



**FUNDACIÓN CHILE**

---

# Taller 2: priorización desafíos

(incluye resultados)

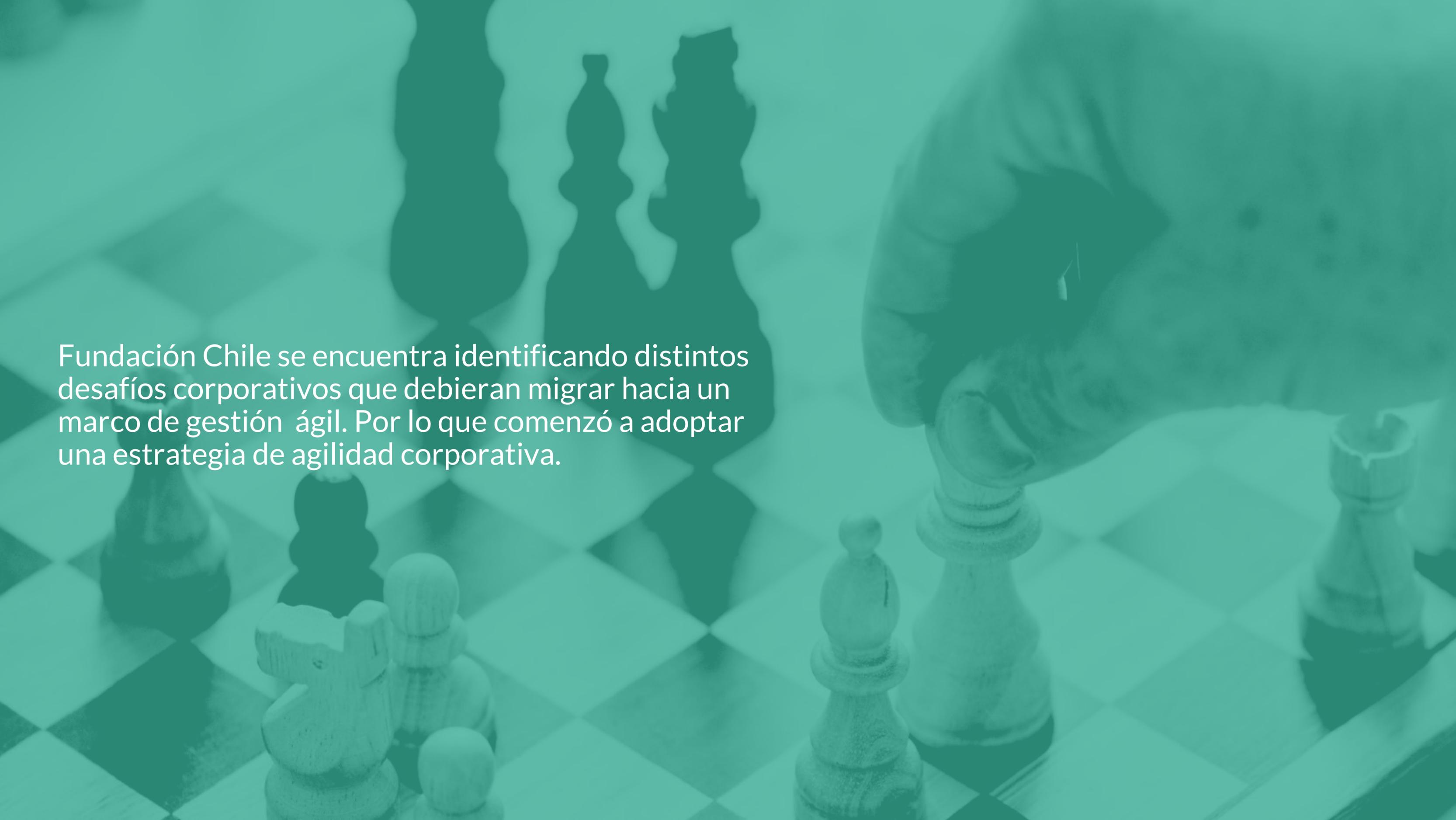
---

16.01.2019

## Agenda de hoy!

---



A hand is shown in the process of moving a white chess piece, likely a king or queen, on a chessboard. The board is partially visible, showing the alternating light and dark squares. The background is a soft, out-of-focus image of a chessboard with several pieces, all overlaid with a semi-transparent teal color. The text is positioned on the left side of the image, overlaid on the teal background.

Fundación Chile se encuentra identificando distintos desafíos corporativos que debieran migrar hacia un marco de gestión ágil. Por lo que comenzó a adoptar una estrategia de agilidad corporativa.

**La agilidad de una  
organización está dada por la  
agilidad de sus líderes**

**y**

**el empoderamiento de los  
equipos**



**POWER  
TO THE PEOPLE**

# LA ESTRATEGIA DE AGILIDAD DE FUNDACIÓN CHILE

---



# LA ESTRATEGIA DE AGILIDAD DE FUNDACIÓN CHILE



**Antes de comenzar a priorizar  
Vivamos un desafío de agilidad**

# Partiremos con un Ejercicio! **Paper Plane Game!**



**15 minutos**

**Forme 3 equipos!**

**Cada equipo tendrá 50 hojas de papel en total y 3 rondas, cada ronda incremental:**

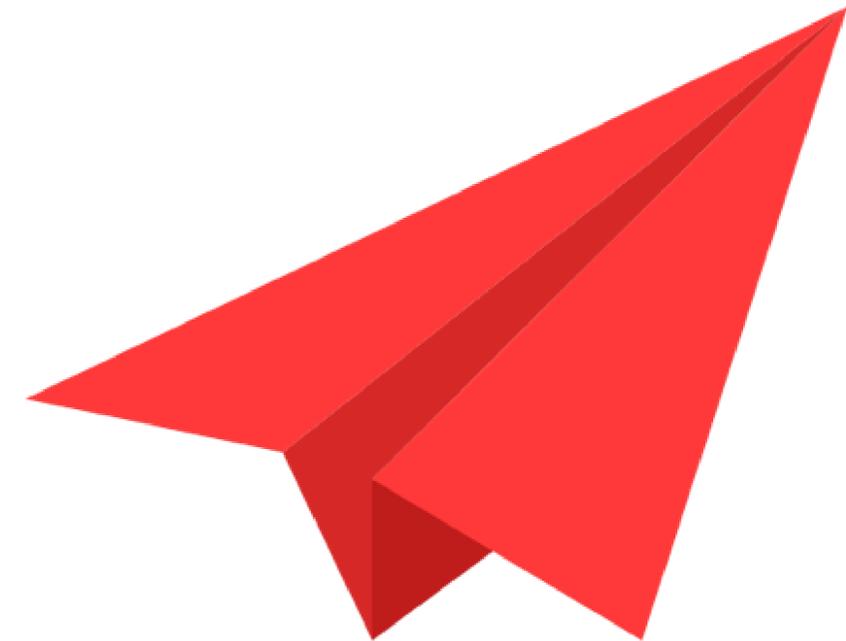
- **2 minutos para planear + apuesta pública.**
- **3 minutos para construir y hacer volar.**
- **1 minutos para reflexionar que salió mal y cómo lo corregimos!.**

**Antes de iniciar la construcción, el equipo debe declarar públicamente cuantos productos terminados (aviones que logren volar la distancia) planean construir en las 3 rondas.**

# Paper Plane Game!

Las reglas son las siguientes:

- Deben hacer la mayor cantidad de aviones en cada 3 minutos.
- Las personas pueden armar 1 avión a la vez, el avión se considera terminado cuando logra volar la distancia requerida, todos los demás son “trabajo en progreso”
- Por favor no arrugar el avión, hacerlo bola y arrojarlo para alcanzar la meta
- Por favor eviten aviones con punta, no queremos lastimar a nadie
- Al final de cada ronda, deben crear al menos 1 mejora en la producción de aviones
- Al final de cada ronda (sprint), restaremos el número de trabajos en progreso que dejaron al total de productos terminados que lograron, ese será la **efectividad trabajo!**



## Agenda de hoy!

---



## NUESTROS DESAFÍOS PARA AGILIDAD.

AGTECH  
CHILE

CIUDADES  
RESILIENTES

SERVICIOS  
MEDIO  
AMBIEN-  
TALES

AQUADVICE

EDUCAR  
CHILE

TALENTO  
DIGITAL

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

<b>DESAFÍO N°2</b>	<b>CIUDADES RESILIENTES</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>	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
<b>MVP</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>2. Realizar taller con posibles financistas o stakeholders, que permita sensibilizar y co-definir desafíos probables.</li> <li>3. Conseguir un socio auspiciador que patrocine.</li> <li>4. Construir llamado a concurso financiado por un privado.</li> </ol>
<b>PRODUCT OWNER</b>	Kathy N.
<b>EQUIPO</b>	Chile Global Venture → emprendimiento, relaciones institucionales, Comunicación y Mkt → espacio de innovación que podría contribuir a la marca FCH.
<b>EQUIPO EXTERNO</b>	<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>
<b>KPI's</b>	n° de socios con compromiso en plata
<b>RECURSOS</b>	<p>Recursos internos → Mkt, HH  Financiamiento para talleres y locaciones.  Financiamiento llamado comunicacional</p>

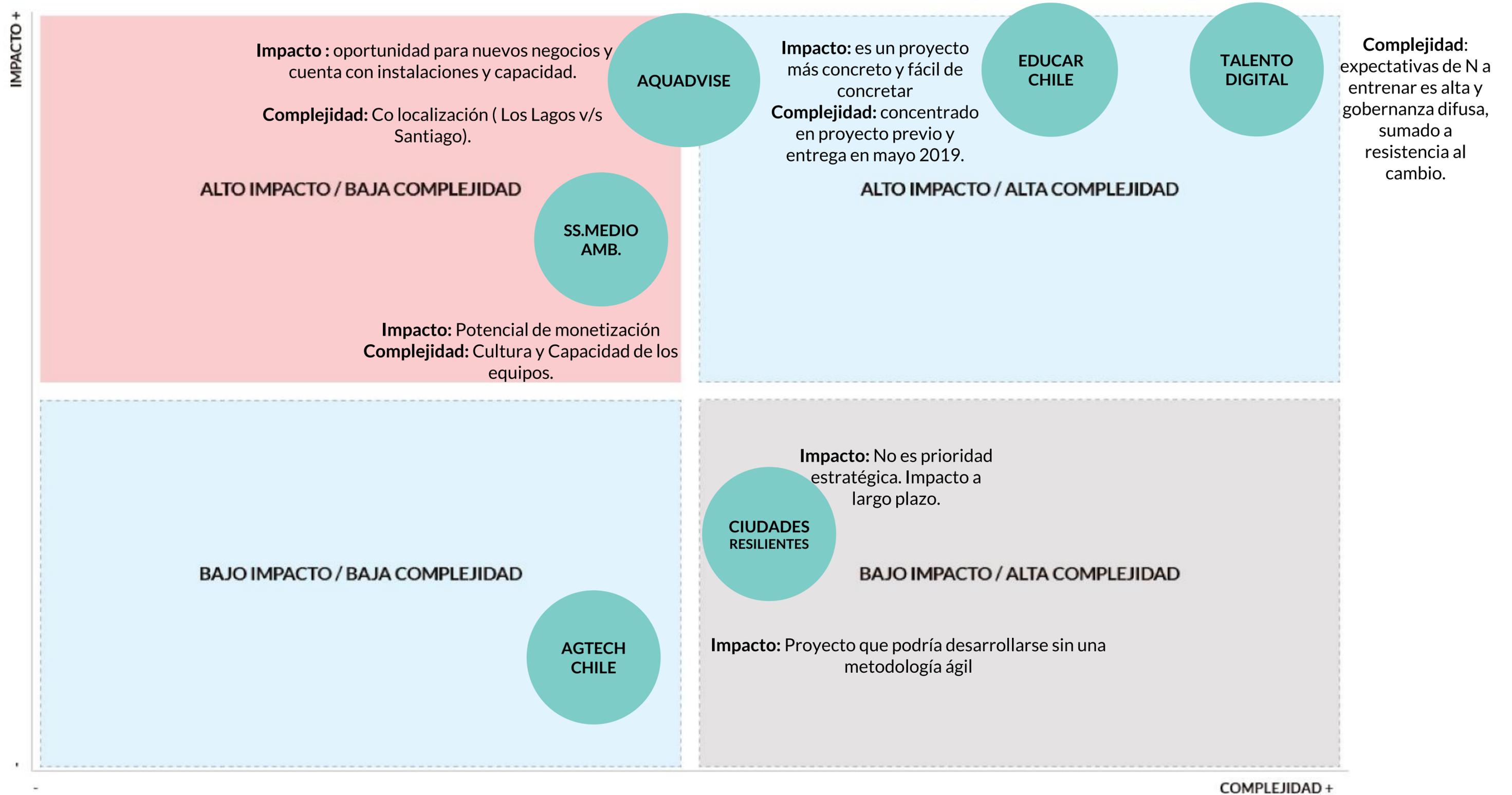
<b>DESAFÍO N°3</b>	<b>SERVICIOS MEDIOAMBIENTALES</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>	Desarrollo de un modelo pool de nuevos servicios que diversificar la oferta a clientes actuales y potenciales.
<b>MVP</b>	Definición de pool nuevos servicio de alto valor en conjunto con los potenciales clientes y actores clave de la industria.
<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>	Servicio empaquetado o pipeline.
<b>PRODUCT OWNER</b>	Angela Oblasse
<b>EQUIPO</b>	Unidad de negocio → Macarena y Cristóbal + sus equipos.
<b>KPI's</b>	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
<b>RECURSOS</b>	HH internas Mauro M. → experiencia en proceso de venta

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

<b>DESAFÍO N°5</b>	<b>EDUCAR CHILE</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>	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.
<b>MVP</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desarrollo de prototipos desde los usuarios: Taller con los profesores en el que creen prototipos individuales.</li> <li>2. Síntesis en ejes de diseño y feedback a usuarios.</li> <li>3. Desarrollo prototipo navegable.</li> <li>4. Testeo usabilidad usuarios y encuesta de utilidad</li> </ol>
<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>	500 profesores para testear herramienta, que se sumen y nos entreguen su opinión.
<b>PRODUCT OWNER</b>	Andrea Osorio
<b>EQUIPO</b>	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).
<b>EQUIPO EXTERNO</b>	Experto en diseño de prototipos
<b>KPI's</b>	<p>Crear comunidad con el grupo de 500 profesores</p> <p>Lograr un 80% de respuesta en la encuesta de utilidad</p>
<b>RECURSOS</b>	Espacio físico para realizar los talleres, 10 millones + hh internas

<b>DESAFÍO N°6</b>	<b>TALENTO DIGITAL</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>	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.
<b>MVP</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Priorización de perfiles de reconversión por zona.</li> <li>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.</li> <li>3. Entrenar a beneficiarios identificados.</li> <li>4. Recibir feedback y ajustar entrenamiento.</li> </ol>
<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>	Primera versión modelo de entrenamiento.
<b>PRODUCT OWNER</b>	Diego Richard
<b>EQUIPO</b>	<p>Coordinador de levantamiento de demanda</p> <p>Consultor de terreno</p> <p>Diseñador instrucciones</p>
<b>EQUIPO EXTERNO</b>	Kodea+ Equipo de Gobierno.
<b>KPI's</b>	70% éxito beneficiarios empleados en 6 meses.
<b>RECURSOS</b>	300 mm\$ año 1

# MATRIZ IMPACTO / COMPLEJIDAD



## EJERCICIO 1: PROFUNDIZACIÓN + DEFENSA

- > CONSTRUIR ARGUMENTOS DE POR QUÉ SE DEBE TOMAR ESTE DESAFÍO.
- > MÁXIMO 3 ARGUMENTOS POR DESAFÍO.



- 1) Es un proyecto relevante para la organización y el plan organizacional 2020, un negocio transversal que demuestra potencial.
- 2) Existen sinergias entre equipos, que puede facilitar la transferencia de la metodología ágil a equipos que están en servicios medioambientales QUW mismo tiempo trabajan en tranque o en escenario, por lo que sería más fácil plantear la metodología.
- 3) Ayudaría a relevar la importancia del área de servicios y contar con un pool de servicios más definido, ya que actualmente se tiene poca expertiz.

\*Sinergia con desafío aquadvice

## EJERCICIO 1: PROFUNDIZACIÓN + DEFENSA

> CONSTRUIR ARGUMENTOS DE POR QUÉ SE DEBE TOMAR ESTE DESAFÍO.

> MÁXIMO 3 ARGUMENTOS POR DESAFÍO.



- 1) Contiene relevancia e impacto para el plan operacional 2020, donde se requiere cambios profundos relativos a la urgencia financiera (de ingresos).
- 2) Hay un espacio de oportunidad para que los clientes migren hacia conversaciones más estratégicas, ya que hoy se desarrollan más a un nivel operacional. Aquadvise la ventaja de contar con muchas capacidades ya instaladas (localización, infraestructura, cartera de clientes), una base sobre la que se puede trabajar, que facilita el traspaso hacia una metodología ágil.
- 3) Se vuelve necesario “desnudar los peros”, realizar una radiografía del negocio. Crear capacidades en equipo que apunten a la mejora de planes de trabajo en regiones (territorio).

## EJERCICIO 1: PROFUNDIZACIÓN + DEFENSA

- > CONSTRUIR ARGUMENTOS DE POR QUÉ SE DEBE TOMAR ESTE DESAFÍO.
- > MÁXIMO 3 ARGUMENTOS POR DESAFÍO.



- 1) Ventaja de contar con un portal que sirve como canal de distribución de contenido curricular del ministerio de educación.
- 2) Los productos que se requieren son abordables con metodología ágil, ya que existe facilidad para llegar a los usuarios y aplicar el plan piloto. Se pueden lograr los resultados esperados en 2 meses, pero la dificultad radica en que el time to market es largo.
- 3) Es necesario mejorar el proceso de feedback, hoy no existen respuestas rápidas con clientes y esto es clave para que funcione el proyecto.

## EJERCICIO 1: PROFUNDIZACIÓN + DEFENSA

- > CONSTRUIR ARGUMENTOS DE POR QUÉ SE DEBE TOMAR ESTE DESAFÍO.
- > MÁXIMO 3 ARGUMENTOS POR DESAFÍO.



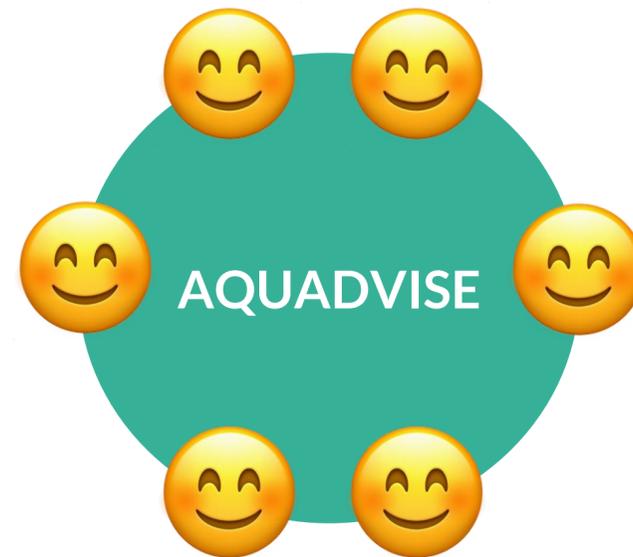
- 1) Es un tema de urgencia país, es preciso pasar de la ingeniería básica a la puesta en marcha. Además cuentan con recursos y equipo comprometido.
- 2) Teniendo claridad de estructura, la lógica de operación de esta iniciativa se beneficiaría, dado que los beneficiarios tendrían que navegar en este entorno.
- 3) El desafío más grande es el de destrabar ciertas cosas por la potencial incompatibilidad de agendas de los personajes que están involucrados. Hay que tener muy claro quién es el equipo, porque es un equipo en el que están involucradas dos instituciones.

## EJERCICIO 2: TELESCOPING

> 1 VOTO POR PERSONA, SELECCIÓN DE UNA INICIATIVA. LUEGO EL EQUIPO NOMINA EL SCRUM MASTER DEL DESAFIO.



**SCRUM MASTER**  
Martín Fuentes



**SCRUM MASTER**  
Sebastián Acevedo



Proyecto más **DIFÍCIL** de desbloquear obstáculos.



**SCRUM MASTER**  
Victoria Medina



Proyecto más **FÁCIL** de desbloquear obstáculos.





[experiencialab.com](http://experiencialab.com)

# DESAFÍOS:



**SCRUM MASTER**  
Martín Fuentes



**SCRUM MASTER**  
Sebastián Acevedo

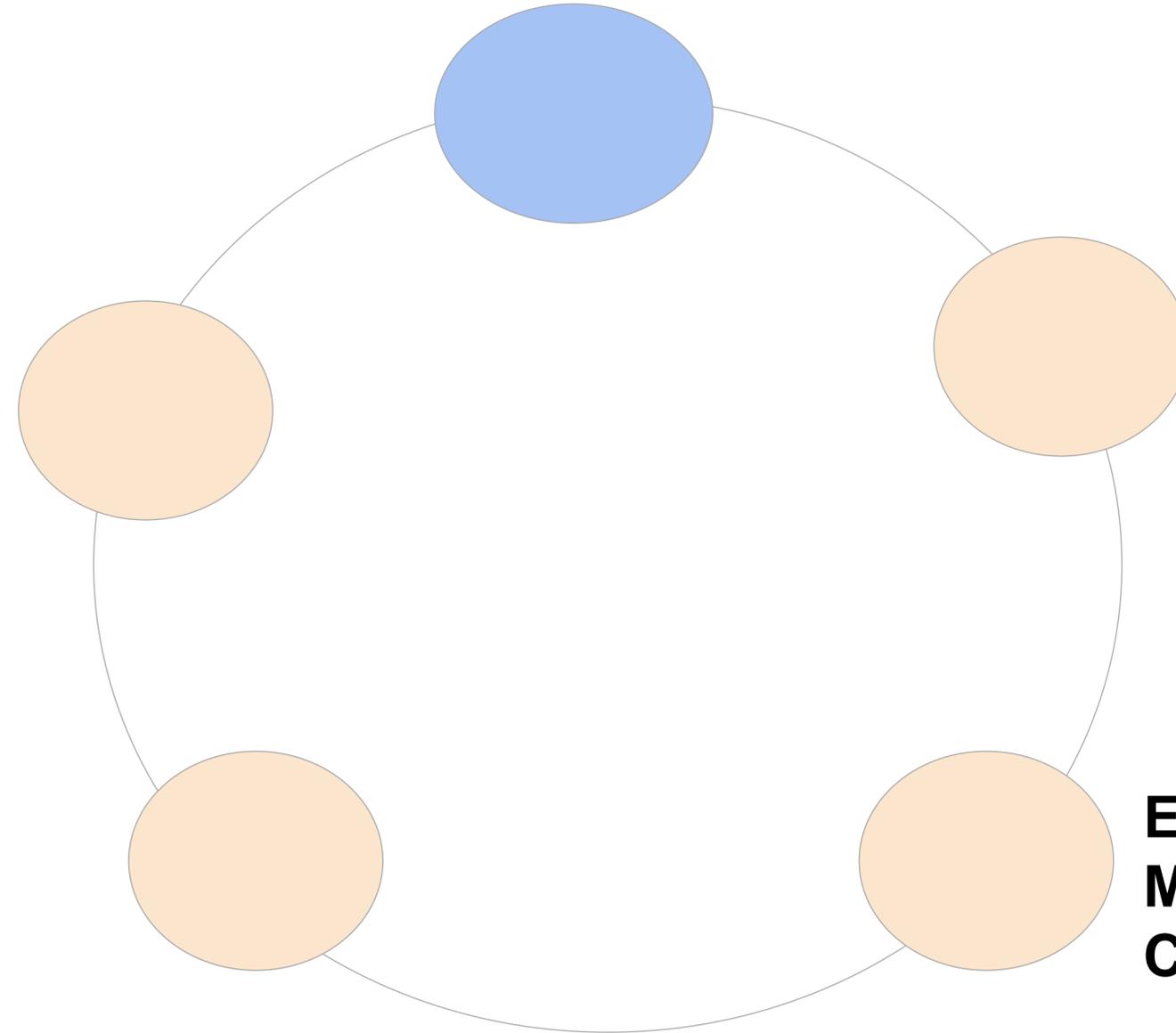


\$

<b>DESAFÍO N°3</b>	<b>SERVICIOS MEDIOAMBIENTALES</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>	Desarrollo de un modelo pool de nuevos servicios que diversificar la oferta a clientes actuales y potenciales.
<b>MVP</b>	Definición de pool nuevos servicio de alto valor en conjunto con los potenciales clientes y actores clave de la industria.
<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>	Servicio empaquetado o pipeline.
<b>PRODUCT OWNER</b>	Angela Oblasse
<b>EQUIPO</b>	Unidad de negocio → Macarena y Cristóbal + sus equipos.
<b>KPI's</b>	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
<b>RECURSOS</b>	HH internas Mauro M. → experiencia en proceso de venta

DESAFÍO SS  
AMBIENTALES

**Product Owner:** Angela OBlasser



**Desarrollador Negocios  
(TBD):**  
Fernando Jorquera (apoyo)  
Macarena Castillo

**S.M. SCL:** Martín Fuentes

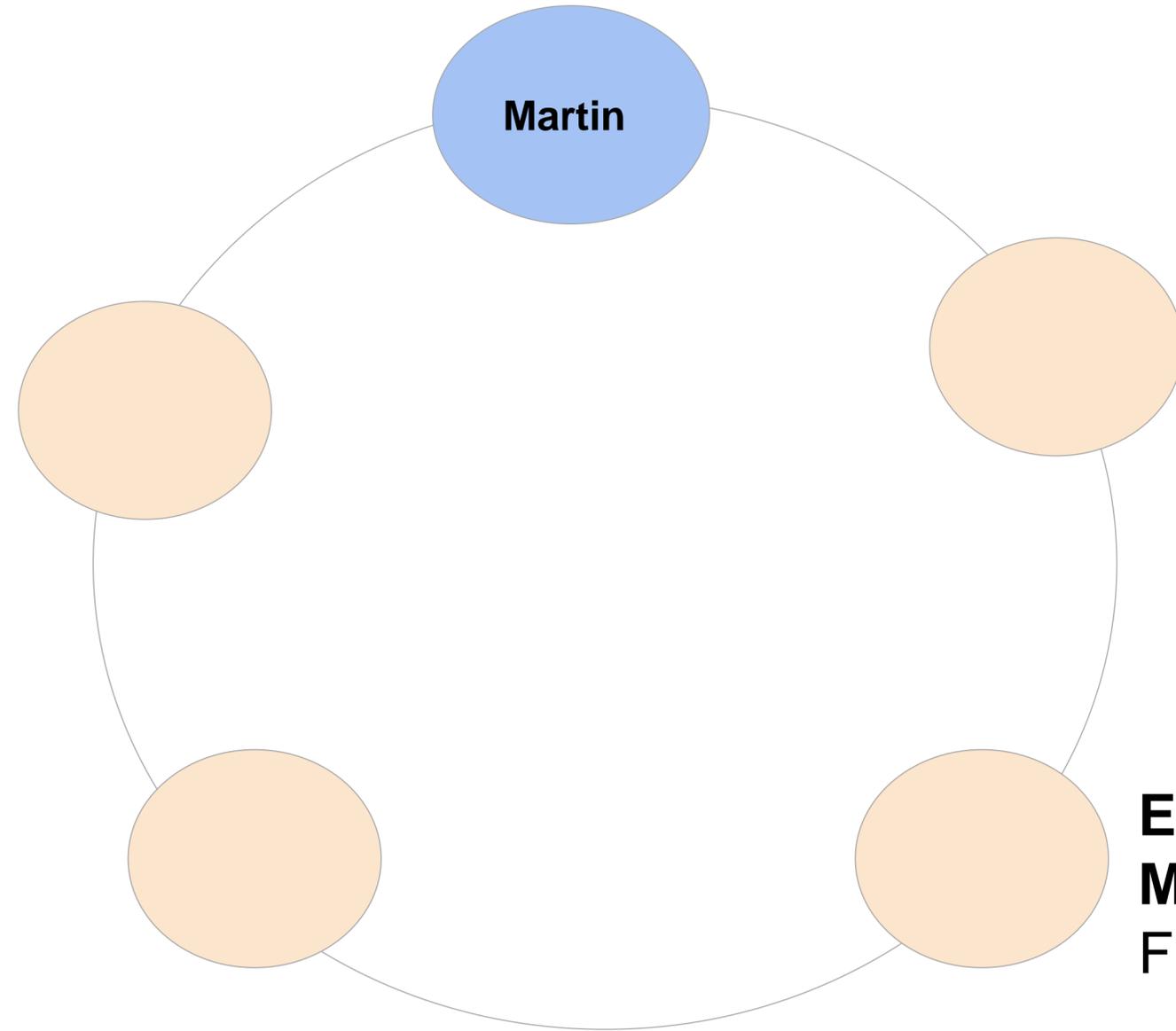
**Experto Clientes:**  
**Maurizio Moschini**

**Experto  
Modelos & Trends Globales:**  
**Cristobal Girardi**

<b>DESAFÍO N°4</b>	<b>AQUADVISE</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>	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).
<b>MVP</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificar cuales son los servicios esporádicos y recurrentes que tienen potencial de adherencia y monetización en mercado local.</li> <li>2. Conocer mejores prácticas globales (modelos cooperativos hub, cooperación de la industria para solucionar servicios)</li> <li>3. Co-diseñar un pool de servicios y tenerlos seleccionados con un modelo de negocios asociado a cada producto.</li> <li>4. A partir de los servicios diseñados, recibir feedback de clientes potenciales a través de un lab.</li> </ol>
<b>PRODUCT OWNER</b>	Martin Hevia
<b>EQUIPO</b>	<p>Equipo Los Lagos → Juan Carlos Sánchez y Javier Alcaino</p> <p>Equipo Stgo → Olaya y Raúl Vásquez</p>
<b>EQUIPO EXTERNO</b>	<p>Viaje equipo experiencialab a Aqua Advice</p> <p>Apoyo de Leah y Luis Hernán para identificar hub</p>
<b>KPI's</b>	Modelo de negocio diseñado por cada uno de los productos priorizados, ojalá los 5 seleccionados
<b>RECURSOS</b>	<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 AQUADVISE

**Product Owner: Martin Hevia**



**Desarrollador Negocios (TBD):**  
Director técnico que va a llegar  
JC Sánchez

**S.M. SCL: Sebastián Acevedo**

**Experto Clientes:**  
Javier Alcaino

**Experto Modelos & Trends Globales:**  
Flavio Araya.

<b>DESAFÍO N°5</b>	<b>EDUCAR CHILE</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>	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.
<b>MVP</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desarrollo de prototipos desde los usuarios: Taller con los profesores en el que creen prototipos individuales.</li> <li>2. Síntesis en ejes de diseño y feedback a usuarios.</li> <li>3. Desarrollo prototipo navegable.</li> <li>4. Testeo usabilidad usuarios y encuesta de utilidad</li> </ol>
<b>RESULTADOS ESPERADOS</b>	500 profesores para testear herramienta, que se sumen y nos entreguen su opinión.
<b>PRODUCT OWNER</b>	Andrea Osorio
<b>EQUIPO</b>	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).
<b>EQUIPO EXTERNO</b>	Experto en diseño de prototipos
<b>KPI's</b>	<p>Crear comunidad con el grupo de 500 profesores</p> <p>Lograr un 80% de respuesta en la encuesta de utilidad</p>
<b>RECURSOS</b>	Espacio físico para realizar los talleres, 10 millones + hh internas

DESAFÍO  
PRODUCTO DIGITAL  
CREATIVIDAD

**Product Owner: Andrea Osorio**

**Desarrollador lovers y  
comunidad docente**  
Pablo Casanova  
Corina Acosta

**S.M:**  
Victoria Medina

**UX/UI**  
Susana Burgos

**Desarrollador externo**

**Experto Funcional**  
Fran Petrovic.

