

	FECHA	TEMA	CONFERENCISTA	SEDE
	11 DIC 2017	TENDENCIAS INNOVADORAS	PAULA RIVEROS	SALITRE
	16 FEB 2018	METODOLOGÍA PARA INNOVAR CON ÉXITO: JOBS TO BE DONE	MAURICIO HERNÁNDEZ	SALITRE
	26 ABR 2018	INNOVACIÓN DISRUPTIVA: DIFERENCIATE SIGNIFICATIVAMENTE EN EL MERCADO	SHLOMO ABAS	SALITRE
	18 MAYO 2018	EL PROTOTIPADO COMO HERRAMIENTA DE INNOVACIÓN PARA PROBAR PRODUCTOS Y SERVICIOS ANTES DE SALIR AL MERCADO	JUAN ESPINOSA	SALITRE
	10 AGOS 2018	LA ESTRATEGIA DEL OCEANO AZUL PARA SER UNA EMPRESA INNOVADORA	MAURICIO VILLEGAS	CHAPINERO
	20 SEP 2018	INNOVAR: ESTRATEGIA OBLIGATORIA PARA SOBREVIVIR EN EL MERCADO	LUIS FERNANDO SAMPER	CHAPINERO
	<b>26 OCT 2018</b>	<b>DESCUBRIR OPORTUNIDADES PARA INNOVAR EN SU EMPRESA (ACTIVOS OCULTOS)</b>	<b>JUAN GONZALO MEJIA</b>	<b>CHAPINERO</b>
	22 NOV 2018	CÓMO INCREMENTAR SUS VENTAS CON HERRAMIENTAS DE INNOVACIÓN	GUILLERMO SOLANO	CHAPINERO

**PROGRAMACIÓN SUJETA A CAMBIOS**

## **OBJETIVO** DEL TALLER

- PRESENTAR ALGUNOS CONOCIMIENTOS Y TÉCNICAS PARA IDENTIFICAR ACTIVOS OCULTOS EN SUS EMPRESAS
- A TRAVÉS DE ALGUNOS CASOS DE ESTUDIO EXPLICAR CÓMO HACER USO DE LOS ACTIVOS OCULTOS IDENTIFICADOS

# REGLAS DEL TALLER

- EL TALLER ES INTERACTIVO (LAS PREGUNTAS SON BIENVENIDAS EN CUALQUIER MOMENTO)

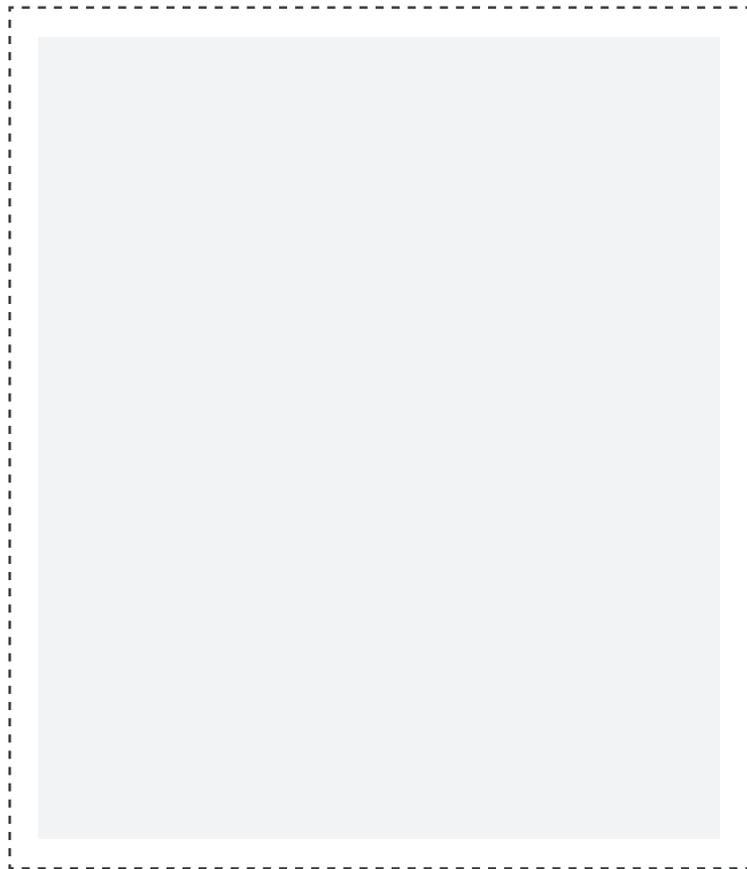
- USO DE CELULAR: POR FAVOR MANTENERLO EN SILENCIO.

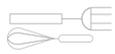
SI NECESITAN CONTESTAR UNA LLAMADA  
URGENTE, POR FAVOR SALIR DEL RECINTO PARA ATENDERLA.

- EL TALLER ES PRÁCTICO (LOS ASISTENTES APLICARÁN NUESTRA  
METODOLOGÍA A SUS PROPIOS CASOS PRÁCTICOS)



# ¿POR QUÉ DEBEMOS INNOVAR?





## ¿QUÉ ES UN ACTIVO OCULTO?

- **ES CUALQUIER RECURSO** QUE SIEMPRE HA ESTADO PRESENTE Y **QUE PODRÍA USARSE PARA SATISFACER UNA NECESIDAD DEL MERCADO.**
- OPORTUNIDAD QUE SIEMPRE HA ESTADO AHÍ PERO QUE NADIE LA HA DESCUBIERTO.

### EJEMPLOS:

- UNA PERSONA POSEEDORA DE UN GRAN TALENTO.
- DESECHOS DE PRODUCCIÓN
- TIEMPOS MUERTOS DE UNA LÍNEA DE PRODUCCIÓN



## ¿PARA QUÉ EXPLOTAR LOS ACTIVOS OCULTOS?

- INGRESOS ADICIONALES
- NUEVOS MERCADOS
- FORMAS RÁPIDAS DE GENERAR VALOR (COMPAÑÍA O LOS CLIENTES)
- OPTIMIZAR RECURSOS
- **DIVERSIFICAR EL CORE DE LA COMPAÑÍA**
- ENFRENTAR LOS TIEMPOS DE TURBULENCIA ECONÓMICA
- VIDA PROMEDIO DE LA COMPAÑÍAS CADA VEZ ES MENOR: **5 AÑOS.**
- CICLOS DE VIDA DE LOS PRODUCTOS CADA VEZ MÁS CORTOS: **25%-30%.**

# CASOS



CODENSA- CREDITO FACIL



CLUB DE INNOVACIÓN- KATHARSIS



TULIO RECOMIENDA

# NOTAS

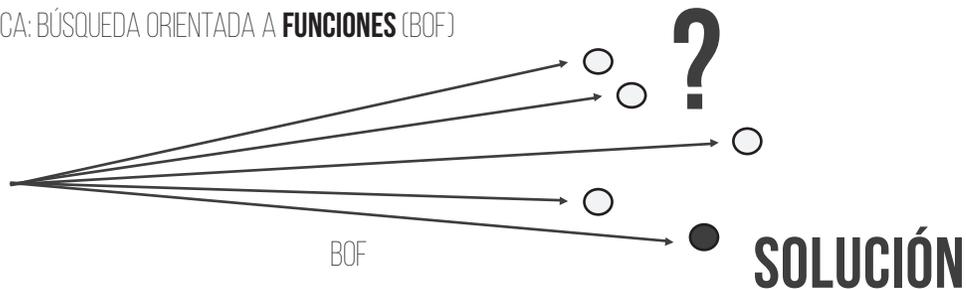




## INNOVACIÓN TRADICIONAL

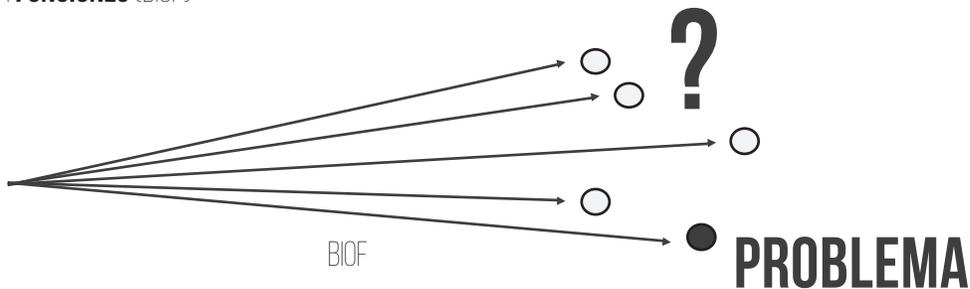
- INNOVACIÓN ABIERTA
- INNOVACIÓN ABIERTA SISTEMÁTICA: BÚSQUEDA ORIENTADA A **FUNCIONES** (BOF)

**PROBLEMA**



BÚSQUEDA **INVERSA** ORIENTADA A **FUNCIONES** (BIOF)

**SOLUCIÓN**





# ¿QUÉ ES UN ACTIVO OCULTO?

ES CUALQUIER **RECURSO** QUE  
SIEMPRE HA ESTADO PRESENTE  
Y QUE PODRÍA USARSE PARA  
SATISFACER UNA NECESIDAD  
DEL MERCADO.



# TIPOS DE RECURSOS

## INTERNOS:

TODAS LAS PROPIEDADES/POSESIONES DE LA EMPRESA, INDEPENDIEMENTE DE SU VALOR. EL VALOR PODRÍA SER:

- **POSITIVO** (ALGO QUE ES ÚTIL: MATERIAS PRIMAS, EQUIPOS, ETC.)

- **NEUTRAL** (ALGO QUE NO TIENE UTILIDAD: ESPACIO VACÍO, PAUSAS EN UN PROCESO, CALOR INNECESARIO, ETC.)

- **NEGATIVO** (ALGO PELIGROSO O DAÑINO: VARIOS TIPOS DE DESECHOS, HUMO, ETC.)

## EXTERNOS:

TODAS LAS PROPIEDADES /POSESIONES DE LAS EMPRESAS CIRCUNDANTES (PROVEEDORES, CLIENTES, ETC.)

- **SUPERSISTEMA:** TODO LO QUE NOS RODEA

## CATEGORÍAS DE RECURSOS:

- RECURSOS MATERIALES  
(TANGIBLES E INCLUYE SUS PROPIEDADES)
- RECURSOS NO MATERIALES  
(TIEMPO, ESPACIO, COMPETENCIAS, PI, KNOW-HOW, ETC.)

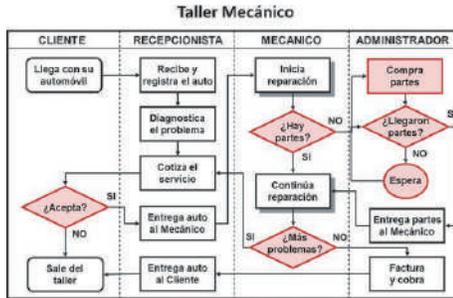


# ¿CÓMO IDENTIFICAR ACTIVOS OCULTOS?

TIP: DESCOMPOGA LA CADENA DE VALOR, PROCESO, ELEMENTOS DE PRODUCTOS QUE DESEE EXPLORAR PARA LA IDENTIFICACIÓN DE ACTIVOS OCULTOS EN NIVELES MACRO O MICRO DE LA COMPAÑÍA

## MAPA DE PROCESO

OPCIÓN 1



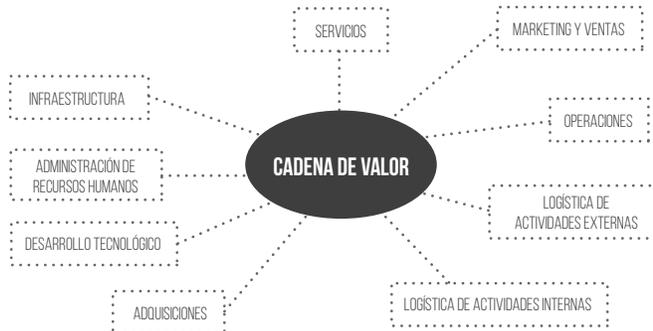
## CICLO DE VIDA DE PRODUCTO

OPCIÓN 2



## MAPA DE LA CADENA DE VALOR

OPCIÓN 3





# BÚSQUEDA INVERTIDA ENFOCADA A FUNCIONES (BIOF)

LA BÚSQUEDA INVERSA ORIENTADA A  
FUNCIONES ES UNA HERRAMIENTA  
ANALÍTICA QUE IDENTIFICA **NUEVAS  
ÁREAS POTENCIALES** DE APLICACIÓN  
PARA UNA **TECNOLOGÍA O RECURSO  
EXISTENTE**



# EJEMPLOS



[https://en.wikipedia.org/wiki/Madeira\\_wine](https://en.wikipedia.org/wiki/Madeira_wine)

**PASO**

**1**

# BÚSQUEDA INVERTIDA ENFOCADA A FUNCIONES (BIOF)

IDENTIFICANDO ACTIVOS OCULTOS

NOMBRE EMPRESA: .....

INDUSTRIA: .....

NOMBRE : .....

CARGO: .....

ETAPAS DEL CICLO DE VIDA/ MAPA DE PROCESO O CADENA DE VALOR	RECURSOS INTERNOS		RECURSOS EXTERNOS	
	RECURSOS MATERIALES	RECURSOS NO MATERIALES	RECURSOS MATERIALES	RECURSOS NO MATERIALES

# BÚSQUEDA INVERTIDA ENFOCADA A FUNCIONES (BIOF)

TAREA

Haz un Análisis 360° con Cliente, Proveedor, Aliados, Líderes de la empresa, empleados, etc que puedan ayudarte a identificar en tu organización activos a través del siguiente formato

NOMBRE EMPRESA: .....

INDUSTRIA: .....

NOMBRE : .....

CARGO: .....

ETAPAS DEL CICLO DE VIDA / MAPA DE PROCESO O CADENA DE VALOR	RECURSOS INTERNOS		RECURSOS EXTERNOS	
	RECURSOS MATERIALES	RECURSOS NO MATERIALES	RECURSOS MATERIALES	RECURSOS NO MATERIALES
PREDEFINIDO POR TI				
PREDEFINIDO POR TI				
PREDEFINIDO POR TI				
PREDEFINIDO POR TI				
PROPUESTO POR QUIEN RESPONDE				

# BÚSQUEDA INVERTIDA ENFOCADA A FUNCIONES (BIOF)

NOMBRE EMPRESA: .....

INDUSTRIA: .....

NOMBRE : .....

CARGO: .....

Por favor diligenciar el siguiente cuadro identificando los recursos más valiosos según la celda solicitada

ETAPAS DEL CICLO DE VIDA/ MAPA DE PROCESO O CADENA DE VALOR	RECURSOS INTERNOS		RECURSOS EXTERNOS	
	RECURSOS MATERIALES	RECURSOS NO MATERIALES	RECURSOS MATERIALES	RECURSOS NO MATERIALES
<b>AHORA PROPON ACTIVO</b>				

# BÚSQUEDA INVERTIDA ENFOCADA A FUNCIONES (BIOF)

DEFINICIÓN DE CRITERIOS SE SELECCIÓN DE LOS ACTIVOS OCULTOS CON MAYOR POTENCIAL

Un criterio **es una variable que me permite decidir**

APLICA	NOMBRE	DESCRIPCION	VALOR %
	DIFERENTE		
	POTENCIAL DE IMPACTO		
	MERCADO POTENCIAL		
	FACILIDAD DE EXPLOTACIÓN		
	COMPLEJIDAD DE INGRESAR AL MERCADO		
	OTRO .....		
	OTRO .....		

**PASO 2**

# BÚSQUEDA INVERTIDA ENFOCADA A FUNCIONES (BIOF)

PRIORIZACIÓN DE ACTIVOS OCULTOS – ANÁLISIS 360º

Cree una lista de activos Ocultos y califique de 1 a 10 cada uno de los activos y pondera su valor de acuerdo al peso asignado a cada criterio

LISTADO DE ACTIVOS							TOTAL
	1 A 10	%	1 A 10	%	1 A 10	%	100%

PRIORICE O SEÑALE EL QUE TIENE MEJOR PONDERACIÓN PARA HACER EL ANÁLISIS BIOF

PASO

3

## BÚSQUEDA INVERTIDA ENFOCADA A FUNCIONES (BIOF)

CONSTRUYA UN MODELO DE FUNCIONES

ACTIVO	FUNCIONES (VERBOS)	VENTAJAS	CONDICIONES/ REQUERIMIENTOS
	Enuncie las funciones usando verbos. Señale la principal.	Sobre la funcion seleccionada enuncie las ventajas actuales de su activo.	Sobre la funcion seleccionada enuncie las condiciones / requerimientos actuales de su activo.

**PASO 4** **BÚSQUEDA INVERTIDA ENFOCADA A FUNCIONES (BIOF)**  
GENERALICE LA FUNCIÓN

Sobre la función seleccionada eleve la función de manera general



# PASO 5 BÚSQUEDA INVERTIDA ENFOCADA A FUNCIONES (BIOF)

**5.1** Identifique área líder o industria, donde funciones similares y sus ventajas son muy importantes respondiendo a la pregunta

## Diligencie los campos en blanco

EN QUÉ ÁREA/INDUSTRIA LÍDER, LA FUNCIÓN GENERALIZADA

.....  
.....

SE EJECUTA CON LAS MISMAS VENTAJAS. CONDICIONES/ REQUERIMIENTOS QUE EN MI NEGOCIO.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....



## **PASO 5 BÚSQUEDA INVERTIDA ENFOCADA A FUNCIONES (BIOF)**

**5.2** Identifique un objeto real en el área seleccionada similar al objeto generalizado de la función principal generalizada (específico) donde funciones similares y sus ventajas son muy importantes respondiendo a la pregunta

**OBJETO REAL** .....

**ÁREA LÍDER O INDUSTRIA**

**OBJETO SELECCIONADO**

## **PASO 6 BÚSQUEDA INVERTIDA ENFOCADA A FUNCIONES (BIOF)**

Redirija la acción de la función principal al objeto identificado

**EL RETO A RESOLVER**

**VENTAJAS**

**CONDICIONES/ REQUERIMIENTOS**

## **PASO 7 BÚSQUEDA INVERTIDA ENFOCADA A FUNCIONES (BIOF)**

Use la función reformulada como una nueva función principal del objeto analizado, formule un problema de adaptación: "Cómo hacer que el objeto realice la nueva función principal"

Si el servicio se puede prestar de manera inmediata obviar este paso, en caso de no ser posible se debe crear la pregunta de adaptación ej:

### **EL RETO A RESOLVER**

### **POSIBLES SOLUCIONES**

# TIPS

## **HACER UN ANÁLISIS DE LAS POSESIONES QUE LA COMPAÑÍA TIENE:**

- ◆ PROPIEDAD INTELECTUAL
- ◆ FACTOR HUMANO
- ◆ TECNOLOGÍAS
- ◆ SUBPRODUCTOS
- ◆ PENSAR DIFERENTE: TENGO MUCHOS ACTIVOS QUE ME SOLUCIONAN TEMAS IMPORTANTES; A QUIÉN MÁS PODRÍAN BENEFICIAR ESTAS SOLUCIONES?
- ◆ PENSAR FUNCIONALMENTE: PARA QUÉ SIRVEN MIS ACTIVOS Y QUÉ OTRAS FUNCIONES PUEDEN DESEMPEÑAR?

# BIBLIOGRAFÍA

- <https://www.gen-triz.com/case-study-adjacent-market-analysis/>
- <https://elcomercio.pe/especial/zona-ejecutiva/actualidad/5-grandes-empresas-que-quebraron-dejar-innovadoras-noticia-1973092>
- <https://blogs.20minutos.es/trasdos/2012/02/01/anunciada-muerte-kodak/>
- <https://computerhoy.com/video/historia-primera-camara-digital-25601> 5
- <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-3803934>
- <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/codensa-riesgo-del-exito/73675>
- <https://contamos.com.co/noticias/credito-facil-codensa-una-excelente-opcion/>
- <https://www.dinero.com/negocios/articulo/colpatria-compra-codensa-hogar/85496>
- <http://orgullosamenteantioqueno.com/la-historia-secreta-de-tulio-recomienda-pasion-entendimiento-bondad/> 5
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Madeira\\_wine](https://en.wikipedia.org/wiki/Madeira_wine)
- <http://www.elextramedios.com/node/801>

# NOTAS



# NOTAS



# NOTAS



# NOTAS



# NOTAS

