

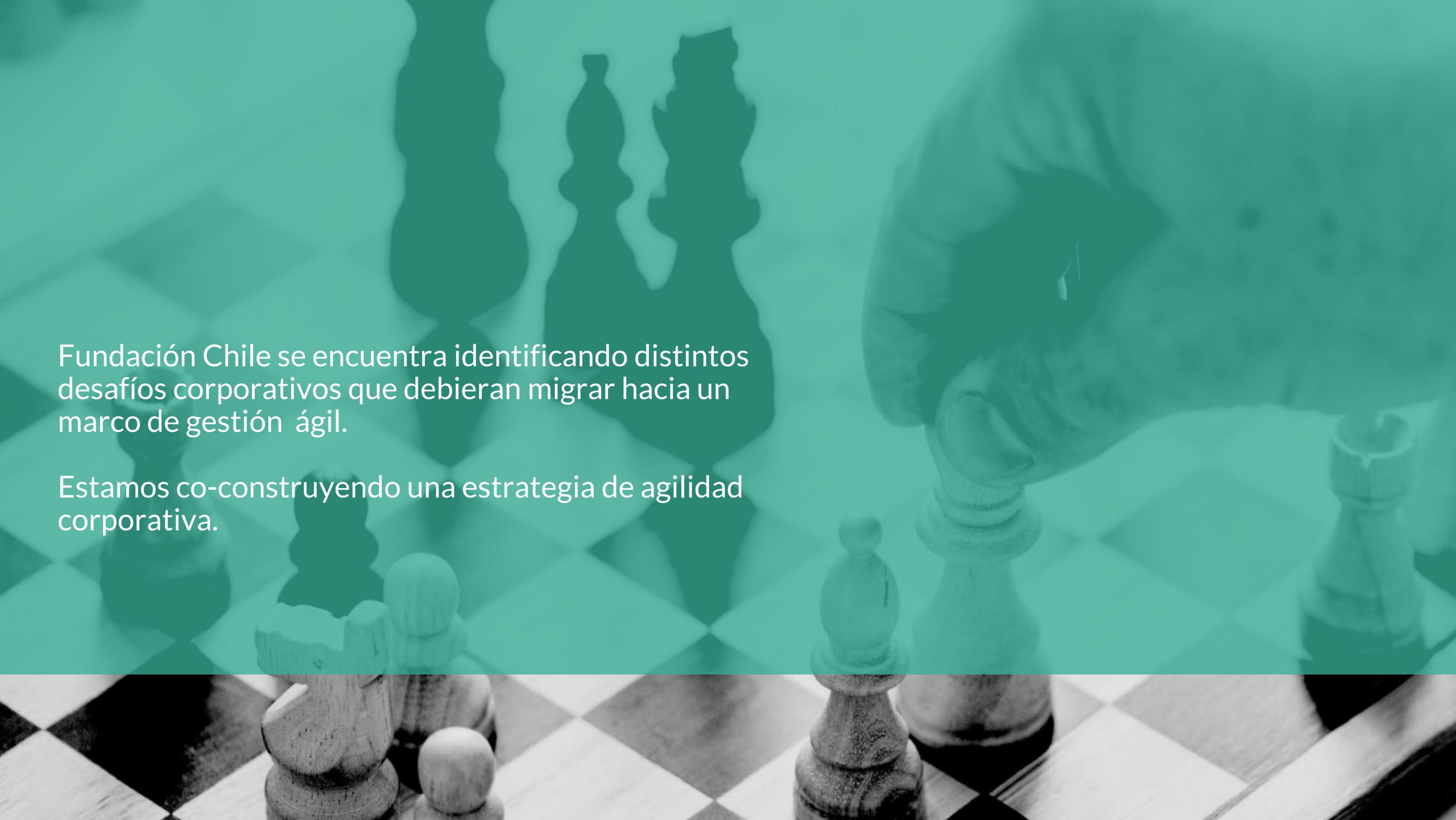
FUNDACIÓN CHILE

Taller 1: potenciales desafíos
agilidad (incluye resultados)

14.01.2019

Agenda de hoy!



A hand is shown in the process of moving a chess piece on a checkered board. The image is overlaid with a semi-transparent teal filter. The background shows a close-up of the hand and the chess pieces, with the rest of the board fading into the background. The text is positioned on the left side of the image.

Fundación Chile se encuentra identificando distintos desafíos corporativos que debieran migrar hacia un marco de gestión ágil.

Estamos co-construyendo una estrategia de agilidad corporativa.

LA ESTRATEGIA DE AGILIDAD DE FUNDACIÓN CHILE

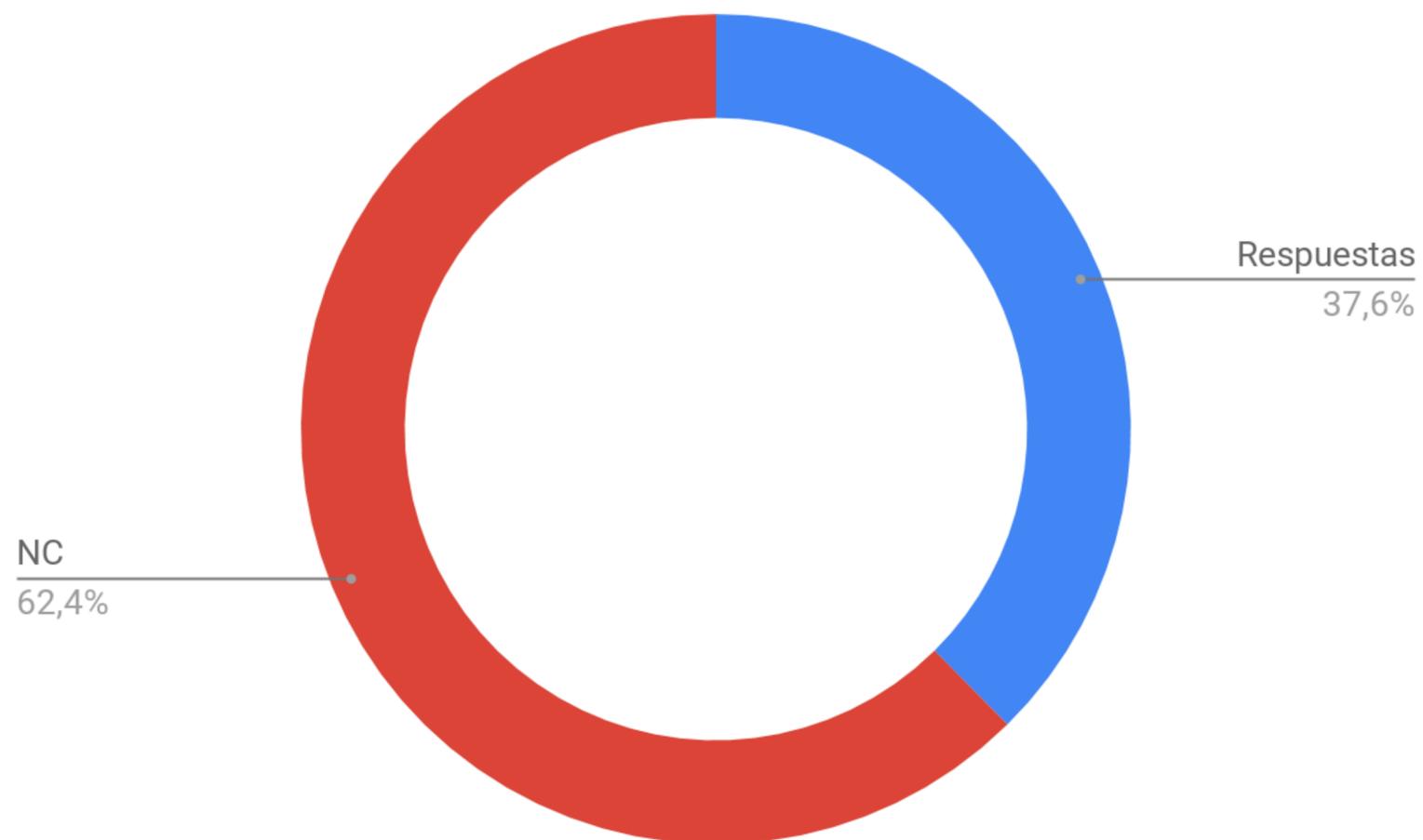


LA ESTRATEGIA DE AGILIDAD DE FUNDACIÓN CHILE



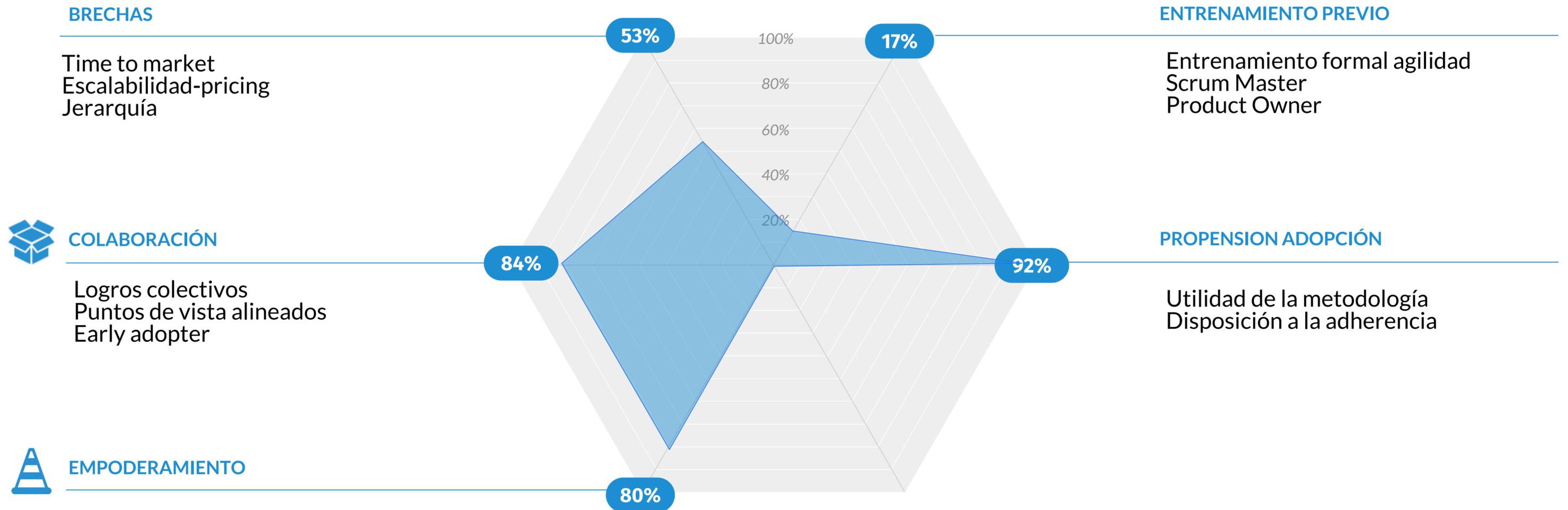
Tierra Fertil: Participación

El proceso de levantamiento de información se realizó mediante una encuesta online enviada a todos los colaboradores de FCh (250). Se registraron 94 respuestas completas, lo que representa un **37,6% de la organización.**



Test Tierra Fertil: Mapa organizacional

Refleja la disposición de la organización a adoptar un nuevo escenario de organización para el trabajo diario de los equipos, la colaboración y la incorporación de metodologías ágiles, es una radiografía del momento.



Test Tierra Fértil: Potencial de adherencia

El test de tierra fértil mide la propensión a adaptar un modelo de trabajo ágil en una organización. Permite identificar a polinizadores, detractores del modelo (resistencia al cambio) y a las personas que están en algún punto intermedio.

94 respuestas

DETRACTORES 14.7% (14)

POTENCIALES POLINIZADORES 55,8% (53)

Time to Market

Mucho tiempo para validaciones internas	Limitaciones internas que afectan a la agilidad	Tiempos muy extensos debido al sobre diseño de la propuesta
Plazos no dependientes de la gestión	Burocracia que frena velocidad	Alta asociación al financiamiento del proyecto
No hay metodología para valorizar proyectos	No hay hitos para agilizar la gestión	

Pricing

Diferencia radical financiamiento público y privado	No se cuenta con un modelo de rentabilización	Falta benchmark para evaluar iniciativas rentables y competitivas.
Conflicto de interés al ser una fundación público-privada	Constante conflicto entre rentabilidad e impacto social	Adaptabilidad a precios de mercado
Existen proyectos que impactan negativamente al flujo	Stress financiero por cobrar poco	Planning financiero urgente

Escalabilidad

Baja cobertura de proyectos	Portafolio joven pero con potencial	Hoy estamos resolviendo el día a día
Financiamiento justo para proyectos actuales	Iniciativas con alto impacto han sido escaladas	Falta estrategia de escalabilidad
Los proyectos no se diseñan para escalar	Involucrar al sector privado para escalar	No hay una visión común sobre escalamiento de proyectos
No hay una ambición clara de expandir operación		

Agenda de hoy!



Qué expectativa concreta tenemos de agilidad?

Expectativas

Desarrollar habilidades, convertir a los talentos de FCH en early adopted, es decir, grupo de personas entrenadas, que son de alto potencial y cuenten con experiencia en agilidad y faciliten internamente el escalamiento.

Identificar los ajustes de la metodología en concordancia al tipo de proyectos que hace FCH.

Experiencia exitosas para agilidad → proyecto donde se obtienen lecciones y un producto final, en un ciclo más acotado.

Re-encantar a SH de FCH, mostrando adherencia a nuevas metodologías de vanguardia.

Instalar pensamiento incremental y que los MPV contemplen alertas de No Go.

Palancas a movilizar

3 proyectos elegidos bajen a la mitad riesgos, incrementen 30% en ventas y disminuyan 20% los costos.

3 proyectos en Q2 en 2019 y en ciclo completo en Educar Chile.

Prototipo por 3 nuevas iniciativas o productos al mercado.

Escalabilidad

Que el 70% de los proyectos de FCH opere bajo la modalidad ágil en un año.

Time to market a la mitad.

Ejercicio 2: Construyamos el Framework para evaluar los desafíos factibles

Candidatos a desafíos Desafíos

- 1. SERVICIOS MEDIOAMBIENTALES: monetización productos tranque (línea cobre responsable)
- 2. ESCENARIOS HÍDRICOS: monetización productos escenarios hídricos -oferta específica.
- 3. EDUCAR CHILE: prototipos navegables para creatividad y otros.
- 4. CIRCULAR: prototipos plataforma digital servicios claves.
- 5. TALENTO DIGITAL: prototipos plataforma digital educativa alumnos TP.
- 6. PLASTIC PACT : prototipos App para hábitos de vida sustentable (reducción de plástico y co2)+ Producto Empresa.
- 7 Chile Global Venture
- 8 Ciudades Resilientes
- 9. Brilla
- 10. Aqua Advice

Criterios de viabilidad



DESAFÍO N°1	EDUCAR CHILE
DESCRIPCIÓN	Desarrollar un prototipo navegable donde se refleje la lógica, usabilidad e interacción de una herramienta para conocer y fomentar la creatividad en la sala de clases, teniendo como usuarios foco los profesores nivel nacional, que cuenten previamente con un entrenamiento en innovación e identificados como agentes de cambio.
MVP	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollo de prototipos desde los usuarios: Taller con los profesores en el que creen prototipos individuales. 2. Síntesis en ejes de diseño y feedback a usuarios. 3. Desarrollo prototipo navegable. 4. Testeo usabilidad usuarios y encuesta de utilidad
RESULTADOS ESPERADOS	500 profesores para testear herramienta, que se sumen y nos entreguen su opinión.
PRODUCT OWNER	Andrea Osorio
EQUIPO	Susana Burgos y Victoria Medina → user experience. Fran Petrovic → proceso de creatividad e innovación en el aula. Gonzalo Moenne → facilitador de procesos. Iván → contraparte TI. (pendiente definir un encargado de logística).
EQUIPO EXTERNO	Experto en diseño de prototipos
KPI's	<p>Crear comunidad con el grupo de 500 profesores</p> <p>Lograr un 80% de respuesta en la encuesta de utilidad</p>
RECURSOS	Espacio físico para realizar los talleres, 10 millones + hh internas

DESAFÍO N°2	AGTECH CHILE
DESCRIPCIÓN	Constituir fondo de inversión privado con apalancamiento público, que busque invertir en startups que potencien la digitalización y la eficiencia en la industria agroalimentaria
MVP	<ol style="list-style-type: none"> 1. Socializar con los stakeholders clave y generar conciencia en al menos 10 stakeholders clave. 2. Generar una columna de opinión para posicionarse como FCH en el mercado con esta iniciativa. 3. Estructurar la oferta de valor con los aspectos legales del fondo y una planificación de este. 4. Potenciales inversionistas identificados y convocados a ser parte del proyecto
RESULTADOS ESPERADOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Compromiso de participación y participación de 5 de los 10 stakeholders. 2. Publicación en medio de comunicación de tier 1. 3. Oferta de valor construída. 4. Reuniones realizadas y feedback de potenciales inversionistas.
PRODUCT OWNER	Jamie Riggs
EQUIPO	Equipo CGV + alimentos Stgo FCH
KPI's	Propuesta de valor AgTech Chile, validada con 50% de stakeholders y 70% de potenciales inversionistas
RECURSOS	HH Taxis y Desayuno Potencial publired en diario Potencial abogado

DESAFÍO N°3	SERVICIOS MEDIOAMBIENTALES
DESCRIPCIÓN	Desarrollo de un modelo pool de nuevos servicios que diversificar la oferta a clientes actuales y potenciales.
MVP	Definición de pool nuevos servicio de alto valor en conjunto con los potenciales clientes y actores clave de la industria.
RESULTADOS ESPERADOS	Servicio empaquetado o pipeline.
PRODUCT OWNER	Angela Oblasse
EQUIPO	Unidad de negocio → Macarena y Cristóbal + sus equipos.
KPI's	Venta de un servicio Estructura de pool de servicios (algo más acotado debido a la complejidad de la venta de un servicio) y cantidad de productos que están en ese pool
RECURSOS	HH internas Mauro M. → experiencia en proceso de venta

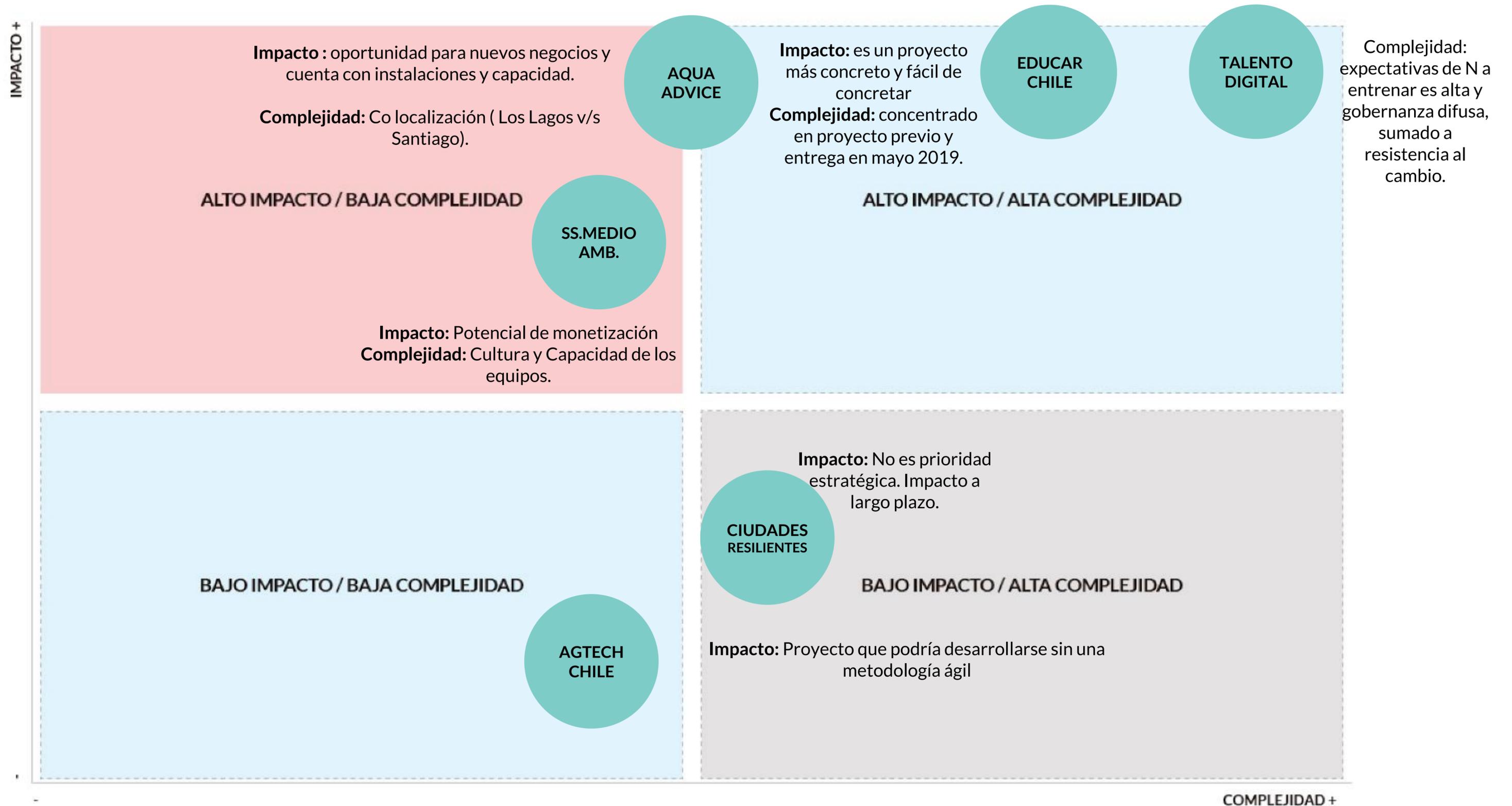
DESAFÍO N°4	AQUADVISE
DESCRIPCIÓN	Ampliar las capacidades de FCH tanto en instalaciones como en RRHH, para ofrecer otros servicios que vayan más allá de bioensayos (ej: tales como cowork con empresas locales o producción de otros productos agropecuarios, servicios asociados medioambientales).
MVP	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar cuales son los servicios esporádicos y recurrentes que tienen potencial de adherencia y monetización en mercado local. 2. Conocer mejores prácticas globales (modelos cooperativos hub, cooperación de la industria para solucionar servicios) 3. Co-diseñar un pool de servicios y tenerlos seleccionados con un modelo de negocios asociado a cada producto. 4. A partir de los servicios diseñados, recibir feedback de clientes potenciales a través de un lab.
PRODUCT OWNER	Martin Hevia
EQUIPO	<p>Equipo Los Lagos → Juan Carlos Sánchez y Javier Alcaino</p> <p>Equipo Stgo → Olaya y Raúl Vásquez</p>
EQUIPO EXTERNO	<p>Viaje equipo experiencialab a Aquadvise</p> <p>Apoyo de Leah y Luis Hernán para identificar hub</p>
KPI's	Modelo de negocio diseñado por cada uno de los productos priorizados, ojalá los 5 seleccionados
RECURSOS	<p>Gastos de traslado para desplazarse en la región</p> <p>Costo del meetlab</p> <p>Fraunhofer → servicios que deben armar con conjunto</p>

DESAFÍO N°5	CIUDADES RESILIENTES
DESCRIPCIÓN	Desarrollo del modelo conceptual de una plataforma tipo expande aplicada a una ciudad pequeña, la cual se propondrá vincular desafíos de vinculación que puede tener una ciudad con el mundo del emprendimiento y también con focos de financiamiento. Lo anterior en los siguientes ejes de innovación : ciudades resilientes y ciudades amables con las personas y el medio ambiente
MVP	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar los input que van a provenir de las asesorías que está haciendo Claudio Orrego. Mapear socios dentro de un territorio y co-definir criterios de decisión para selección de territorios específicos. 2. Realizar taller con posibles financistas o stakeholders, que permita sensibilizar y co-definir desafíos probables. 3. Conseguir un socio auspiciador que patrocine. 4. Construir llamado a concurso financiado por un privado.
PRODUCT OWNER	Kathy N.
EQUIPO	Chile Global Venture → emprendimiento, relaciones institucionales, Comunicación y Mkt → espacio de innovación que podría contribuir a la marca FCH.
EQUIPO EXTERNO	<p>Asesoría de expertos en urbanismo, planificación territorial. Claudio Orrego/ Alejandro Gutierrez Socio por territorio clave en el proceso Centro de Inteligencia Territorial (CIET) UAI → índice de bienestar territorial</p>
KPI's	n° de socios con compromiso en plata
RECURSOS	<p>Recursos internos → Mkt, HH Financiamiento para talleres y locaciones. Financiamiento llamado comunicacional</p>

DESAFÍO N°6	TALENTO DIGITAL
DESCRIPCIÓN	Primera versión del modelo entrenamiento reconversión laboral en el contexto de aceleración digital que experimenta Chile. Nos proponemos clarificar la demanda de los perfiles críticos de reconversión en entornos que requieran habilidad y generar una primera versión del modelo de entrenamiento.
MVP	<ol style="list-style-type: none"> 1. Priorización de perfiles de reconversión por zona. 2. En base a la alianza con Tech Talent pipeline en New York , generar la traducción de los paquetes de entrenamiento y adaptación a la usabilidad, cultura y ejes de adherencia en a la realidad de usuarios chilenos. 3. Entrenar a beneficiarios identificados. 4. Recibir feedback y ajustar entrenamiento.
RESULTADOS ESPERADOS	Primera versión modelo de entrenamiento.
PRODUCT OWNER	Diego Richard
EQUIPO	<p>Coordinador de levantamiento de demanda</p> <p>Consultor de terreno</p> <p>Diseñador instrucciones</p>
EQUIPO EXTERNO	Kodea+ Equipo de Gobierno.
KPI's	70% éxito beneficiarios empleados en 6 meses.
RECURSOS	300 mm\$ año 1

Ejercicio 3: Identifiquemos valor para el negocio v/s complejidad

Asocie los potenciales desafíos en la siguiente Matriz, antes defina en una tarjeta: valor para el negocio y complejidad (4 variables de la complejidad)!





experiencialab.com