

**"Si no te enfrentas a los desafíos no podrás crecer. Si no asumes riesgos no podrás mejorar
Si no afrontas tus miedos no descubrirás tu verdadero y enorme potencial."**

Anónimo



¡ Bienvenidos !

Iniciamos en un momento

“Intraemprendimiento para la Continuidad del Negocio”

**Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica
Dirección General Adjunta de Promoción Institucional**



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



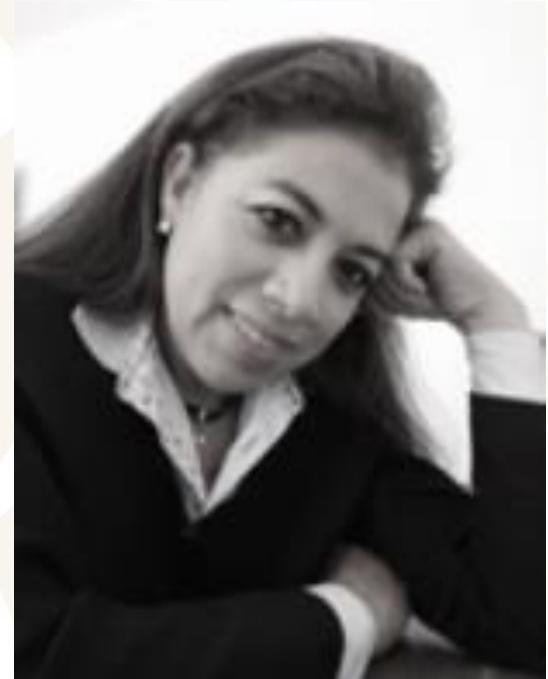
Dinámica de la sesión digital

1. Usemos el chat para interactuar de manera positiva y puntual.
2. La atención a sus preguntas será únicamente a través del módulo preguntas y respuestas – **Q&A** –
3. El facilitador dará lectura a los comentarios y preguntas y guiará las dinámicas entre los participantes.
4. Agradecemos contestar nuestra encuesta de satisfacción.
5. En el chat y por correo electrónico se dará a conocer la liga para descargar los materiales de las sesiones.



¡Iniciemos!

Ponente



Mayra Mora Trujillo



nacional financiera



Es Licenciada en Administración de Empresas en Planeación y Promoción con especialidad en mercadotecnia. Cuenta con una maestría en Resolución de Conflictos y está certificada en la metodología LEGO® SERIOUS PLAY® desde 2012., así como, en Gamificación, Creative Problem Solving, Design Thinking, Indagación Apreciativa y Develop Cards.

Es Consejera Independiente por el Instituto Mexicano de Mejores Prácticas Corporativas y como consultora, cuenta con una experiencia de más de 20 años., desde 2020, se integró al equipo de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica de Nacional Financiera, con el objetivo de diseñar contenidos orientados a profesionalizar a las empresas en Gobierno Corporativo, Innovación y Empresas Familiares, además de impartir capacitación de más de 40 cursos que forman parte de la oferta institucional.

“Los intraemprendedores son soñadores que hacen realidad sus sueños, dentro de una empresa”.



Gifford Pinchot, quien acuñó el concepto intrapreneurship en 1985

OBJETIVO



Que el participante identifique el intra-emprendimiento como una opción para desarrollar nuevas líneas de acción para la continuidad de su negocio.

TEMARIO



I. Intraemprendimiento

- 1) Emprendimiento vs Intraemprendimiento
- 2) El ciclo de vida de la organización
- 3) Intraemprendimiento y continuidad del negocio

II. Las 5 palancas para el intraemprendimiento:

- 1) Innovación como estrategia
- 2) Establecimiento del ecosistema: Seguridad Psicológica y equipos de innovación.
- 3) Captación y validación de ideas y oportunidades: Innovar desde el problema
- 4) Puesta en marcha y ejecución: Prototipar, iterar y validar.
- 5) Cuadro de mando de la innovación: Monetizar.

PREGUNTA

- ¿Qué pasa cuando una persona tiene una buena idea e intenta llevarla a cabo desde dentro de la organización?
 - a) Existen canales, espacios y procesos eficientes a seguir y están disponibles **a todos los niveles** de la empresa.
 - b) Existen canales, espacios y procesos eficientes, pero sólo están **disponibles a la alta gerencia**.
 - c) Existen canales y procesos pero son lentos e ineficientes.
 - d) Si el jefe directo aprueba la idea, se puede hacer algo, pero esto casi nunca pasa.
 - e) Es mejor guardarse las ideas que desperdiciarlas dentro de la organización.



I. INTRAEMPRENDIMIENTO



- 1) Emprendimiento vs Intraemprendimiento**
- 2) El ciclo de vida de la organización**
- 3) Intraemprendimiento y continuidad del negocio**

¿Qué es el Intraemprendimiento?



“El intraemprendimiento es el acto de llevar adelante una actividad emprendedora al interior de una organización existente, con el fin de fomentar el empleo y la competitividad”

Implementar el intraemprendimiento en una compañía lleva a la innovación en la estrategia del producto o servicio, el lanzamiento de una nueva unidad de negocio o gama de productos, el desarrollo de nuevos productos, servicios o nuevas características de estos.



1) EMPRENDIMIENTO E INTRAEMPRENDIMIENTO

EMPRENDIMIENTO



- ❖ Se conoce como un emprendimiento a una nueva empresa o proyecto que inicia una persona o grupo de personas
- ❖ El emprendedor parte de cero. Aporta sus bienes, en ocasiones los de su familia y se endeuda para poder dar viabilidad a una idea con la que desarrollar un negocio.
- ❖ El emprendedor es un agente transformador de la realidad.



INTRAEMPRENDIMIENTO



- ❖ Emprendimiento que se realiza dentro de la empresa y que es generador de cambio. Está asociado con la innovación y su objetivo es romper el status quo de la organización de tal forma que impulse el crecimiento.
- ❖ Un intraemprendedor emprende dentro de la empresa. Cuenta con los medios, habilitados por la propia empresa, con lo que desarrollar su idea o proyecto. Son considerados como catalizadores del cambio dentro de la empresa, uniendo ideas con procesos dentro de la misma.
- ❖ El intraemprendedor es transformador de la realidad de la empresa para la que trabaja

2) EL CICLO DE VIDA DE LA ORGANIZACIÓN

“La plenitud organizacional se consigue cuando las empresas logran un justo equilibrio entre la flexibilidad creativa y el control de sus procesos internos; un balance entre las fuerzas centrífuga y centípetra” (Adizes 2008)



¿Cuál es el mejor momento para iniciar el intraemprendimiento?

- a) Noviazgo o nacimiento
- b) Infancia
- c) Adolescencia o juventud
- d) Madurez
- e) Declive



ETAPAS DEL CICLO DE VIDA DE ORGANIZACIONES



3) EMPRENDER Y CONTINUIDAD DE NEGOCIO

Adoptar el emprendimiento en una organización es una forma de liberar la innovación.

Permite explorar y desarrollar nuevos negocios sin descuidar el "core business" de la empresa.

Funciona como una herramienta para medir el pulso del mercado, vislumbrar cambios y tendencias e integrarlos paulatinamente al producto o servicio que se ofrece.

En el contexto de una empresa familiar, representa una coyuntura ideal para escuchar ideas e inquietudes o sugerencias de la siguiente generación y tomarlas realmente en cuenta en los planes de la empresa



3) EMPRENDER Y CONTINUIDAD DE NEGOCIO

Se convierte en una fuente de aprendizaje práctico que beneficia a toda la empresa pero sobre todo a quienes ejecutan o se involucran en el proyecto.

Permite hacer alianzas y crear redes de contactos profesionales para fortalecer futuros proyectos.

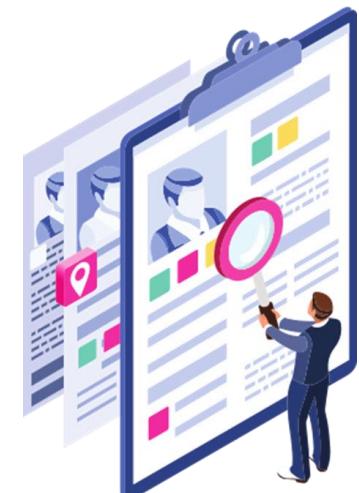
Aunque no debe ser el principal objetivo, el emprendimiento también puede utilizarse para evaluar o poner a prueba las capacidades de aquellos elementos que muestran potencial directivo.

Existen diferentes enfoques de intraemprendimiento:

Lanzar una nueva unidad de negocio, filial o startup que opere de manera independiente, pero dentro del paraguas del grupo empresarial.

Comprar una startup o negocio emergente e integrarlo en el grupo empresarial, intentando no ahogar en exceso su libertad de maniobra.

Participar en un ecosistema de intraemprendimiento, en colaboración con socios comerciales, proveedores estratégicos, clientes, etc



¿Cómo hacen intraemprendimiento las organizaciones?



- *Indra Sistemas, S.A.*, más conocida como *Indra*, es una empresa multinacional española que ofrece servicios de consultoría sobre transporte, defensa, energía, telecomunicaciones, servicios financieros; así como servicios al sector público



VIDEO

https://www.youtube.com/watch?v=mw_iwUEj8uE



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo
2022 Flores
Año de Magón

PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA



Indra

CASO CEMEX

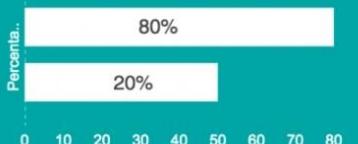
- CEMEX Ventures se centra en apoyar proyectos “disruptivos y revolucionarios” y está abierta a recibir propuestas tanto de emprendedores como de intraemprendedores.
- Cuenta con cinco intraemprendimientos que han impactado a casi un millón de clientes. El programa más conocido es Patrimonio Hoy, el cual ofrece asistencia técnica y materiales de construcción de alta calidad para que familias de bajos recursos puedan tener un hogar.
- Otras iniciativas que hacen de CEMEX un ejemplo de intraemprendimiento son Construyo Contigo, Construapoyo, Yo Construyo y Estufas Ecológicas.



Principios de innovación en Google

Política de Innovación

La política de ITO (Innovation Time Out) anima a los empleados de Google a dedicar el 80% de su tiempo a proyectos básicos, y aproximadamente el 20% a actividades de "innovación" que hablan de sus intereses personales y pasiones.



Porcentaje	Proporción
80%	Proyectos básicos
20%	Actividades de innovación

Los pasos



- #1 Enfocarse en el usuario
- #2 Fallar rápido y aprender
- #3 Compartir todo
- #4 Datos, no opiniones
- #5 Dejar perseguir sueños

Buscar ideas en todas partes



Estar abierto y receptivo a lo que ocurre a tu alrededor y saber aprovecharlo en tu propio "beneficio".

Fuente: Charla Manuel Palacios: El proceso de innovación en Google
Infografía: Kenneth Mora P.

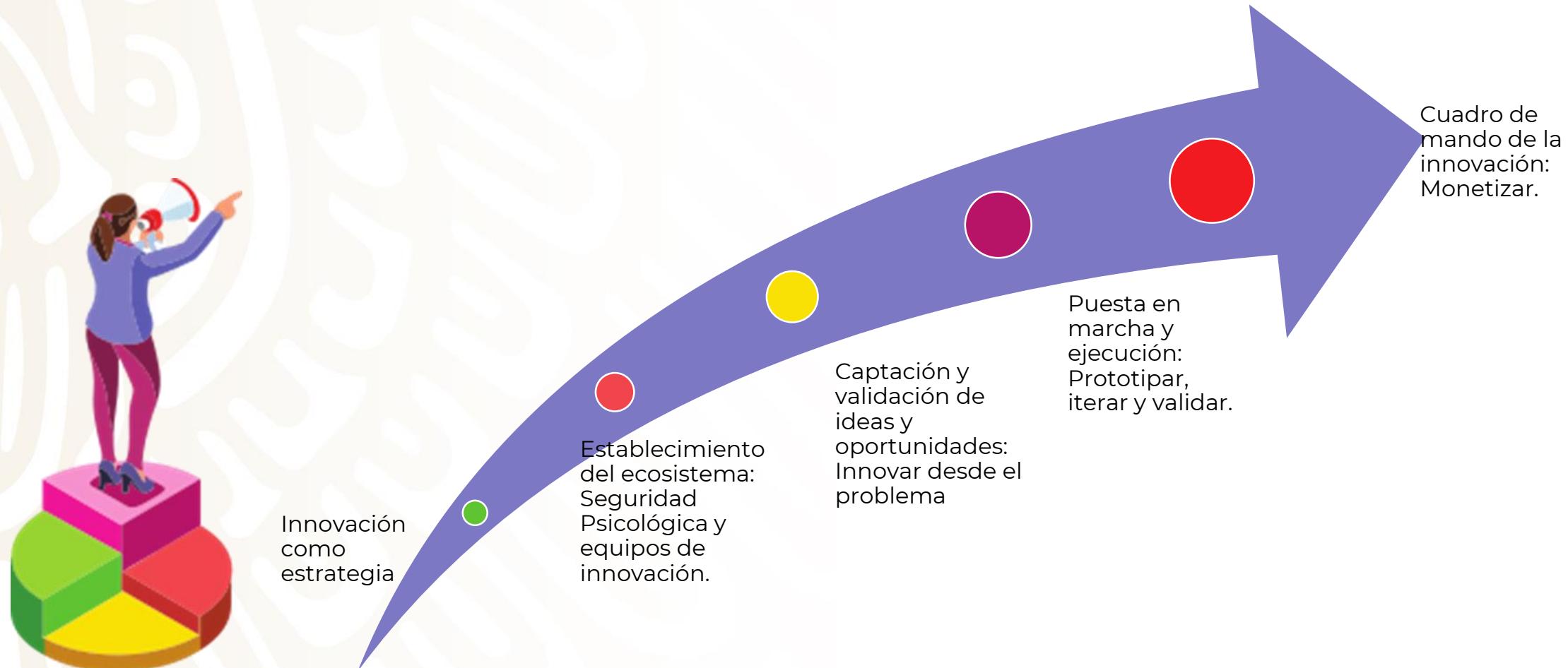


¿Estás preparado?



1. ¿Es claro hacia donde quiere mi organización apuntar para innovar?
2. ¿La cultura de la organización inspira y permiten emprender e innovar?
3. ¿Tus colaboradores ven un incentivo en proponer y llevar a cabo nuevas ideas?
4. ¿Saben mis colaboradores cuales son las herramientas para emprender a bajo riesgo y con pocos recursos?

II. LAS 5 PALANCAS DEL INTRAEMPRENDIMIENTO



1. Innovación como estrategia



- Según la definición propuesta por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en el "Manual de Frascati" (2002):
- La innovación se refiere a la conversión de una idea nueva en un producto o servicio comercializable, una función nueva o mejorada, un método de producción o distribución o incluso, en un nuevo método de prestación de un servicio social.

- La colocación exitosa en el mercado es el criterio para decir que es una "innovación".

- Las palabras "nuevo" o "mejorado" se refieren a la empresa que desarrolla o adopta la innovación (incluso si la empresa introdujo una técnica ya utilizada por otros, y puede considerarse entonces como una innovación para la empresa.





- **¿Cuál es el propósito de la innovación?**
- **¿La Cultura actual, me está llevando a donde quiero llegar?**
- **¿Cuál es la capacidad real de mi organización para innovar?**

INNOVACIÓN

- La OCDE propone cuatro abordajes:

Innovación orientada a la Misión.

¿Cómo podemos lograr X?

Innovación orientada a la mejora

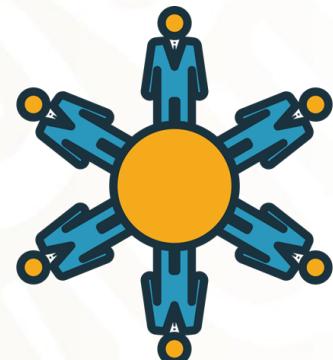
¿Cómo podríamos hacer X mejor?

Innovación adaptativa

¿Cómo podría nuestra situación evolucionada cambiar la forma en que hacemos X?

Innovación anticipatoria

¿Cómo podrían las posibilidades emergentes cambiar fundamentalmente lo que X podría o debería ser"



2) Establecimiento del ecosistema: Seguridad Psicológica y equipos de innovación.

- Los intraemprendedores están en todas las empresas. El reto es identificarlos y crear un clima dentro de la organización en el que se sientan cómodos para emprender nuevos proyectos que podrían cambiar a la empresa.



CARACTERÍSTICAS QUE DEFINEN A UN INTRAEMPRENDEDOR

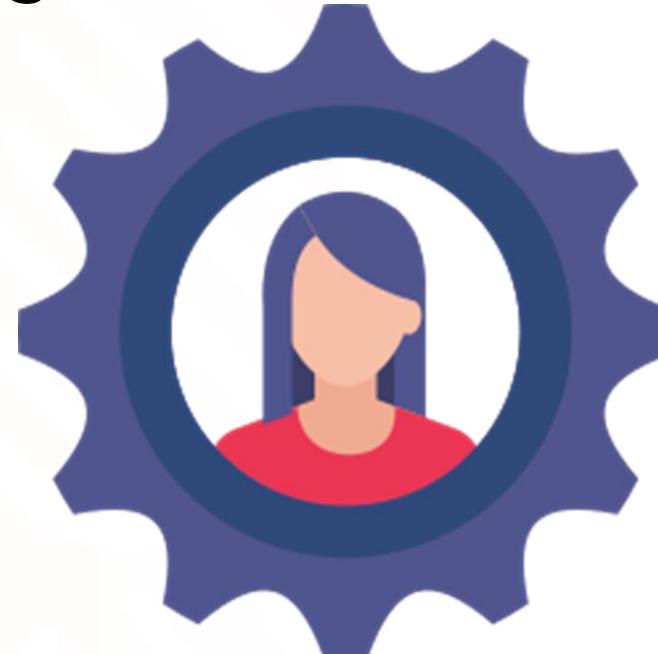
- Autosuperación
- Identificación
- Críticos constructivos
- Iniciativa
- Sed de innovación
- Curiosidad
- Independencia
- Liderazgo
- Flexibilidad
- En continuo aprendizaje
- Corren riesgos
- Proactividad
- Seguridad



Fuente: <https://www.santaluciaimpulsa.es/14-caracteristicas-que-definen-a-un-intraemprendedor/>

Estructura de una empresa intraemprendedora

- Intraemprendimiento para satisfacer las necesidades de realización de su gente.
- Intraemprendimiento para desarrollar las capacidades y talentos al interior de la organización.



- Intraemprendimiento para reconocer los niveles superiores, experiencia, habilidades, capacidades de gestión para generación de valor.



- Intraemprendimiento para recompensar a las personas de manera distinta, permitiendo la motivación basada en la meritocracia por los resultados del valor generado, directamente proporcionales al crecimiento y logro.

- Intraemprendimiento para retención, fidelización y creación del sentido de pertenencia.



- Intraemprendimiento para compartir. La posesión y el valor que se genera, además de compartir también el compromiso, el reconocimiento, los fracasos y los éxitos.



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo
2022 Flores
Año de *Magón*
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

00 00 00 00

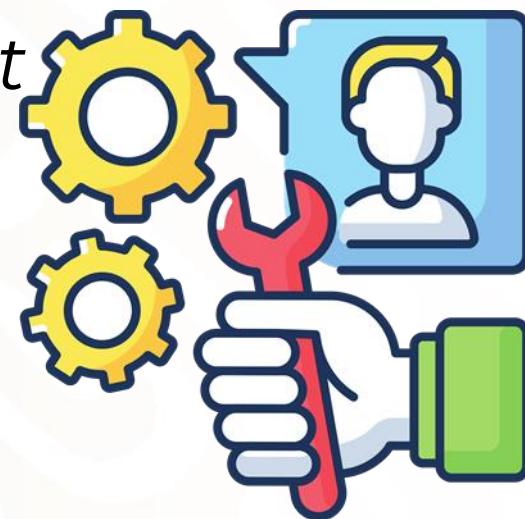
3) Captación y validación de ideas y oportunidades: Innovar desde el problema



- Entender el problema
 - ¿Para quién lo hacemos?
 - ¿Sabes a quéquieres llegar?
 - ¿Hay suficiente información?
 - ¿Es similar a otro problema?

Metodologías

- Resolución creativa de problemas (*Creative Problem Solving*)
- *Design Thinking*
- *Lean start up*
- *Design Sprint*

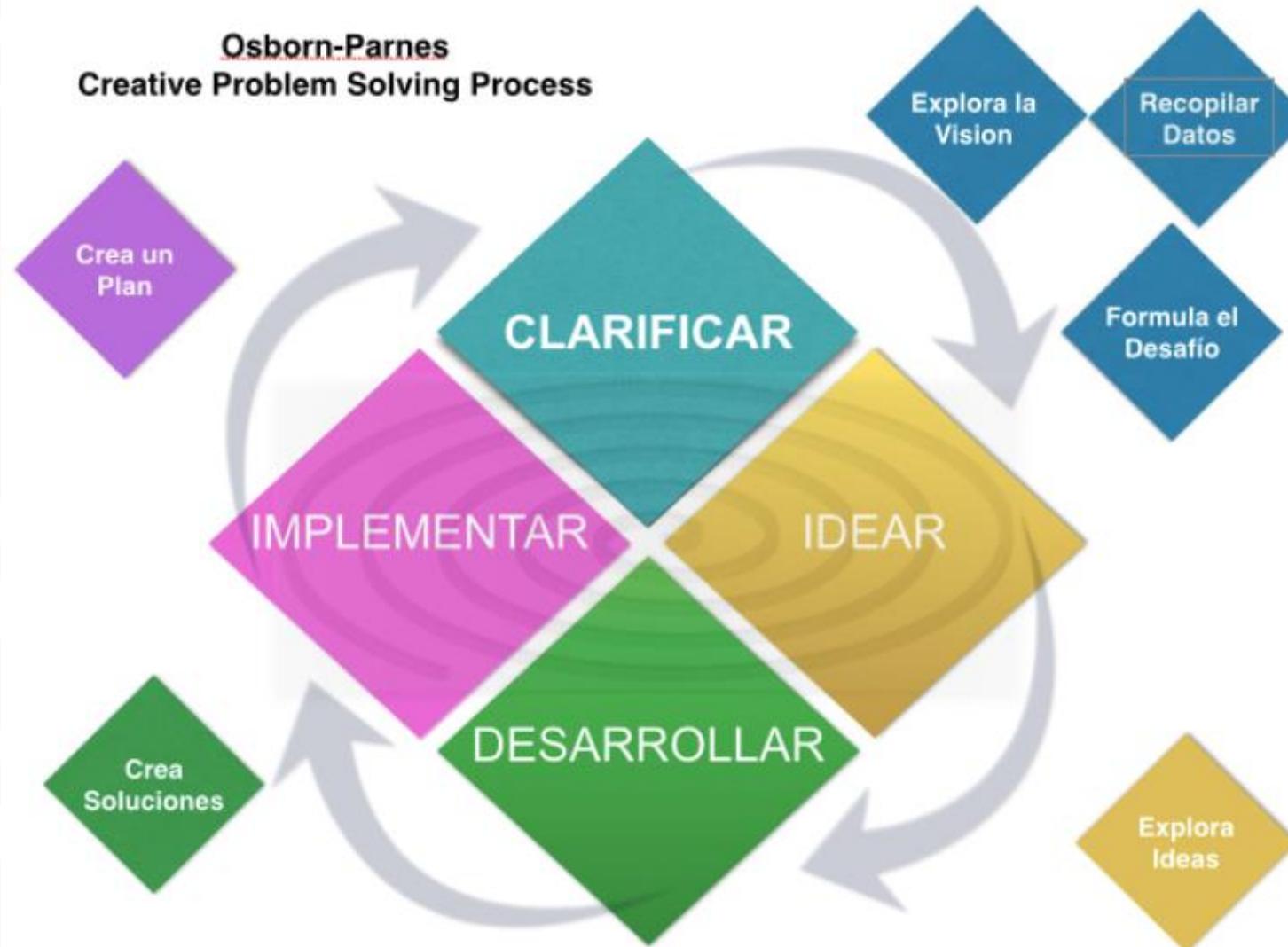


Herramientas

- Scamper
- Lluvia de ideas
- 6 sombreros para pensar

Mapas

- Mapa de empatía
- El viaje del cliente.
Customer journey map.



MAPA DE EMPATÍA

¿QUIÉN ES NUESTRO CLIENTE?

1 Identifica primero quiénes son tus clientes/usuarios y agrúpalos en base a atributos. Por ejemplo: rango de edad, nivel económico, etc.



¿Qué piensa y siente?

2 ¿Qué ve?

¿Qué oye?

¿Qué dice y hace?

¿Qué le preocupa?

¿Qué resultados espera?

4) Puesta en marcha y ejecución: Prototipar, iterar y validar.

DESIGN THINKING: Es un método para generar ideas innovadoras que centra su eficacia en entender y dar solución a las necesidades reales de los usuarios, haciéndolos parte activa del proceso.

En español la traducción literal: "Pensamiento de Diseño", aunque una traducción más adecuada a la metodología sería: "La forma en la que piensan los diseñadores".

Empatizar



Conectarse con las necesidades reales del cliente/usuario comprendiendo sus emociones y motivaciones.

Definir

Definir el problema principal del cliente y continuar en la búsqueda de las posibles soluciones



Idear

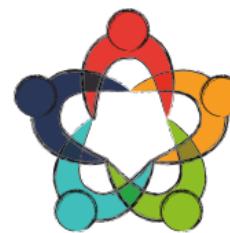


Genera ideas para una posible solución.



Prototipar

Crear versiones del producto o servicio a pequeña escala para determinar la mejor solución



Testear



Probar el prototipo con el cliente/usuario real, para validar la solución

Técnica de ideación

S**Sustituir****C****Combinar****A****Adaptar****M****Modificar****P****Poner otro uso****E****Eliminar****R****Reordenar****Acciones**Cosas, lugares,
procedimiento,
gente, ideas.Temas, ideas,
conceptos,
emociones.Ideas de otros,
contextos,
tiempos, escuelas,
personas.Añadir algo a
una idea o
producto,
transformarlo.Dar usos
distintos,
nuevos a los
elementosReducir,
simplificar
eliminar
conceptos,
partes, elementos
del problema.Invertir
elementos,
cambiarlos de
lugar, roles,
etc.¿Qué más
puede ser
sustituido?¿Qué ideas
se pueden
combinar?¿Qué otra
idea te
sugiere esto?¿Qué podemos
alterar para
mejorarlo?¿Qué otros
usos puedo
encontrar?¿Qué puede
eliminarse o
minimizar?Reordenar
para inspirar
nuevas ideas**Preguntas**

Ejemplos



Sustituir

¿Qué más puede ser sustituido?



Stevia sustituye al azúcar



Combinar

¿Qué ideas se pueden combinar?



Chocolate + Jugar = Kinder Sorpresa



Adaptar

¿Qué otra idea te sugiere esto?



Modificar

¿Qué podemos alterar para mejorarlo?



Poner otro uso

¿Qué otros usos puedo encontrar?



Eliminar

¿Qué puede eliminarse o minimizar?



Reordenar

Reordenar para inspirar nuevas ideas



5) Cuadro de mando de la innovación: Monetizar.

- ✓ Enfoque en el núcleo de negocio ("core business").
- ✓ Retorno de inversión.
- ✓ Generación de lealtad.
- ✓ Identificar otras fuentes de ingresos.
- ✓ Anticiparse a los cambios en el mercado (Competencia, clientes).



[Osterwalder, 2007]



Tu opinión es valiosa:
Encuesta

¡Refuerza lo aprendido!

Selecciona la respuesta correcta:

1. El intraemprendimiento es el acto de llevar adelante una actividad emprendedora al interior de una organización existente, con el fin de fomentar el empleo y la competitividad

- A)** Verdadero **B)** Falso

2. Son ventajas del intraemprendimiento vs el emprendimiento:

- A)** Mayor riesgo y poco talento.
B) Estructura, recursos, riesgo controlado
C) Poco control de los recursos y falta de experiencia.

3. Una innovación no necesariamente tiene que ser aceptada por el mercado.

- A)** Verdadero **B)** Falso

¡Refuerza lo aprendido!

Selecciona la respuesta correcta:

4. ¿Qué es prototipar?

- A) Tener un producto en serie listo para venderlo
- B) Crear versiones del producto o servicio a pequeña escala para determinar la mejor solución
- C) Hablar de la idea con un público objetivo.

5. Es la mejor etapa de la empresa para desarrollar el intraemprendimiento:

- A)** Juventud **B)** Madurez **C)** Declive



Retroalimentación

1. El intraemprendimiento es el acto de llevar adelante una actividad emprendedora al interior de una organización existente, con el fin de fomentar el empleo y la competitividad

A) Verdadero

2. Son ventajas del intraemprendimiento vs el emprendimiento:

B) Estructura, recursos, riesgo controlado

3. Una innovación no necesariamente tiene que ser aceptada por el mercado.

B) Falso

4. ¿Qué es prototipar?

B) Crear versiones del producto o servicio a pequeña escala para determinar la mejor solución

5. Es la mejor etapa de la empresa para desarrollar el intraemprendimiento:

B) Madurez

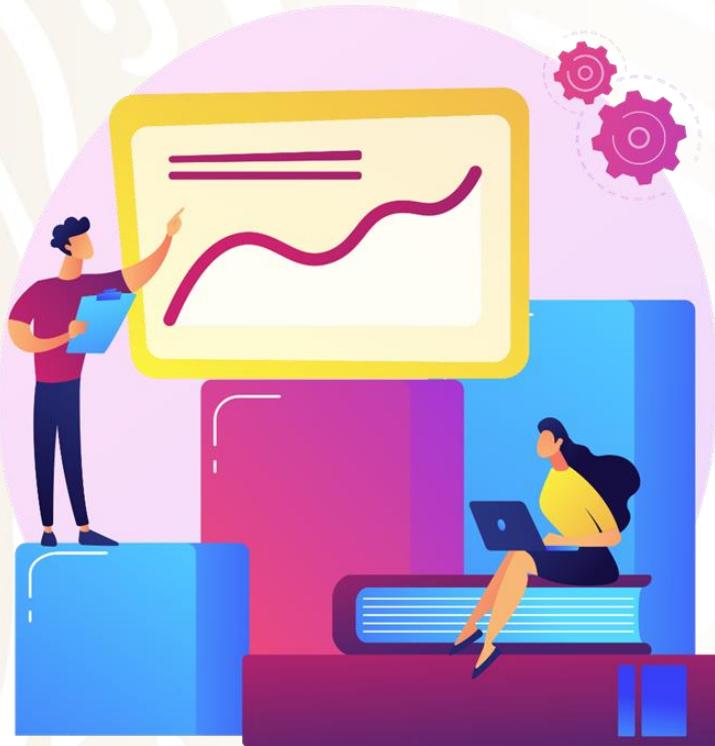


Conclusiones y/o recomendaciones

El intraemprendimiento es un excelente aliado en el proceso de sucesión de una empresa y un factor clave en la construcción de una cultura organizacional basada en la innovación y la creatividad, activos fundamentales para garantizar la permanencia del negocio.

- **Habilitar canales**
- **Definir las reglas del juego**
- **Crear equipos específicos .**
- **Evitar la percepción interna de privilegios.**
- **Establecer indicadores de resultados**





“El 40% del emprendimiento futuro vendrá de la mano de los intraemprendedores”

Escuela de Negocios Spain Business School (SBS)

Ingresá

www.nafintecapacita.com

1

- Aún no estás registrado:
- Da clic en "Regístrate".
 - Incorpora los datos solicitados.

2

- Estás registrado:
- Da clic en "Iniciar sesión".
 - Ingresa tu mail y contraseña.



*En caso de tener alguna duda del funcionamiento de la plataforma te invitamos a ingresar a este video tutorial:
<https://drive.google.com/open?id=14TJvzljLXl1la9RnNNtKhjdxXec0rsA>*

Usa el navegador Google Chrome para mejorar tu experiencia.

Próximo evento:

nacional financiera CAPACITACIÓN EN LÍNEA

CONSTRUYENDO TU RED COMERCIAL

Crear y fortalecer la red de negocios para:

- Incrementar la lealtad de los clientes
- Abrir canales de comunicación efectivos y de referencia
- Tener una mayor probabilidad de cierre de negocios

¡REGÍSTRATE!

Jueves
17 de febrero de 2022

Dos horarios:
09:30 hrs y 16:30 hrs

Emprendedores, empresarios y colaboradores de pequeña y mediana empresa.

Temario

- Introducción
- Evaluación de mi red de negocios
- Ventajas y desventajas de gestionar adecuadamente mi red de negocios
- El networking eficaz
- Creación de alianzas estratégicas
- Análisis del entorno de mis negocios (DENUE)



¿CÓMO CONTACTARNOS?



ayuda@nafintecapacita.com



nafin.com o gob.mx/nafin
nafintecapacita.com



800 NAFINSA (623-4672)



/NAFINSA
Capacitación Empresarial Nafin



/NafinOficial
/CE_Nafin



/Nafin

