 3: 12, 14, 19 y 21 de marzo 2019

Taller 4: 7, 9, 14 y 16 de mayo 2019

Los Cuartos de Guerra son de 4 horas a ser:

7 de marzo

23 de abril

18 de junio

El resto de las actividades son por empresa ya sea en trabajo en terreno o en sesiones puntuales con el equipo consultor.

## Financiamiento

	Sin beca	Con beca del 80%
Módulos	Inversión (por empresa)	Inversión (por empresa)
Módulo I	¢1.471.972,78	¢294.394,56
Módulo II	¢2.078.065,32	¢415.613,06
Módulo III	¢1.306.468,15	¢261.293,63
<b>TOTAL</b>	<b>¢4.856.506,25</b>	<b>¢971.301,25</b>

\* Incluye a 2 personas por empresa con un máximo de 20 empresas..

## Requisitos de financiamiento

Contar con la condición de PYME ante el Sistema de Información Empresarial (SIEC) del MEIC (aproximadamente 1 semana).

Formulario de registro debidamente completado.

Comprobante de estar al día con obligaciones obrero-patronales (CCSS).

Estar al día con sus obligaciones tributarias.

Declaración del impuesto sobre la renta del último periodo fiscal.

Estados financieros del último periodo fiscal.

Estar al día con sus obligaciones en FODESAF.

Copia de cédula de representante legal.

Certificación de personería jurídica de la empresa

## Capacitadores

### **Gabriel Hidalgo Fuenzalida:**

Ingeniero Civil Industrial en la Universidad de Chile con formación ejecutiva en Finanzas, Business Law, Comportamiento del Consumidor y Coaching en Universidades de Barcelona y Adolfo Ibañez en Chile. Inició su carrera profesional como empresario de las tecnologías de información como fundador de una empresa pionera de la Internet en Chile.

Cuenta con más de 15 de trabajar en temas emprendimiento e innovación desde la creación de incubadoras hasta el desarrollo de sistemas de innovación de emprendimiento corporativo en grandes empresas.

Actualmente también desempeña el cargo de Director en P3 Ventures, empresa líder en América Latina en programas de Innovación y Lean Startup.

Ha escrito publicaciones sobre ecosistema de innovación y emprendimiento para organismos como BID, CAF, SELA y ha apoyado como mentor, director o consejero en entidades tanto en su país de origen Chile, como en Costa Rica, Perú, Uruguay, El Salvador y Colombia entre otros.

Entre las compañías que ha asesorado pueden mencionarse compañías regionales o globales como FIFCO, BAC, TELEFONICA, BELCORP e INTEL. También organizaciones o dependencias de BID, WB, CAF, AID, UE, GIZ.

Actualmente a través de P3 Ventures lidera proyectos de transformación dual en organizaciones como INS, principal Compañía de Seguros de Centro América.

### **Cynthia Robert Barrantes:**

Máster en Administración de Empresas con énfasis en Mercadeo de la Universidad de Costa Rica. Certificada como coach ontológico por Newfield Network y con un Diplomado en Liderazgo y Coaching de la Universidad Adolfo Ibañez.

Cuenta con más de 17 años de trabajar con pequeñas y medianas empresas a nivel latinoamericano y es experta en el desarrollo metodológico de programas de formación. Trabajó como Gerente General y Gerente Internacional de Servicios de Desarrollo Empresarial para FUNDES, es consultora asociada a P3 Ventures desde el 2010, profesora de FUNDATEC y del Tecnológico de Costa Rica.

Algunos de los proyectos en los que se ha desempeñado como consultora en el diseño de herramientas y en la ejecución son los siguientes:

Construcción del Sistema de Innovación bajo la Metodología Lean Startup para el INS.

Liderazgo adaptativo basado en lean startup para SabMiller

Capacidades de Lean Startup en personal saliente de INTEL

Programas de emprendimiento corporativo implementados en FIFCO y BAC Centro América.

Proyecto de la Cámara de Comercio de Barranquilla "Fortalecimiento de Competencias para el desarrollo de empresas: Plan de Salto Competitivo

Actualmente a través de P3 Ventures lidera proyectos de transformación dual en organizaciones como INS, principal Compañía de Seguros de Centro América.

## **Marcelo Barrón:**

Ingeniero Agrícola en la Universidad Mayor, Santiago de Chile, egresado del Master de Ecoauditoría y Planificación Empresarial del Medio Ambiente en el Instituto de Investigaciones Ecológicas de la Universidad Rey Juan Carlos en Málaga. Formación ejecutiva en: Change of Customer Behavior (Prof. Dan Ariely, Duke University, 2018), Game Thinking (Prof. Kevin Werbach, Wharton University, 2018), Strategic Management for Innovation (Prof. Robert Austin, Copenhage Business School, 2017) y Competitive Strategy (Prof. Tobias Kretschmer, Ludwig Maximilians Universität de Munich, 2016).

Trabajó los últimos 15 años de su carrera en el diseño implementación y gerenciamiento de programas y proyectos relacionados al desarrollo productivo, competitividad, gestión tecnológica, emprendimiento e innovación, desde los ámbitos público, privado y de cooperación internacional.

Desde noviembre de 2016 representa a la firma P3 Ventures SA en el Perú, ejerciendo la función de Country Manager, desde donde impulsa la ejecución de proyectos bajo las metodologías Lean Startup y Customer Development.

En abril de 2014 fundó la empresa, Business Solutions (BSOL SAC) la cual cuenta con oficinas en Chile, Perú y Bolivia . Fue gerente general de Fundación Perú, formó parte del equipo técnico de la División de Competitividad, Tecnología e Innovación del BID, lideró el equipo técnico del PNUD Art, y fue Director General Ejecutivo de la Unidad de Productividad y Competitividad del Ministerio de Economía de Bolivia.