

transforme

Ready4Startups

¿Cómo evitar el fracaso en la vinculación
empresa-startups?

Guillermo Beuchat
gbeuchat@transforme.cl
www.transforme.cl



transforme



20+

Años como consultores de innovación

130+

Clientes corporativos en 9 países LATAM

60+

Programas IMO Innovation Management Office

340+

Desafíos de innovación a la fecha

27.000+

Ideas en el portfolio administrado para los clientes

1000+

Proyectos implementados

47.000+

Participantes en nuestros programas IMO

3.500+

Personas capacitadas en Gestión de la Innovación

350+

Empresas LATAM en Innovation ScoreCard©

Nuestro propósito es cerrar la brecha de capacidades de gestión de la innovación en Latinoamérica, impulsando el desarrollo regional con creatividad y disciplina.

Instalamos capacidades para innovar.

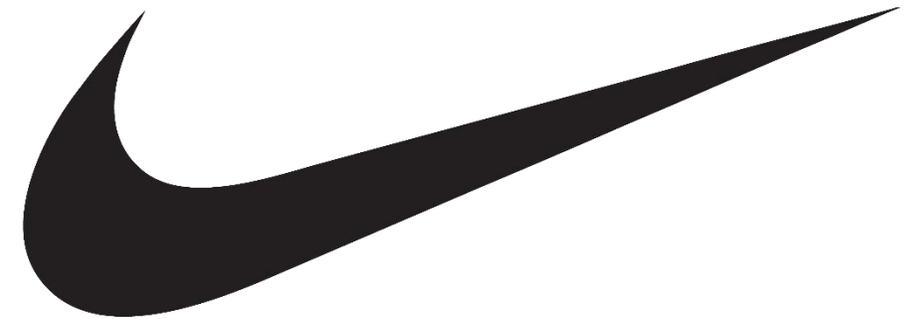




Guillermo Bechat
Socio, Transforme



¿Vincular la empresa
con startups?



JUST DO IT.®

**Es más fácil decir las cosas
que hacerlas, a menos que
usted sea tartamudo**

R. Lewton

75%

**de las iniciativas corporativas
para relacionarse con startups
fracasan**

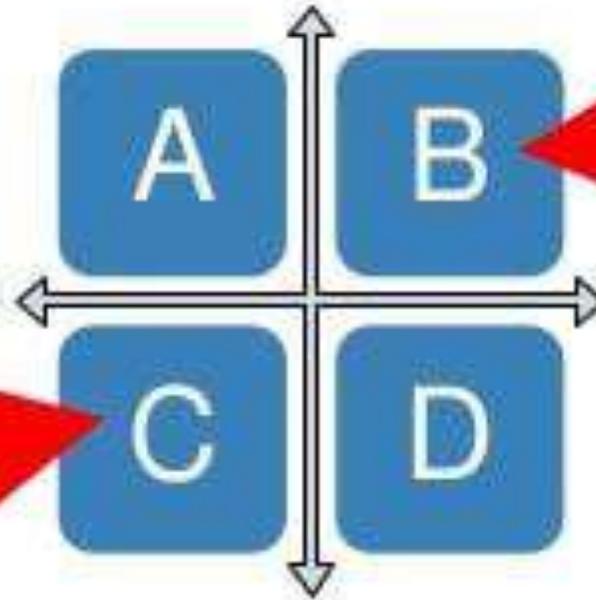
**¿Qué diferencia a las
empresas de las
startups?**



STARTUP

- (1) Alta ambición de crecimiento exponencial con
- (2) modelo de negocios escalable

Modelo de negocios
validado

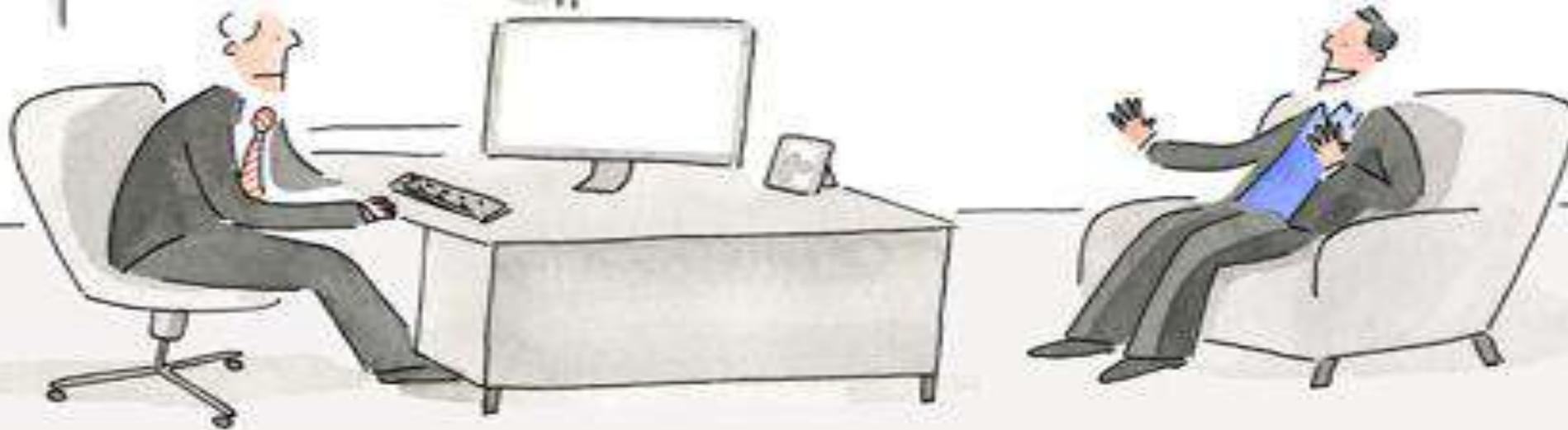


Modelo de negocios
No-validado

EMPRESA

- (1) Baja ambición de crecimiento alto y/o
- (2) modelo de negocios no escalable

Lo que usted llama un "fracaso
colosal que pone en riesgo
toda la empresa " yo lo llamo
un "pivote"



TOM
FISH
BURNE

STARTUP

1:00 am



EMPRESA TRADICIONAL

5:00 pm



GOLDEGGS STARTUP

Nuestra propuesta de valor es un nuevo tipo de gallina que pone huevos de oro

Eso nos distrae del "core business"

No tenemos presupuesto para gastos relacionados con gallinas

Tal vez podríamos usar las plumas y el hígado para otro proyecto...

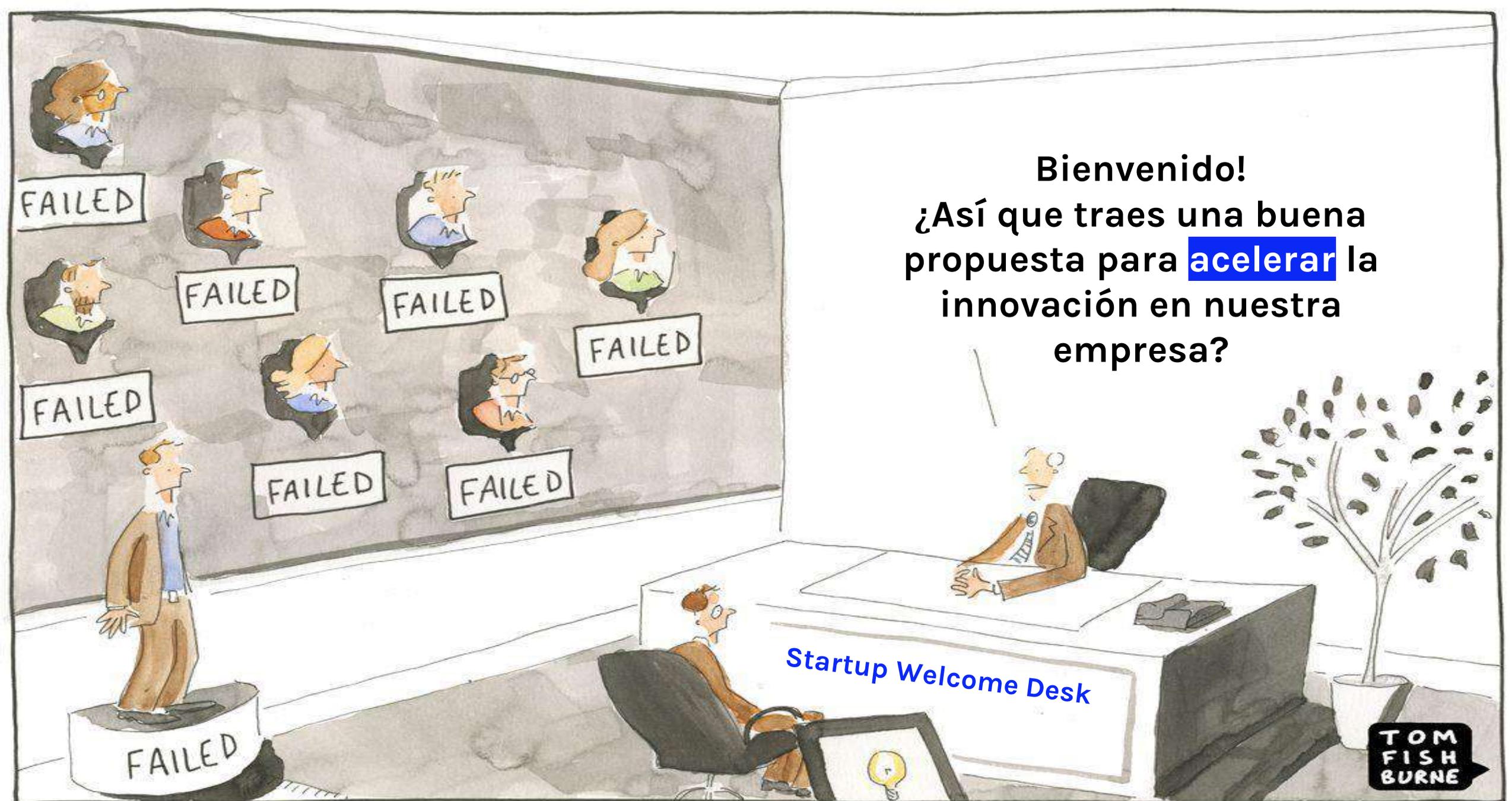


STARTUP



EMPRESA TRADICIONAL





Bienvenido!
¿Así que traes una buena
propuesta para **acelerar** la
innovación en nuestra
empresa?

TOM
FISH
BURNE

STARTUP



EMPRESA TRADICIONAL



Salud! Por nuestra alianza colaborativa.
Juntos nos comeremos el mundo!!

Por favor no se olviden que nuestro
plazo de pago para nuevos
proveedores son 120 días

Ah, ¿y podrían pagar ustedes la cuenta?



TOM
FISH
BURNE



¿ Cuáles son los
obstáculos más
recurrentes para
vincularse?





45%

Distinta velocidad

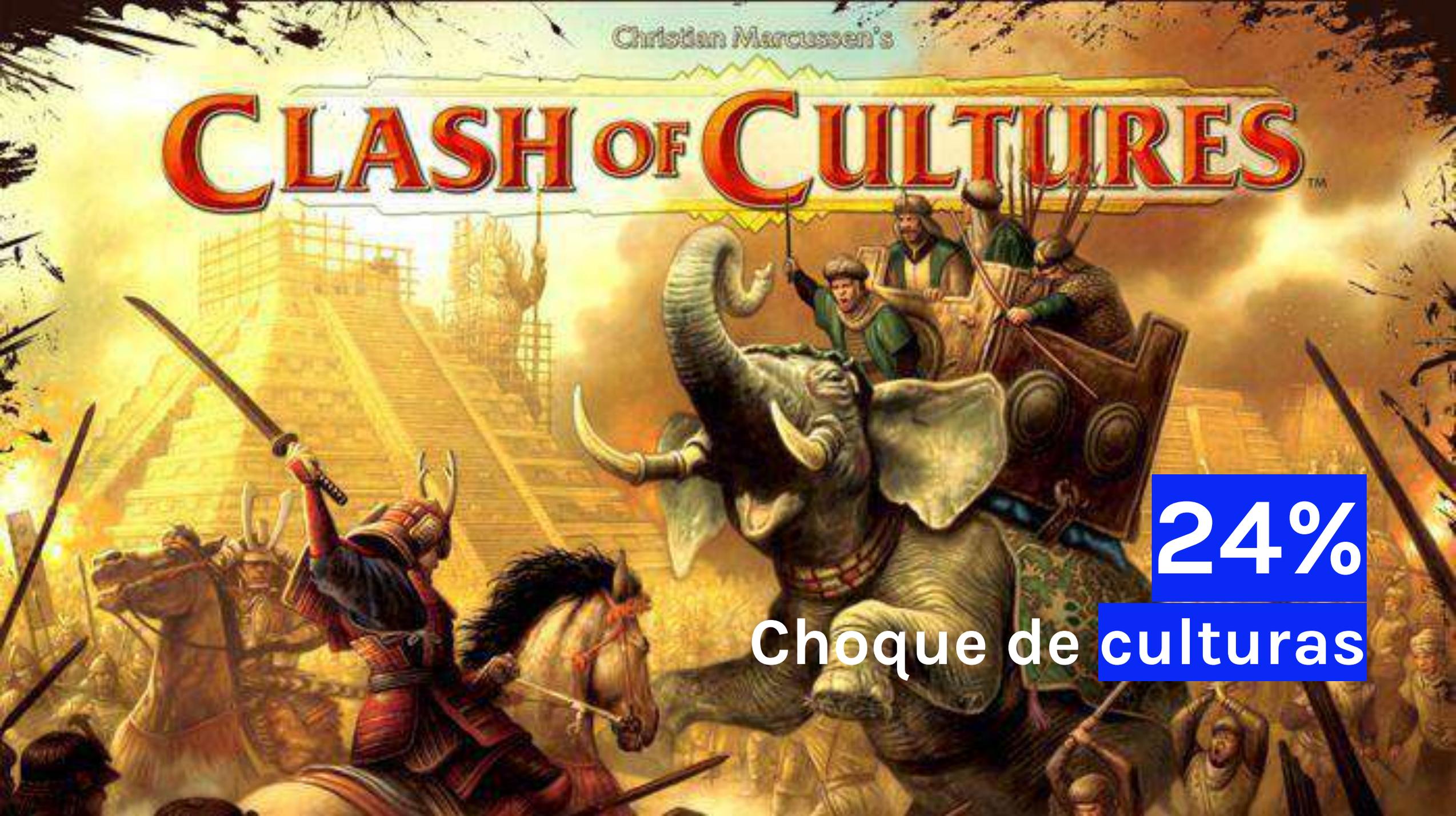
32%

Problemas de
coordinación



Christian Marcussen's

CLASH OF CULTURES™



24%

Choque de culturas



CONTRACT

22%

**Contratos y
negociaciones
asimétricas**



22%

Dificultad para acceder a recursos corporativos

20% Estrategias y expectativas desalineadas





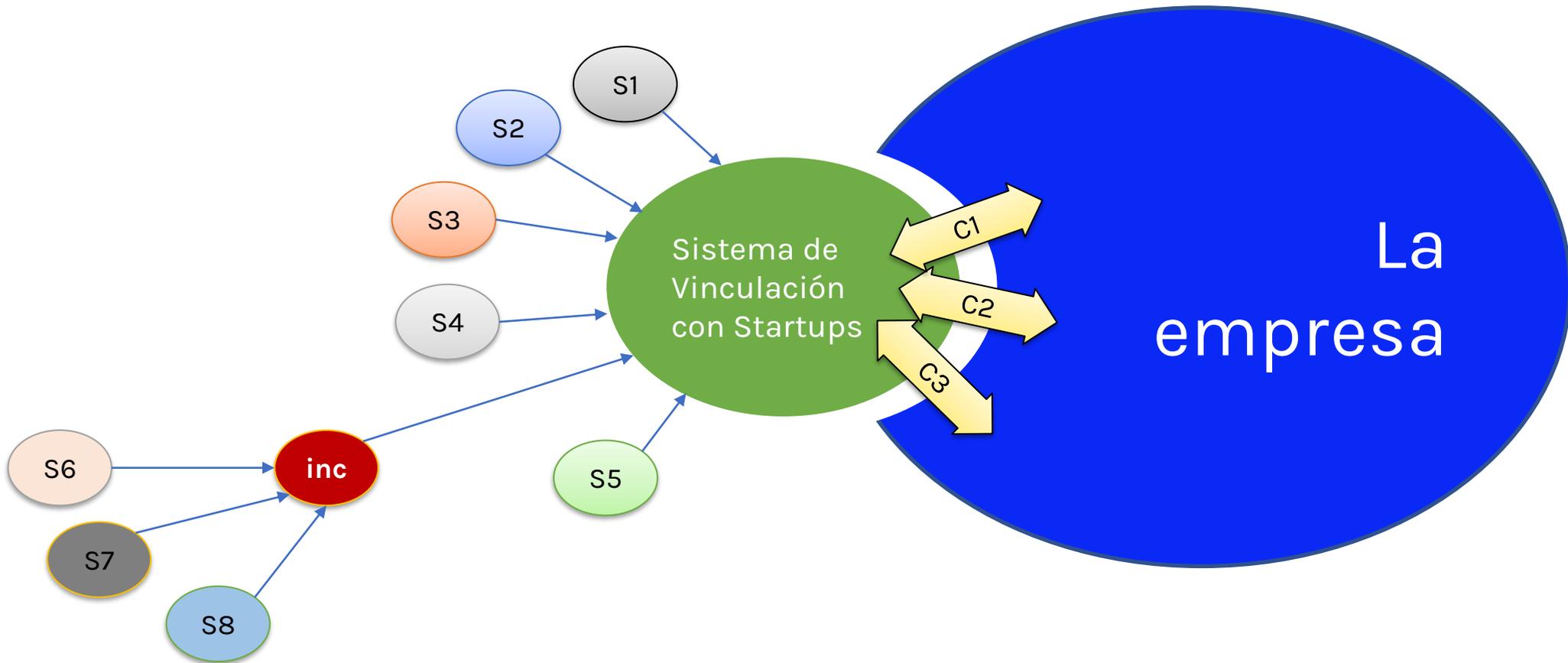
4%

La **desconfianza** entre las partes

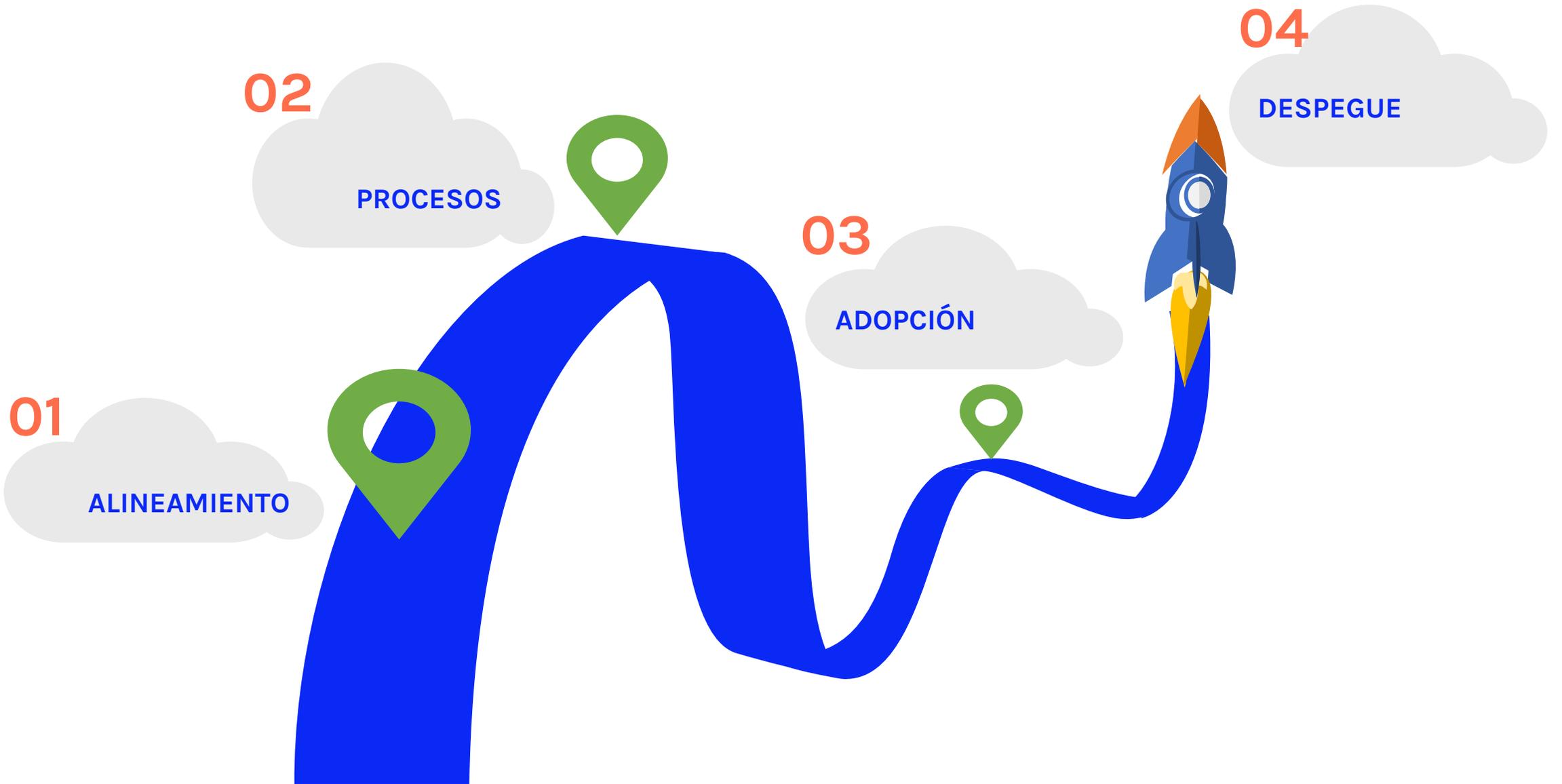
¿Cómo evitar el
fracaso en la
vinculación
empresa-startups?



Implementar un modelo SRM: Startup Relationship Management



Ready4Startups



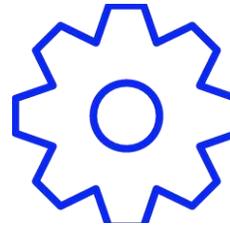
Nuestro enfoque Ready4Startups

3 claves para una vinculación exitosa



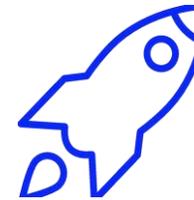
Alineamiento

- Perfil de Madurez
- Definir la estrategia
- Entender las brechas
- Alinear los objetivos



Procesos

- Mejorar la coordinación
- Igualar la velocidad
- Definir el viaje
- Implementar los procesos



Adopción

- Reducir la desconfianza
- Reducir la asimetría
- Integrar la cultura

Nuestro enfoque Ready4Startups

3 claves para una vinculación exitosa



Alineamiento

Definir la estrategia
Entender las brechas
Alinear los objetivos

DIAGNÓSTICO

- Ready4Startups Assessment
- Startup Journey Map “as-is”
- Startup Radar

ESTRATEGIA

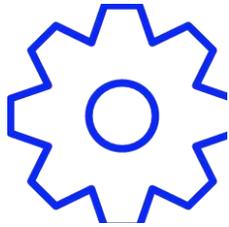
- Estrategia de Corporate Venturing
- Proceso de Scouting
- Modelos de Vinculación con startups
- Startup Portfolio & Risk Map
- “Fast Track” vs “Side Track”

IMPACTO

- Diseño de KPI de impacto
- Mapa de Alineamiento estratégico

Nuestro enfoque Ready4Startups

3 claves para una vinculación exitosa



Procesos

Mejorar la coordinación
Igualar la velocidad
Definir el viaje
Implementar los procesos

DISEÑO

- Modelo de “acogida”: procesos, filtros, responsables.
- Scouting vs Espontáneos
- Startup Journey Map “to-be”
- Procesos Conectores
- Plataforma Portfolio Management

TESTING

- Diseño piloto para un foco y proceso de vinculación
- Implementación rediseño de procesos internos
- Testing del proceso de vinculación
- Lessons Learned
- Adecuación del modelo

IMPLEMENTACIÓN

- Implementación ventanilla única
- Roll out a todos los procesos de vinculación
- Medición con KPI de resultados

Nuestro enfoque Ready4Startups

3 claves para una vinculación exitosa



Adopción

Reducir la desconfianza
Reducir la asimetría
Integrar la cultura

STAKEHOLDERS

- Startup Journey Internal Stakeholder Map
- Análisis de impactos y brechas
- Diseño de medidas de mitigación de impactos (contratos, simetría, transparencia)

INCENTIVOS

- Diseño de incentivos para stakeholders en puntos de contacto del proceso de vinculación
- Análisis de impacto

INSTALACIÓN

- Implementación medidas de mitigación de impacto
- Implementación sistema de incentivos
- Sensibilización y capacitación de PEC en el corporativo

Gracias!

Guillermo Beuchat
gbeuchat@transforme.cl
+56 9 9873 0717

<https://www.transforme.cl/Ready4Startups>

The logo consists of the letters 'TR' in white, bold, sans-serif font, centered within a solid blue square.