**Área de Modelo de Negocio:** Actividades clave

Estado: AMARILLO

Nuestra operación se ha estabilizado, estamos siendo eficientes en la producción con las restricciones que tenemos, aún así estamos expuestos a que podamos tener complicaciones en un futuro cercano. Ante nuestra competencia nos vemos en desventaja, puesto que tienen mejores condiciones para desempeñar sus actividades clave.

**Buenas Prácticas de innovación en esta área de modelo de negocio:**

1. Las empresas tendrán que aprender a colaborar y a trabajar en plataforma con start - ups, investigadores, universidades, instituciones académicas y ONGs, este ecosistema les permitirá adelantarse y protegerse ante futuras crisis.
2. El CEO post-covid tendrá en sus prioridades el análisis de los riesgos, la construcción de los escenarios de futuro, la participación en foros de tendencias, la construcción de un 'Advisory Board' tecnológico con más visión al futuro y formar parte de este ecosistema de startups e innovación.
3. La empresa que tendrá mayores ventajas competitivas será la que es capaz de adelantarse a las tendencias, además de la que trabaja de forma abierta para acelerar el 'time-to-market' en cada momento.
4. El propósito corporativo se constituye como guía para la adaptación de la organización hacia el nuevo paradigma. La cultura de la organización, sintetizada en los valores corporativos, debe ser la base sobre la que construir esta adaptación.
5. Las formas de trabajo deben evolucionar hacia marcos más flexibles que permitan una mejor adaptación a los cambios que ha provocado la crisis. Incluir al teletrabajo como una modalidad más de ejecutar acciones. La dotación de recursos en este ámbito, junto con la creación de un entorno de trabajo seguro, es clave para garantizar que los empleados puedan desplegar toda su capacidad de innovación con el fin de mantener vivo el negocio.
6. La agregación de personas conformando equipos multidisciplinarios agrega mucho valor para solventar necesidades del negocio, dado que el talento combinado de los empleados aumenta sus capacidades como equipo. Para asegurar su desarrollo es necesario dotar a estos equipos de las herramientas necesarias para acometer el trabajo, habilitar los espacios de reunión y hacer una clara identificación de roles para asegurar su correcto funcionamiento.
7. Evolucionar las formas de trabajo hacia marcos ágiles, como son los de innovación, que permitan una mejor adaptación al entorno de alta incertidumbre
8. Acelerar el proceso de transformación digital y tecnológico, con foco en la automatización de procesos, para tomar ventaja en la nueva normalidad
9. Movilización de personal:
   1. Limitar viajes e implementa nuevas reglas para viajes
   2. Viajes internacionales solo excepcionalmente
   3. Sólo Viajes domésticos indispensables con medidas de aprobación
10. De innovación cerrada a innovación abierta:

Desarrollar nuevas propuestas de valor con agentes externos a la organización, lo cual está basado en adquirir o adoptar I&D externo y propiedad intelectual para generar negocio o al contrario, abrir para hacer negocio a través del uso de la propiedad intelectual e I&D de la empresa a través de terceros, como startups o universidades

*Preguntas clave:*

¿Cómo podríamos utilizar I&D y propiedad intelectual de terceros o compartir nuestra con partners externos para generar nuevas fuentes de ingreso?

*Acciones sugeridas:*

1. Apalancarse en creaciones, desarrollos, emprendimientos externos para generar nuevas propuestas de valor

2. Desarrolla un modelo de ingresos basado en el uso y explotación de la propiedad intelectual propia

1. Másters de la velocidad:

Construye una nueva configuración de actividades enfocada en la velocidad. Crea nuevas propuestas de valor basadas en rapidez y acelera el tiempo a mercado.

*Preguntas clave:*

¿Cómo podríamos poner a la velocidad en el centro de la configuración de nuestras actividades para desarrollar una nueva propuesta de valor basada en rapidez?

*Acciones sugeridas:*

1. Reconfigura radicalmente las actividades para alcanzar velocidad

2. Desarrolla una propuesta de valor basada en la velocidad de entrega

3. Adopta la nueva estructura de costos