

Innovación abierta para empresas

PLAYBOOK

VERSIÓN OCTUBRE 2021

MIT REAP Monterrey busca impulsar el ecosistema de emprendimiento en innovación de base tecnológica de la región, fomentando los esfuerzos para que las empresas adopten las prácticas de **innovación abierta**, mediante la generación de proyectos colaborativos y valor comercial con emprendedores y la academia del ecosistema de Monterrey.

REAP: Regional Entrepreneurship Acceleration Program

01

INNOVACIÓN ABIERTA

¿Por qué adoptar esta práctica?

Extender la capacidad de innovación y acceso al conocimiento dentro y fuera de las empresas

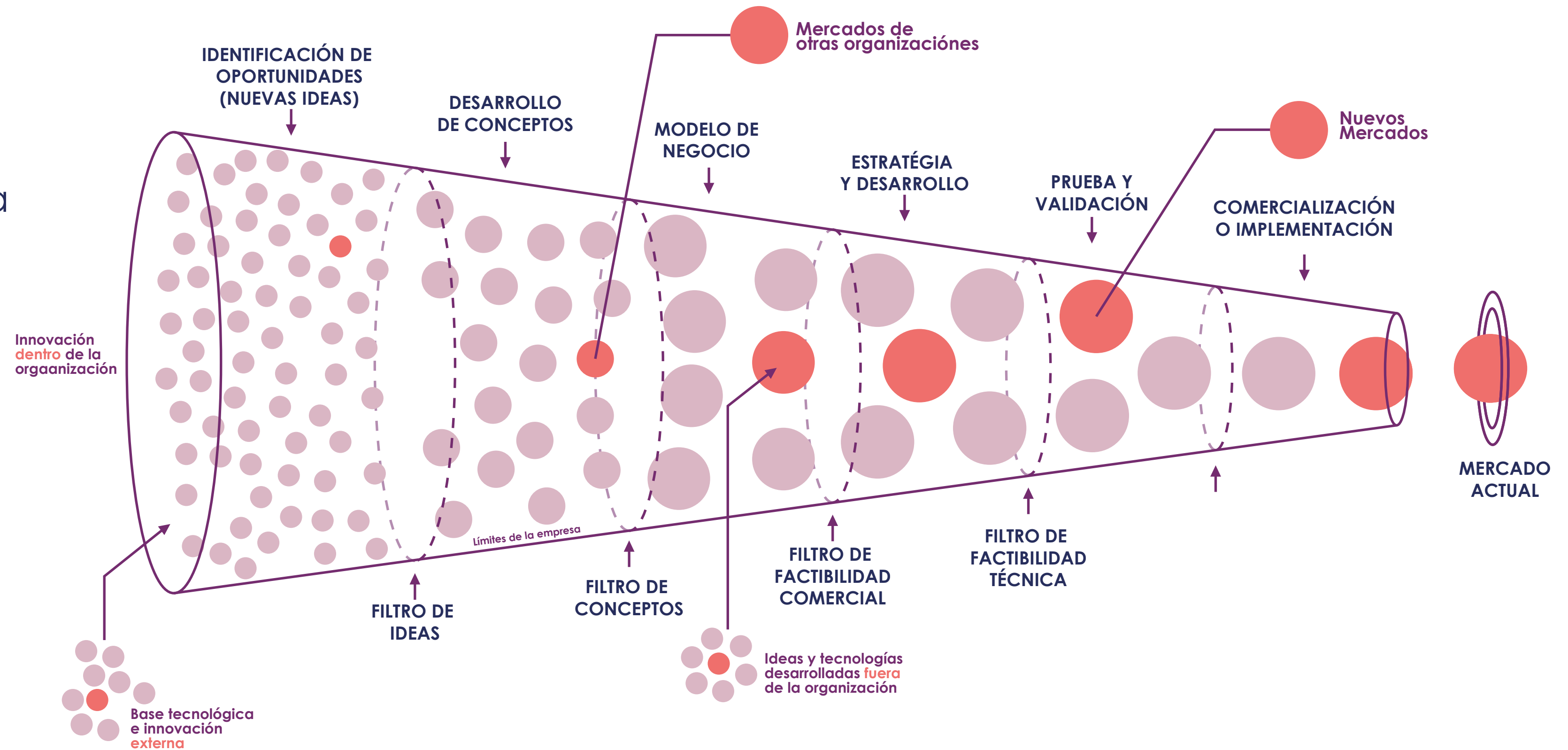
Hoy en día, es más común acceder a conocimiento fuera de los límites de la empresa, éste se encuentra distribuido por lo que facilita independientemente del tamaño de la empresa, la práctica de innovación para resolver sus retos de negocio.

Las prácticas de innovación abierta permiten a las empresas expandirse al integrarse a comunidades de conocimiento para resolver retos y oportunidades de manera colaborativa, y de esta manera contrubuir a la prosperidad del ecosistema de su región.

¿Qué es la innovación abierta?

Es un modelo de innovación que busca utilizar recursos internos y externos con el objetivo de acelerar e impulsar las capacidades corporativas de innovación.

Es innovar a través del dialogo y experimentación involucrando diferentes actores (empresas, universidades, startups, etc.) para encontrar soluciones a retos, crear nuevos productos/servicios y/o alcanzar nuevos mercados.



Modelo de Henry Chesbrough

Un modelo de innovación abierta permite aprovechar talentos, tecnologías, ideas, y recursos provenientes de fuentes externas

Beneficios de la innovación abierta

- Extender las capacidades de la empresa con recursos fuera de sus límites
- Encontrar nuevas soluciones y/o mercados
 - » *Adoptando capacidades de negocio usando tecnologías innovadoras (ejemplo: modelos digitales, blockchain, automatización, inteligencia artificial, etc.)*
- Mantener la empresa relevante, buscando la transformación continua o creando nuevos modelos de negocio
- Impulsar la disrupción
- Acceso a comunidades de conocimiento

02

PREPARACIÓN

¿Qué necesito?

PREPARACIÓN

En un modelo de innovación abierta el punto de partida requiere identificar eficazmente la oportunidad o necesidades que se quieren explorar. Para ello es necesario hacer una reflexión de las **expectativas** y las **capacidades de nuestra empresa**, para encontrar el match perfecto.

¿Qué procesos son un problema actualmente y que se pueden mejorar?

¿Cómo se afecta mi cliente con esos problemas?

¿Qué atributos quisiera integrar a mis productos y servicios
(ej: conectividad, digitalización, etc)?

¿Qué tecnologías esta usando mi empresa actualmente?

¿Quién se beneficia si se logra una mejora en los procesos?

¿Cómo maximizo el valor de negocio y la competitividad con estos cambios?
¿Qué busco obtener con la mejora?

Si podemos contestar esas preguntas tendremos una perspectiva holística de lo que queremos lograr.

Ejemplo de formato para documentar y publicar tu reto

En el portal del **REAP Monterrey** vas a encontrar un formulario para subir tu reto y para que sea comunicado al ecosistema

NOMBRE DE LA EMPRESA	CATEGORÍA DEL RETO A
CONTACTO	DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD
ANTECEDENTES DE LA EMPRESA Y DEL RETO	

Pasos para desarrollar tu proyecto de innovación en el ecosistema de Monterrey



IDENTIFICAR

1

La necesidad u oportunidad que se va a explorar



REUNIR

2

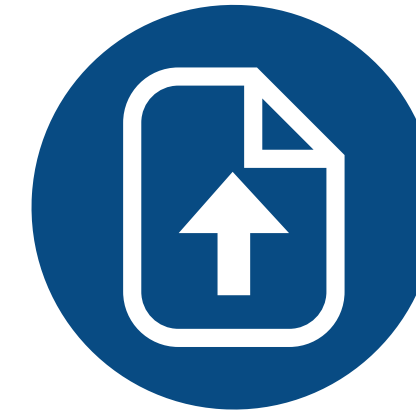
El equipo que estará a cargo de esta actividad



CONTESTAR

3

El formato de reto



CARGAR

4

A la plataforma del REAP el reto para difundir la necesidad



PACTAR

5

Compromisos y actividades con los actores interesados

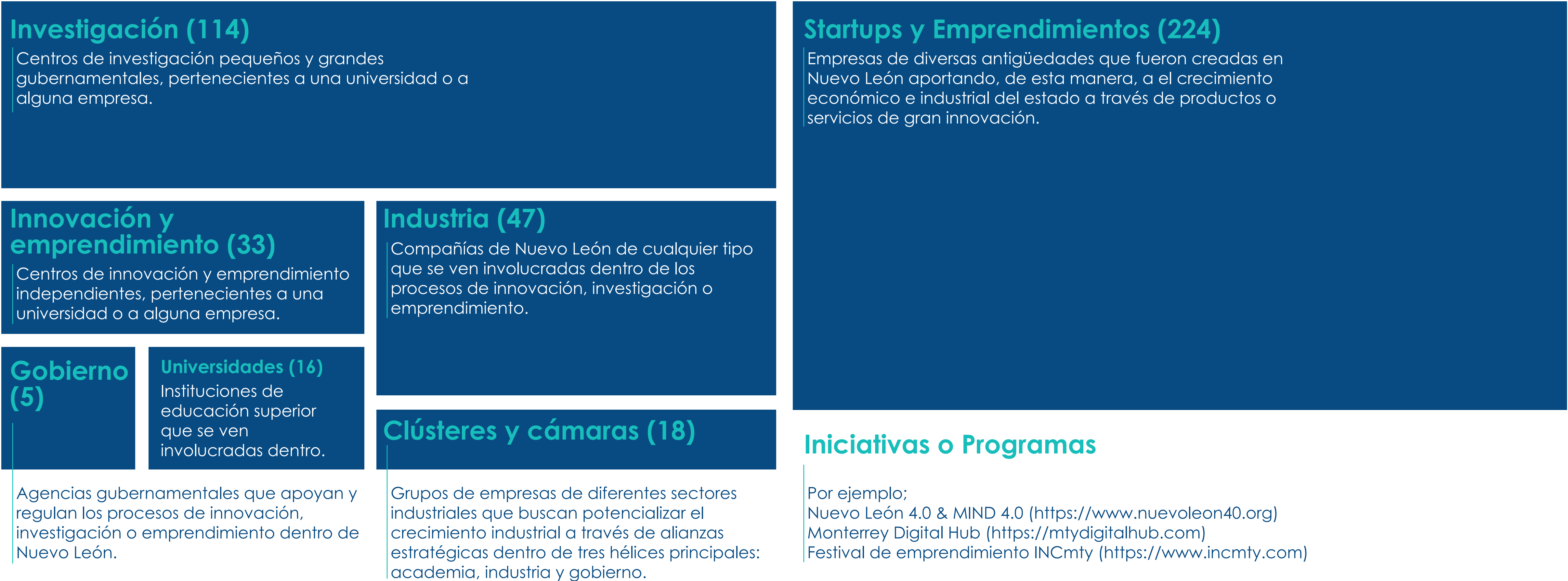


EJECUTAR

6

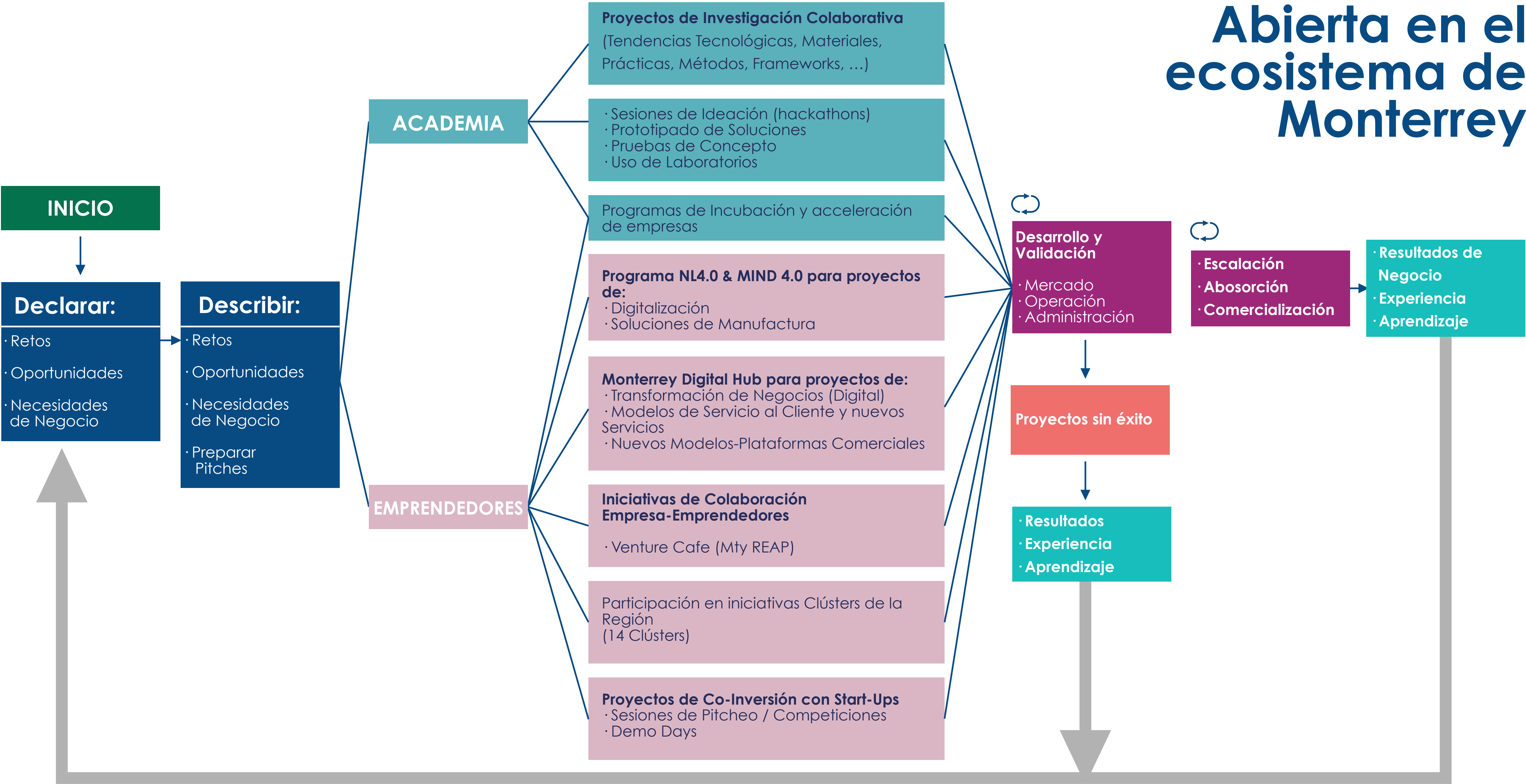
El proyecto de innovación tecnológica

Mapa del Ecosistema de Innovación y Emprendimiento en Nuevo León¹



¹Fuente: <https://entrepreneursmtty.com/innovation-ecosystem/>

Rutas de Innovación Abierta en el ecosistema de Monterrey



Descripción de las etapas de las rutas posibles

DECLARAR

Reconocer en sus equipos de manera general los retos, oportunidades o necesidades de negocio que tiene la empresa.

DESCRIBIR

Detallar cada una de estas necesidades con el mejor detalle posible la situación actual y primeras expectativas a futuro, proveer datos generales. Un ejemplo de este detalle lo pueden encontrar en el formato que utiliza Nuevo León 4.0 & MIND4.0 (página 9). Es relevante que se tenga claridad del dueño y patrocinador del proyecto, ya que esto es una garantía de conversación formal con la entidad con quién se decida colaborar. Este dueño es quién diseña y prepara la exposición de la necesidad (narrativa o pitch).

DECIDIR

De acuerdo con las expectativas con quién del ecosistema llevar a cabo el proyecto. Es importante que de manera previa conozcan los programas de vinculación Academia-Empresa que tienen las Universidades para proyectos, y también las iniciativas existentes que promueven la vinculación Empresa – Emprendedores, ya que esto es un factor de decisión.

- Si la decisión es trabajar con las Universidades, y en función a sus programas de vinculación (ej. Acuerdos de confidencialidad, y en algunos casos contar con un contrato), explorar antes que esquema de colaboración es lo más cercano a las expectativas de la empresa para avanzar en la(s) solución(es) para su negocio. Verán en el marco de trabajo algunos ejemplos de posibilidades en color azul.
- De igual manera que el punto anterior, tener el conocimiento previo de las iniciativas será importante para seleccionar la mejor opción de colaboración. Esta opción trae retos adicionales, puesto que conlleva a acuerdos comerciales y legales. En el marco de trabajo verán algunos ejemplos en color amarillo.

DESARROLLAR Y VALIDAR

En esta etapa es muy importante estar validando, internamente y con clientes clave, el valor del negocio de las posibles soluciones. Altamente recomendable que sus clientes participen en esta etapa cuando se está buscando llevar un producto o nuevo servicio al mercado. En el caso de que al final no se sustente el valor de negocio, proceder a cancelar el proyecto, capturar el aprendizaje

obtenido y comunicar a la audiencia involucrada sobre los resultados; y volver a iniciar el ciclo con otras necesidades, retos u oportunidades.

IMPLEMENTACIÓN

Una vez sustentado del valor de negocio, dependiendo el caso, diseñar y ejecutar el proceso de implementación. La gestión impecable del proyecto el cambio es clave para poder capturar el valor negocio y cumplir con las promesas declaradas tanto para la empresa como para el socio (academia o emprendedor). Es importante que en todo momento se documente y comparta el conocimiento que va generado el proceso.

CONCLUIR

Concluir el proyecto evaluando resultados, documentando y compartiendo las experiencias de todo el ciclo. Llegar a esta etapa es cuando realmente podemos evaluar y determinar si hay innovación.

Ejemplos de acceso a comunidades de innovación abierta

Actividad	Propósito	Esquema	Metodología	Ejemplo de elementos de costo
Talleres de Ideación	La empresa establece una o varias necesidades prioritarias para solucionar problemas o para observar posibilidades como parte de su proceso de Innovación.	•Sesiones Internas •Sesiones Abiertas	•Lluvia de Ideas •Design Thinking	Refrigerio / Coffee Break Comida de Trabajo (si así lo determina el horario) Materiales de trabajo (Post-its, plumones, rotafolios, ...) Renta lugar (ej. Hotel) \$ 6,000 pesos - \$10,000 pesos aprox
			•1 – 2 horas •10 – 15 personas	
Hackaton	La empresa comunica uno o varios retos sobre problemas o posibilidades de negocio internamente y con la Academia para una sesión intensa.	•Sesiones Internas •Sesiones Abiertas	•Design Thinking •Service Design •Agile	•Refrigerio / Coffee Break para 2 Días, considerar alimentos complementarios para desayuno •2 Comidas (ej. pizzas, hamburguesas), y cena (ej. sándwiches) •Materiales de trabajo (Post-its, plumones, rotafolios, ...) •Renta lugar (ej. Hotel) •Premios 1ro., 2do. y 3er. Lugar •Materiales de difusión •Artículos para participantes (ej. Camisetas, libretas, ...) •Servicio de Facilitación •A partir de \$ 90,000 (en función al # de participantes y localidad)
			•2 días •+ 30 (los equipo pueden ser solo estudiantes o combinados con empleados)	
Vinculación Empresa -Academia	La empresa comunica uno o varios retos sobre problemas o posibilidades de negocio con la Academia. Importante conocer los programas de vincuación.	Proyectos	En función al tipo de proyecto •1 Semana •Tetramestre(s) •Semestre(s) •Año	•En función a los programas de vinculación, que van de los \$0.00 pesos a cantidades que se acuerden por proyecto. •Existe la posibilidad de que se utilicen programas con CAINTRA que consiste en un pago por estudiante y seguro por \$5,000 pesos
Vinculación Empresa -Emprendedores	La empresa comunica uno o varios retos sobre problemas o posibilidades de negocio a la comunidad de Startups o Scaleups.	Proyectos	•Propias del Startup/ Scaleup	Por ejemplo en NL4.0 y MIND 4.0 los proyectos van desde los \$10,000 USD en adelante. Se busca que el promedio sea de \$50,000 USD, Esto en su etapa de Prueba o Prototipado. La implentación y escalación de la solución va en función de localidades y/o instalaciones, equipos, licencias.
			•Lo que determine el contrato	
Hackaton Virtual	La empresa comunica uno o varios retos sobre problemas o posibilidades de negocio internamente y con la Academia para una sesión intensa.	•Sesiones Internas •Sesiones Abiertas	•Design Thinking •Service Design •Agile	•Premios 1ro ,2do y 3er lugar •Materiales de difusión •Articulos para participantes (ej. Camisetas, libretas, ...) •Servicio de Facilitación
			•1 a 5 días. En línea	

Recomendaciones

01

Conocer los programas e iniciativas (alcances, calendarios, precios, etc ...) que ofrece el ecosistema de la región.

02

Reconocer y documentar necesidades.

03

Contar con el compromiso del dueño y patrocinador del reto a resolver por parte de la empresa.

04

Definir la opción de colaboración que esté más cercano a lo que se busca, y también de acuerdo con los recursos disponibles.

05

Llevar a cabo los acuerdos legales requeridos por cada programa.

06

Tomar la decisión si se concluye o se continua con el desarrollo del proyecto en función al potencial valor de negocio.

07

Validar constantemente el valor de negocio, internamente y con clientes clave.

08

Documentar y compartir los aprendizajes y conocimientos adquiridos en cada etapa.

09

Manejar de manera impecable la implementación de la solución.

10

Una vez implementada la solución, evaluar resultados y compartir la experiencia de ambas partes. Y ...

11

Recorrer el ciclo recurrentemente hasta madurar esta práctica de Innovación de la empresa.

03

EJECUCIÓN

¿Qué sigue despues de llenar el formato?

Tu reto será publicado y dependiendo de su alcance emprendedores y/o universidades te contactarán para hacerte propuestas

¿Que puedes esperar?

— Te va a contactar un Partner de la red con experiencia en el reto que publicaste

— Te darán una propuesta para ejecutar el proyecto de una forma ágil e iterativa

04

Mayores informes:

Victor Treviño
victor.trevino@femsa.com

Martín Herrera
martin.herrera@pontonetwork.com

Orlando Valencia
orlando.valenciag@cemex.com

GRACIAS