

WEBINAR VIA ZOOM

INTRA EMPRENDIMIENTO:

Estrategia para el cambio
organizacional



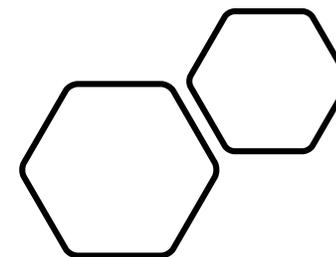
Tammy Quijandría
MBA. Consultora empresarial.
Directora QTalent Group

EVENTO SIN COSTO - CON INSCRIPCIÓN PREVIA



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración

QTALENT
group





Dr. Jorge Bravo Robles,
*Director Ejecutivo de la Cámara de
Comercio del Pacífico.*



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración

CÁMARA DE COMERCIO DEL PACÍFICO

- Somos una entidad gremial que tiene como objetivo fomentar los negocios, las inversiones y las relaciones entre los países de la Cuenca del Pacífico con presencia en Colombia, México, Panamá y Perú. Además, contamos con una oficina de representación en Chile. Desarrollamos diferentes actividades de promoción empresarial como misiones comerciales, eventos empresariales, citas de negocios y participación en ferias internacionales.

PROGRAMA DE AFILIADOS





PROGRAMA DE AFILIADOS

Apoyo y representación gremial, la Cámara de Comercio del Pacífico generará un voz a voz de las empresas afiliadas ante las entidades con las que tiene convenio, con el fin de llevar a cabo sus negocios con éxito.

Agenda de reuniones, con el fin de identificar oportunidades de negocio, mediante encuentros uno a uno con empresas colombianas, mexicanas, chilenas y panameñas, buscando siempre los contactos adecuados y de interés para nuestros empresarios.

Acceso a las presentaciones, nuestros afiliados podrán descargar las presentaciones hechas de todos los eventos que realicemos.



PROGRAMA DE AFILIADOS

Producción y organización de eventos, realizamos tus eventos con personal capacitado para planificar, organizar y producir eventos de diversos temas.

Misiones Empresariales, en los países de la cuenca del Pacífico. (Colombia, Chile, México, Perú y Panamá)

Newsletter, transmitimos Información privilegiada sobre eventos, capacitaciones, cursos de nuestros asociados u organización, mediante boletines semanales virtuales, a una lista con un alcance aproximado de 20.000 contactos. Esto con el fin de promocionar las diferentes actividades y proyectos para nuestros asociados.

Boletines, Acceso semanal al boletín digital de la Cámara del Pacífico sobre oportunidades comerciales en los países donde tenemos presencia.

Asesoría comercial, la Cámara del Pacífico es una fuente sólida de información, orientación, asesoría y apoyo para la constitución de su empresa o sucursal, presentando las mejores opciones en cuanto a costo y calidad de servicio de las empresas asociadas para temas legales, contables, financieros, recursos humanos, administrativos, entre otras áreas de interés.



PROGRAMA DE AFILIADOS

Dirección tributaria y comercial, por medio de este beneficio nuestros afiliados contarán con un domicilio donde recibir su correspondencia o documentación en Colombia.

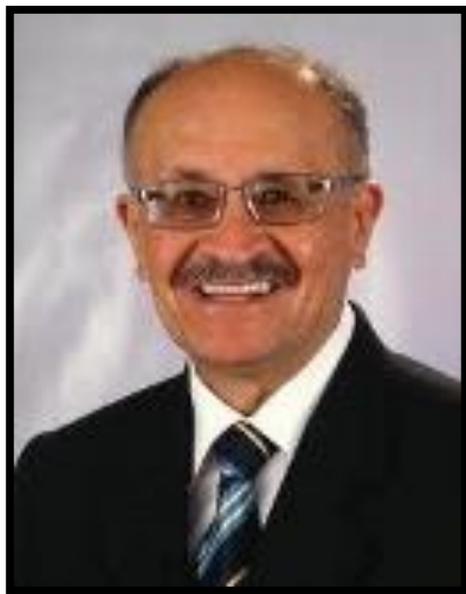
Información valiosa, brindamos información sobre indicadores económicos, estadísticas de importación y exportación, crecimiento en el sector de interés, oportunidades de negocio y orientación general para iniciar un óptimo proceso de comercio binacional o multinacional.

Descuentos en trámites, los servicios brindados por la Cámara del Pacífico como: trámites legales, constitución de empresa y registro de marca.

Ingreso a eventos, descuento o entrada preferencial a los eventos, congresos y seminarios organizados por la Cámara del Pacífico o de sus aliados.

Evento de networking, se realizarán de manera semestral entre todos nuestros afiliados.

NUESTRO EQUIPO



Dr. Alberto Zapater, *Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio del Pacífico.*



Jorge Bravo Robles, *Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio del Pacífico*



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración

NUESTRO EQUIPO



Carlos Enrique Olaya, *Director Comercial
de la Cámara de Comercio del Pacífico*



Diana Olaya, *Directora de Relaciones
Internacionales*



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración

NUESTRO EQUIPO



Alejandra Peña Pérez, *Gestión de
Proyectos y Afiliaciones*



Andrea González Núñez, *Ejecutiva Relaciones
Internacionales*



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración

NUESTRO EQUIPO



Jennyfer Mena, *Investigación y desarrollo*



Nohora Vargas, Marketing y Logística

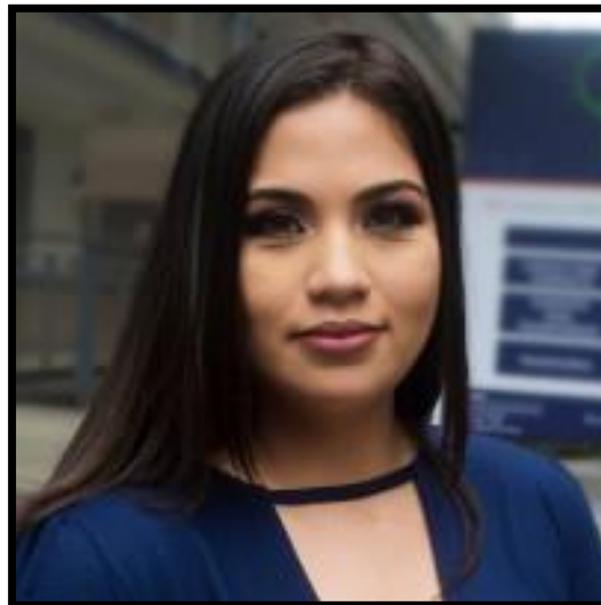


**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración

NUESTRO EQUIPO



Sofía Vásquez Carrera,
Abogada



Jimena Molina Marin, Responsable Área de
Relaciones Internacionales y Comercial



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración



Dr. Alberto Zapater,
*Presidente Ejecutivo de la Cámara de
Comercio del Pacífico.*



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración

PANELISTA



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración



Tammy Quijandria

Directora en QTALENT

MBA. Consultora Empresarial

INTRA EMPRENDIMIENTO

**Estrategia para el Cambio
Organizacional**



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración

“Las pandemias están aquí para quedarse”
Foro Económico Mundial

MÁS ALLÁ DEL CORONAVIRUS

Escenarios de cambio organizacional

Sugerencia de enfoque

Comercio digital



E-marketplaces



Bioseguridad



Automatización del *Retail*

Centrar las operaciones y estabilizar cadena de suministro

Experiencia de consumidor



Diferentes momentos de verdad



Hogarización de experiencias



Programas de fide. digital

Compromiso con el cliente

Escenarios de cambio organizacional

Sugerencia de enfoque

Modelo de Negocio



Nuevos canales



Nueva relación con el cliente



Nuevos socios clave

Cuestionarse
Actualizar el propósito
Reinventarse e innovar

Orientación del trabajo



Cultura y liderazgo



iniciativas impulsadas por datos



Apertura del conocimiento
y colaboración

**Compromiso con el
trabajador**

¿NOS ENCONTRAMOS EN UN ESCENARIO ADVERSO?

SI

¿Puedes ofrecer tus productos o servicios en línea?

SI

¡Avanza y adaptación!
(Retail, educación superior, asesoría/consultoría)

NO

¿Puedes usar tu infraestructura para producir los productos/servicios que se demandan?

SI

¡Avanza y adaptación!
(Manufactura)

NO

Enfócate en mitigar las pérdidas, genera recordación e INNOVA
(Construcción, Aerolíneas, Turismo)

NO

¿Puedes adquirir infraestructura para expandir la producción de tus productos/servicios?

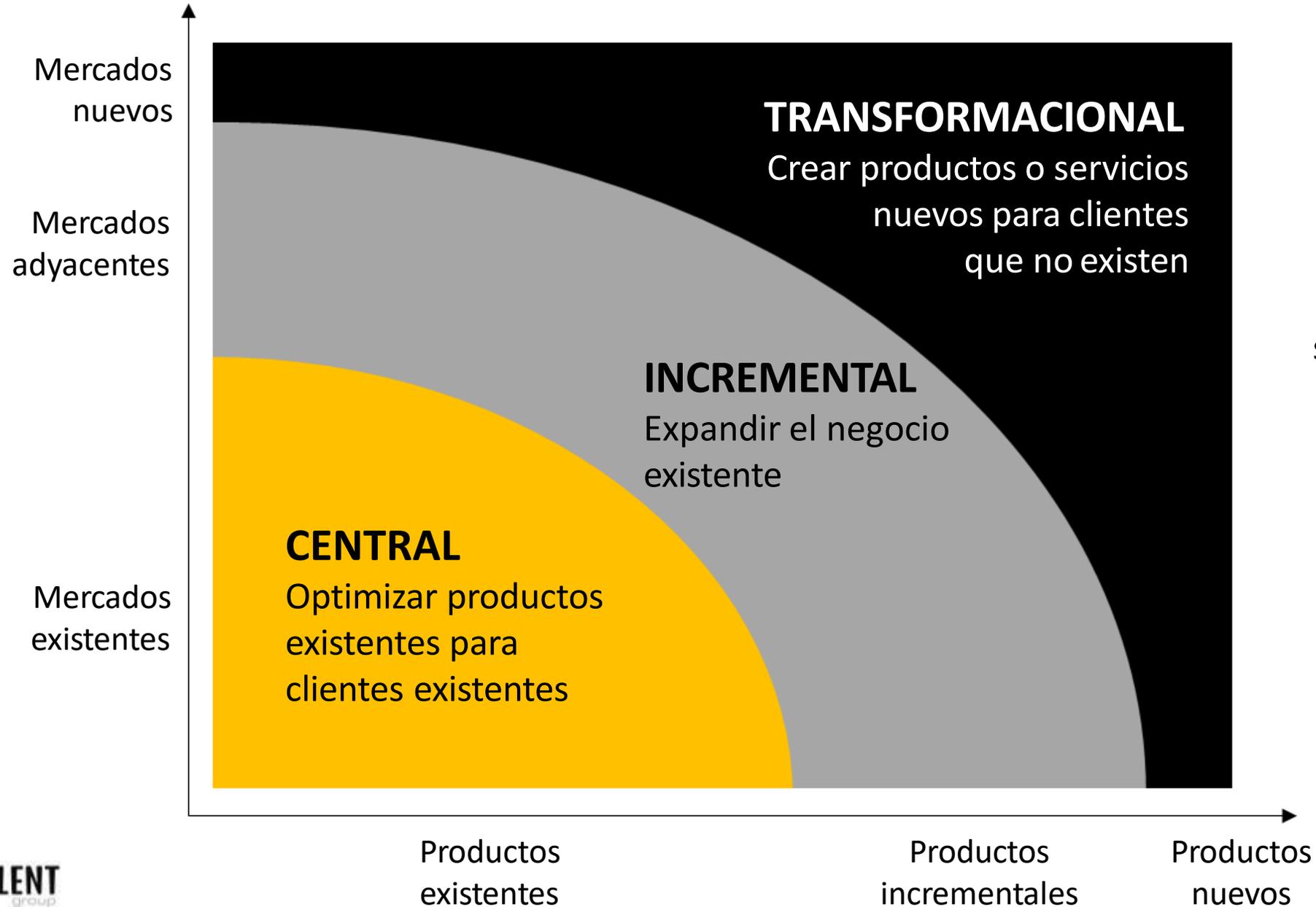
SI

¡Avanza y adaptación!
(Ecommerce, Cuidado de la salud)

NO

Continúa operando mientras **EXPLORAS NUEVAS OPORTUNIDADES**

ENFOQUE DE INNOVACIÓN



¿Debemos elegir entre ser disruptivos o preferir el avance incremental?

EMPRESA D

Suele realizar cambios y mejoras en los productos y mercados con relativa frecuencia, tratando de ser la primera en desarrollar nuevos productos, aun con el riesgo de que estas innovaciones no tengan éxito.

Mantiene una base relativamente estable de productos y mercados, mientras que al mismo tiempo desarrolla de forma selectiva nuevos productos o servicios, **EMPRESA C** tratando de imitar a las empresas que ya los desarrollaron y tuvieron éxito.

EMPRESA B

Ofrece un conjunto relativamente estable de productos para un mercado relativamente estable. No está interesada en grandes modificaciones sino que se concentra en la mejora continua del trabajo.

Normalmente actúa forzada por las presiones del entorno y de la competencia. No cuenta con un área de innovación/ nuevos negocios estable.

EMPRESA A

INTRA-EMPRENDIMIENTO

#emprendimientocorporativo, #intrapreneurship

INTRA- EMPRENDIMIENTO

Capacidad de crear un ambiente donde la innovación fluya permanentemente
-Emprender dentro de una empresa-



Organizaciones

Cultura orientada a los **resultados**

Cultura orientada a los **procesos**

Cultura orientada a las **personas**

Cultura orientada a la **innovación**

(Cameron & Quinn)

Se buscan profesionales que tengan mentalidad 'start up'

Las empresas han encontrado en el emprendimiento una fórmula para aumentar su capacidad innovadora y para ello necesitan expertos dispuestos a lanzar proyectos disruptivos dentro de la organización.

2017

Emprendimiento Corporativo: Cómo convertir empleados en innovadores

¿Eres el primero que escuchas las quejas de tus clientes pero tu jefe está enfocado en otros productos y servicios que sabes que no resuelven los principales problemas de tu empresa?

2020

AUSTRALIA

9%

Empleados hacen
intraemprendimiento en las
organizaciones
(Puesto 18 WEF Innovación)

ESPAÑA

1.8%

Empleados hacen
intraemprendimiento en las
organizaciones
(Puesto 25 WEF Innovación)

PERÚ



CIFRAS

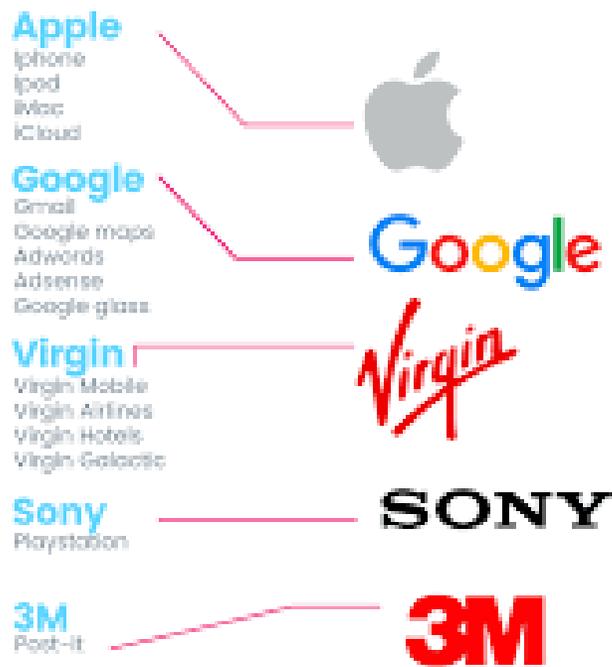


20%

Tiempo de trabajo al desarrollo de
proyectos nuevos

BENEFICIOS

Intraemprendimiento exitosos



Distribuye la oportunidad de innovación



Agiliza el crecimiento



Potencia la fidelización del talento



Naturgy (Gas Natural FENOSA)
Empresa Global con 175 años
Expansión a 30 países



Start up Muno | Trustu

CAMINOS PARA EL INTRA-EMPRESARIADO

Intra-empresariado individual

- Estrellas individuales
- El ritmo de avance lo da el más rápido
- Alto riesgo de perder a esos únicos talentos

CAMINOS PARA EL INTRA-EMPRESARIADO

Intra-empresariado en equipo

- Todo el grupo aporta
- El ritmo de avance lo da el más lento del equipo
- El *know how* de la empresa se incrementa como recurso clave



COAR

COLEGIOS DE ALTO RENDIMIENTO

Si estás entre los 10 primeros puestos del 2.º de secundaria de una escuela pública



QTALENT
group

EXPERIENCIA DESDE LA EDUCACIÓN

Perú: Colegios de alto rendimiento

Ecuador: Aplicación del IB en la educación pública

Efectividad: 30 a 40%

Logro: Elevar la calidad del talento en aulas, y fuera de ellas

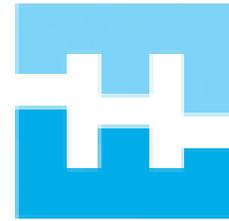
CASO HUANWIL



• Kale García

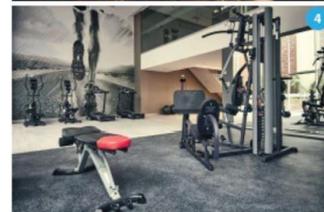


GOLF LOS INKAS
MORE



HUANWIL

INMOBILIARIA



1 2 Pisco Bar 3 Play & Care 4 Gimnasio 5 Peluquería 6 Comedor de Personal



¿QUÉ NOS HA DADO HERRAMIENTAS PARA REINVENTARNOS?

- ✓ Vender inmuebles y **regalar buenas experiencias** = conocemos a nuestro cliente y a nuestros mejores aliados (proveedores, bancos, etc)
- ✓ Actuar no solo a demanda = mirada constante a lo que hacen otros en el rubro, y nos relacionamos con nuestra competencia.
- ✓ Siempre tener al mejor equipo: equipo sólido, líderes genuinos y motivadores.
- ✓ Atender a la organización, a detalles inadvertidos y promover cultura corporativa.
- ✓ Honestidad para enfrentar problemas.
- ✓ Buenos canales de comunicación y adecuación constante de tecnología.

¿Qué necesita nuestro cliente y cómo se lo damos?

1. Lluvia de ideas

Rubros para torre
Javier Prado

* Coliving...tendencia que implica la optimización de los recursos a través del uso compartido en ciertos espacios por varias personas que se encuentran en un edificio. Una idea sencilla y eficiente para jóvenes que acceden por primera vez a una vivienda, estudiantes extranjeros o de otras localidades, que buscan condiciones amigables de arriendo para sus bolsillos, pero que al mismo tiempo cuenten con lo necesario.

Coliving
La nueva tendencia en los espacios de coworking

Consultorios especializados.

Implementación de oficinas

Servicios generales: Gasfiteros, electricistas, pintores, técnicos electro domésticos, remodelaciones, etc.

Gestión especializada de servicios (concerge): llevar auto al taller, enviar ropa a lavandería, reservas privadas en restaurantes, compras de pasajes urgentes, vuelo aeropuerto, etc...

Aplicativo gestión y fidelización

Servicios diferenciadores

Espacio que concentre diseño, arte, moda y gastronomía. Pequeños aparadores (corners) y reducidas cocinas, amplia circulación.

¿Cómo reinventamos la zona comercial?

¿Cómo reinventamos las áreas comunes?

Mesas de trabajo aire libre

Cabinas de gym, entrenamiento virtual

Peluquería con cubículos de atención exclusiva

Paquetería especializada y semi automatizada.

at your convenience
Now you can **Pik** your packages
24 Hours 7 Days a Week
PikPost

Cafeterías en espacios abiertos, alimentos pre elaborados.



**NUESTROS
NUEVOS
NEGOCIOS**

Valoramos antes de poner en marcha

2. ¿Tengo el conocimiento, los recursos, las normas me acompañan?, ¿es innovador en nuestro mercado, existe en otros países?, ¿cuánto ganamos, quienes serían nuestros aliados?, ¿cómo lo vemos en el futuro?



Mesas de trabajo aire libre



Cabinas de gym,
entrenamiento
virtual



Cafeterías en espacios
abiertos, alimentos
pre elaborados.





Ponemos en marcha, ¿quién hace qué?

3. Tomo la tarea no sólo por mi especialidad sino por mis habilidades y la tomo con mucha responsabilidad, cuido los recursos y mantengo a todos informados.

Oficinas saludables



Estas situaciones de cambio nos mostraron más profundamente a cada miembro del equipo, la capacidad para adaptarse y crecer, eso nos ayudó a “pulir al equipo”.

El mejor equipo se fortalece, se engrana cada vez mejor, se sienten motivados y cumplen sus metas.

Nuestro equipo motivado es capaz de transmitir al cliente y a nuestros aliados estratégicos la grandeza de la empresa y esto finalmente reeditúa a la empresa.



RETOS Y RUTAS



RETOS y RUTAS

Retos

Cambio de paradigmas

Enfoque en el cliente

Trabajar en equipo

Tolerancia al riesgo

Objeciones

- Es costoso, sólo para las grandes
- “¿Si lo formo y se va?”
- Lo estratégico es confidencial
- “Y si crece más que el jefe”

- “Sólo me queda hacer lo que pueda con los recursos que tengo”

- “No puedo desviar los esfuerzos de todo el equipo hacia esto”
- “Es sólo para I&D”

- “¿Y si el proyecto fracasa?”
- “Y si divulgan información confidencial?”

Rutas

1. Lleva las creencias al consciente y busca información

2. Céntrate en los nuevos escenarios del cliente y actualiza tu por qué

3. Identifica potenciales IE, forma equipos transversales y

4. comparte la visión

5. Establece una meta cultural, reglas, compromisos, ruta base, cuadro de mando

Retos

Aceptar el error

Soporte de la gerencia

Autonomía y flexibilidad

Reconocimiento

Objeciones

- “No nos podemos permitir cometer ningún error”
- No hay tiempo para la curva de aprendizaje
- “No tengo tiempo, ¿por qué no se encarga Recursos Humanos?”
- “Las decisiones en la empresa las tomo yo”
- ¿Y si la estructura se desordena?
- “¿Por qué los tengo que premiar si ya reciben su sueldo?”

Rutas

6. Incluye al proceso metodologías y lecciones aprendidas

7. Escucha, orienta, valida y respalda las ideas del equipo (mentor)

8. Decide en qué proyectos brindarás autonomía

9. Establece una ruta de desarrollo clara y atractiva

10. Establece claramente cómo reconocerás este esfuerzo adicional



RETOS y RUTAS

¿Crees que es necesario el intra-emprendimiento como estrategia para el cambio organizacional?

CREATE



Implementación de emprendimiento corporativo

https://www.femetal.es/ckeditor_assets/attachments/5390/estudioinprendeint.pdf The

heart of resilient leadership: Responding to COVID-19: A guide for senior executives

<https://www2.deloitte.com/us/en/insights/economy/covid-19/heart-of-resilient-leadership-responding-to-covid-19.html>

Returning to work in the future of work

<https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/human-capital-trends/2020/covid-19-and-the-future-of-work.html>

Plan de continuidad para los negocios: Cinco formas de replantearse

https://www.ey.com/es_uy/transactions/companies-can-reshape-results-and-plan-for-covid-19-recovery

7 Steps to Prepare Your Business Model for Post-COVID-19

<https://bnilab.com/blog/2020/6/5/7-steps-to-prepare-your-business-model-for-post-covid-19>

Global Business Services (GBS) Post COVID-19: Blueprint for the New Refined Normal

<https://www.everestgrp.com/2020-03-global-business-services-gbs-post-covid-19-blueprint-for-the-new-refined-normal-market-insights-.html>

Understanding Value in Media: Perspectives from Consumers and Industry

<https://es.weforum.org/reports/value-in-media>

El Intraemprendimiento en la estrategia de Innovación de la empresa

<https://futurizable.com/intraemprendimiento/>

[Home](#)

Indra apuesta por las ideas de sus profesionales

<https://aeconsultoras.com/noticia-nota-de-prensa-asociados/indra-apuesta-por-las-ideas-de-sus-profesionales-y-apoya-el-intraemprendimiento-para-desarrollar-las-propuestas-ganadoras-en-innovators-2018/>





RONDA DE PREGUNTAS



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración

**LOS NEGOCIOS NO SE
DETIENEN**

**HAZ PARTE DE LA CÁMARA
DEL PACÍFICO**

PARA MAYOR INFORMACIÓN INGRESAR AQUÍ





AFILIATE

Carlos Enrique Olaya

Director Comercial

Correo: Carlos@camaradelpacifico.org

Celular: (+57) 300 6634569



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración



JUEVES 11 DE JUNIO

7:00 P.M. (COL, MEX, PER, PAN)

TRANSMISIÓN EN VIVO
CONVERSANDO CON LA
CÁMARA DEL PACÍFICO:

La Exportación de Servicios en el Nuevo Escenario Mundial



Carlos Schroth

**Administrador de Empresas,
Representante de Adex en MINCETUR**



FACEBOOK @CAMARADECOMERCIODELPA

MIÉRCOLES 17 DE JUNIO
7:45 A.M. (COL, MEX, PER, PAN)

WORKSHOP ARQUITECTURA EMPRESARIAL

VIA ZOOM



EVENTO SIN COSTO - CON INSCRIPCIÓN PREVÍA



Nuestras redes



[camaradecomerciodelpacifico](https://www.facebook.com/camaradecomerciodelpacifico)



www.camaradelpacifico.org



[camaradelpacifico](https://www.youtube.com/camaradelpacifico)



[camaradelpacifico](https://www.instagram.com/camaradelpacifico)



[@camarapacifico](https://twitter.com/camarapacifico)



[Cámara del Pacífico](https://www.linkedin.com/company/Cámara%20del%20Pacífico)



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración

CONTACTO



Jimena Molina Marin

Responsable Área de Relaciones Internacionales y Comercial

Dirección: Av. Emilio Cavenecia 389 Ofc. 601. Lima Perú 15073

Email: peru@camaradelpacifico.com

Teléfonos: (511) 7368173 (51) 962906919



Diana María Olaya Albadan

Directora de Relaciones Internacionales

Dirección: : Cra. 13 No. 73 - 34 Ofc. 601

Email: dolaya@camaradelpacifico.org

Teléfono: (57) 300 663 4153

MUCHAS GRACIAS

