INSTITUTO PARA LA MEJORA DEL DESEMPEÑO

Participación de Iniciativas / Proyectos Estratégicos

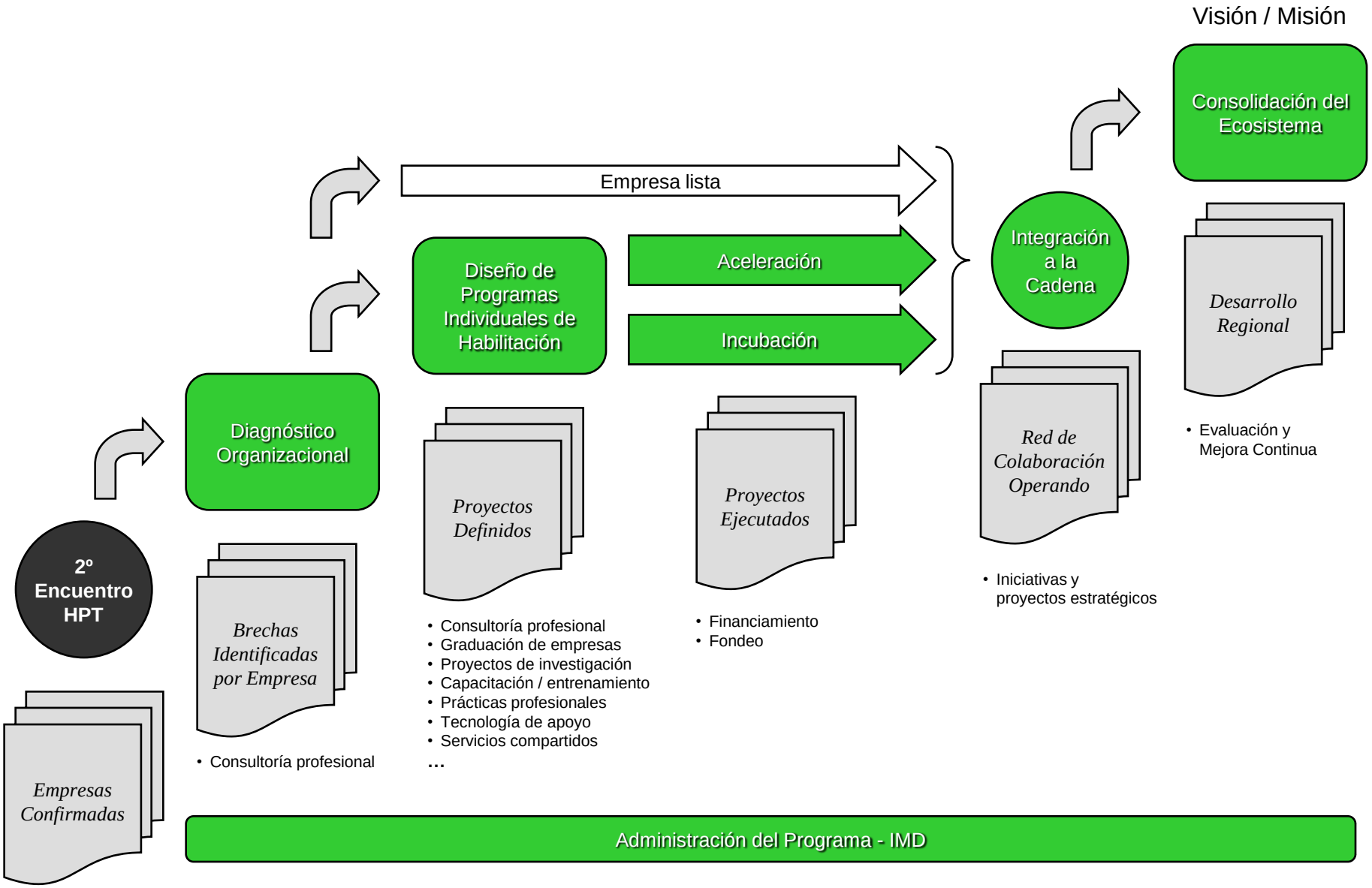
2do. Encuentro Internacional de
Tecnologías para la Mejora del Desempeño

1 y 2 de Octubre, 2008
Ciudad Obregón, Sonora

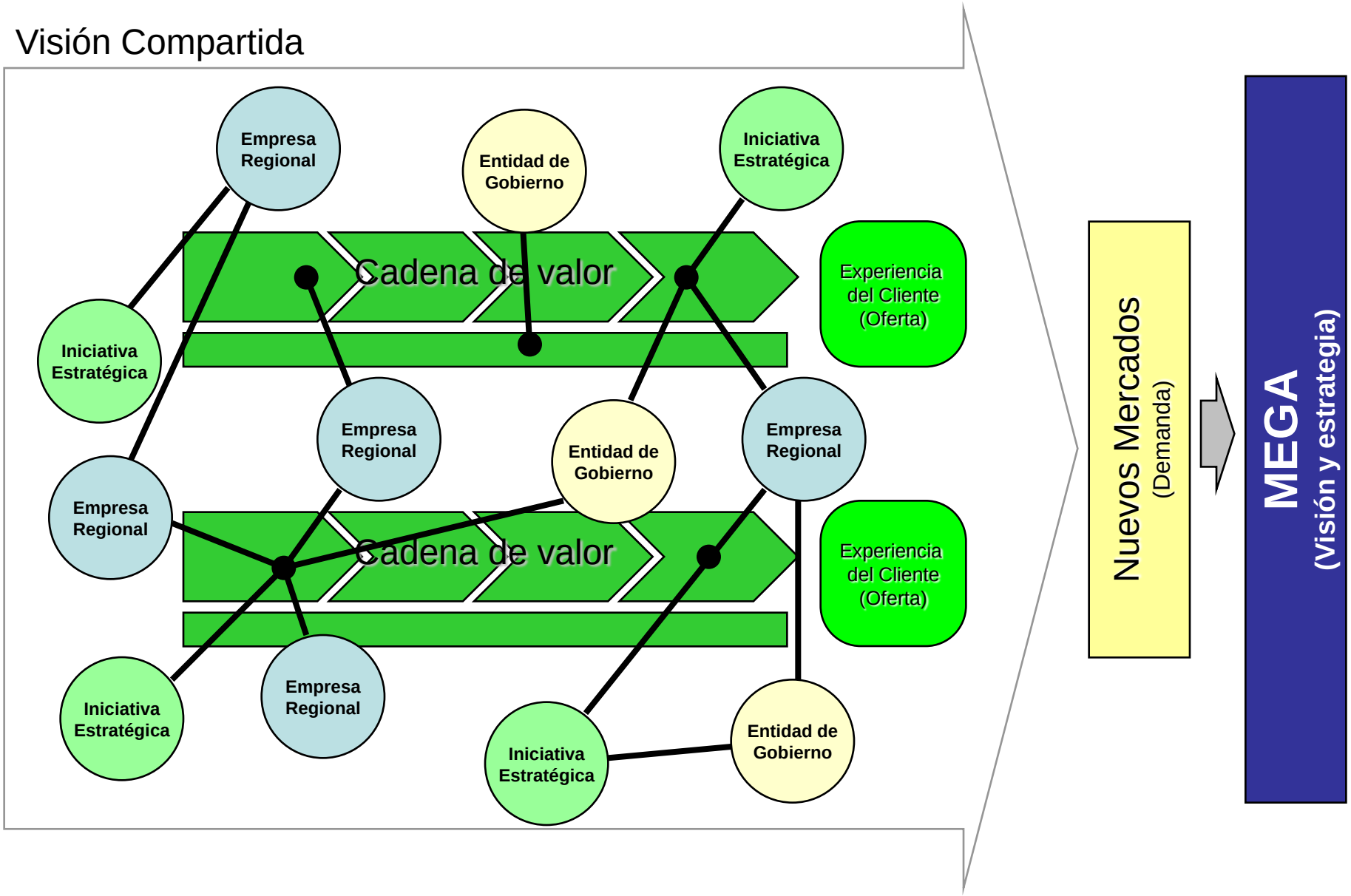
Objetivos del 2do. Encuentro

- Promover **Tecnologías para la Mejora del Desempeño**, a través de casos de éxito y de la experiencia de consultores internacionales.
- Propiciar la creación de **redes de colaboración** entre empresarios de la región sobre la base de los **ecosistemas** de negocios y la entrada a nuevos mercados.

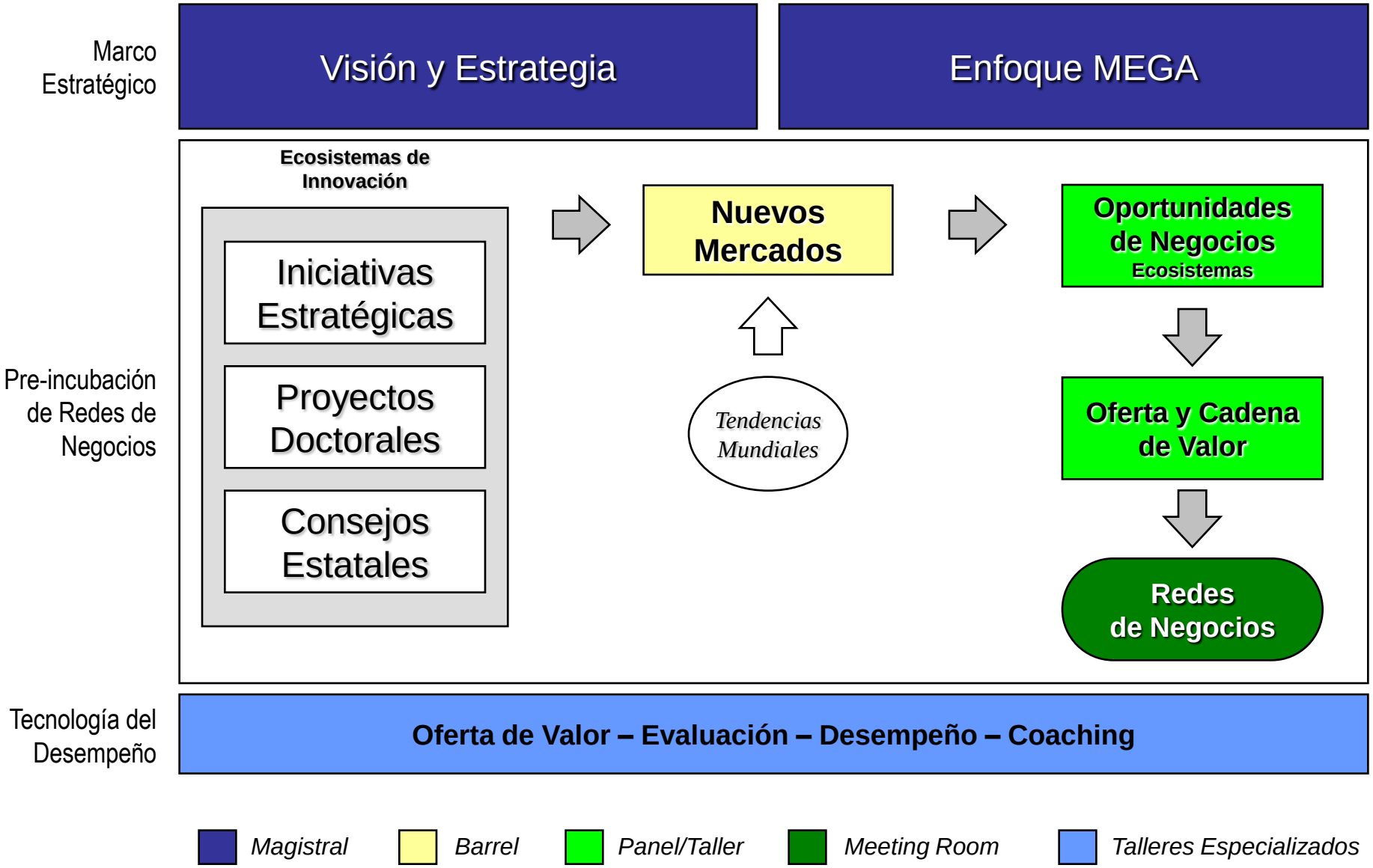
Perspectiva del desarrollo de redes de colaboración



Mapa de redes de colaboración



Mapa General del Evento



Programa de Conferencias y Talleres

2do. Encuentro Internacional Sobre Tecnologías Para La Mejora Del Desempeño

Jueves 1

08:30

09:00 — Ceremonia de Inauguración

Conferencia Magistral
Desarrollo Sustentable en el Sur de Sonora
Mtro. Gonzalo Rodríguez, Rector del ITSON

10:30

Yaqui Barrel
Nuevos Mercados / Casos de Éxito
PII, Ecosistemas, Iniciativas Estratégicas y Proyectos Doctorales

13:00

Receso

15:00

Ecosistemas de Referencia

Panel
Oportunidades de Negocio
Ecosistemas de Innovación

17:30

Taller
Diseño de la Oferta y Cadena de Valor
Ecosistemas de Innovación

18:30

Coctel de Bienvenida

Viernes 2

08:00

Desayuno
La Organización y su Entorno
Faculty

Visitas Guiadas
Iniciativas Estratégicas
Staff PII

09:30

Conferencia Magistral
El Pensamiento Estratégico para la Creación de Valor
PhD. Roger Kaufman

11:00

12:00

13:00

Taller
La Experiencia del Cliente: "La Hora de la Verdad"
PhD. Mariano Bernardez, CPT

Taller
Evaluación y Mejora Continua de Oportunidades de Negocio
PhD. Ingrid Guerra, CPT

Taller
El Factor Humano en las Oportunidades de Negocio
MA. John Lazar, MCC

Taller
Tecnología del Desempeño
Alberto Santana & José A. Valdez

Receso

15:00

Meeting Rooms
Redes de Negocios

- Biotecnología y Agronegocios
- Software y Logística
- Ecoturismo y Desarrollo Sustentable
- Educación y Salud

18:45

19:00 — **Presentación de Nuevas Redes de Negocios**

Cierre

Yaqui Barrel: Nuevos Mercados

Duración 2:30 Hrs.

Jueves 1

10:30

10:35

Introducción
José Ángel Valdez

Iniciativas y Proyecto Estratégicos

•Centro Tecnológico de Integración y Desarrollo Empresarial
Dr. Juan Carlos Murrieta

•Parque Tecnológico
Lic. Juan Pablo Jiménez

•Fábrica de Software
Mtro. Herasmo Chavira

•Incubadora de Empresas
Mtra. Adriana Torres

•Parque de Articulación y Transferencia de Tecnología Educativa
Dr. José Manuel Ochoa

•Corredores Ecoturísticos
Mtra. Guadalupe Esparza

•Centro de Experimentación y Transferencia de Tecnología
Dr. Luis Carlos Valdez

•Centro Regional de Investigación y Desarrollo del Agua y Energía
Mtro. Rodrigo González

•Federación Mexicana de Halterofilia
Mtro. Alberto Félix / Mtro. Yowe Santana

•Alimentos Preparados
Mtra. Aybeth Ávalos

•Producción de Nopal
Mtro. Luis Olachea

13:00

1. *Explicar objetivo de la sesión*
2. *Explicar características de la dinámica*
3. *Dar inicio a la dinámica*

1. *Los asistentes seleccionan la mesa de su preferencia para recibir información puntual y de manera ágil, con relación a una iniciativa/proyecto estratégico.*
2. *El expositor de la mesa presenta durante 15 min. su iniciativa/proyecto tomando como base el cartel que contiene la siguiente información:*
   - *Descripción general*
   - *Mercado potencial*
   - *Oferta*
   - *Cadena de valor*
3. *El expositor de la mesa lanza una pregunta detonante para generar la reflexión en los asistentes con el fin de identificar oportunidades y alternativas de mejora en los mercados potenciales planteados.*
4. *El expositor de la mesa invita a los asistentes a colocar sus aportaciones por escrito en las mamparas mediante tarjetas, previamente disponibles en la mesa.*
5. *Al escuchar la indicación correspondiente, el expositor de la mesa agradece y despide amablemente a los asistentes.*
6. *El personal de apoyo recoge las tarjetas para su procesamiento.*
7. *Se repite el proceso, desde el paso 1, hasta terminar la sesión.*

Taller: Diseño de la Oferta y Cadena de Valor

Duración 1:00 Hrs.

Jueves 1

17:30	
17:45	Introducción *José Ángel Valdez*
18:05	Dinámica 1 **Diseño de la Oferta** *José Ángel Valdez*
18:25	Dinámica 2 **Cadena de Valor** *José Ángel Valdez*
18:30	Cierre *José Ángel Valdez*

1. *Explicar objetivo del taller*
2. *Explicar características de la dinámica*
3. *Solicitar a los asistentes que se levanten de sus asientos e identifiquen y consulten los carteles, previamente colocados en los muros del salón, de aquellas iniciativas/proyectos de su interés.*

1. *Invitar a los asistentes a que tomen asiento.*
2. *Lanzar pregunta detonante relativa al **diseño de la oferta**.*
3. *Brindar un momento de reflexión individual a los asistentes para plasmar por escrito (en tarjeta) su respuesta a la pregunta detonante (10 minutos)*
4. *Invitar a los asistentes a colocar sus tarjetas en los espacios destinados para ello junto al cartel de la iniciativa/proyecto de su interés (10 minutos).*

1. *Invitar a los asistentes a que tomen asiento.*
2. *Lanzar pregunta detonante relativa a la **cadena de valor***
3. *Brindar un momento de reflexión individual a los asistentes para plasmar por escrito (en tarjeta) su respuesta a la pregunta detonante (10 minutos)*
4. *Invitar a los asistentes a colocar sus tarjetas en los espacios destinados para ello junto al cartel de la iniciativa/proyecto de su interés (10 minutos).*

Meeting Room: Redes de Negocios

Duración 3:45 Hrs.

Viernes 2

15:00

Introducción
Coordinador de Meeting Room

15:30

Dinámica
Presentación de Propuestas
Asistentes

16:10

Dinámica
Diagnóstico Preliminar
Coordinador de Meeting Room

17:50

Dinámica
Formalización del Compromiso
Asistentes

18:40

Cierre
Coordinador de Meeting Room

18:45

1. *Explicar objetivo del Meeting Room*
2. *Presentar el proceso de desarrollo de la red de negocios.*
3. *Presentar los servicios y productos del IMD de soporte al desarrollo de la red de negocios.*

1. *Describir las características de la dinámica*
2. *Solicitar a los asistentes que identifiquen en qué etapa-eslabón de la cadena de valor ubican su* ***propuesta de contribución*** *y describan dicha propuesta.*
3. *Brindar un momento de reflexión individual a los asistentes para plasmar por escrito (en tarjetas) sus reflexiones*
4. *Invitar a los asistentes a colocar sus tarjetas en los espacios destinados para ello junto al cartel de la iniciativa/proyecto de su interés.*
5. *Intercambio de opiniones y experiencias entre los participantes*

Conducir el ejercicio de diagnóstico preliminar para identificar en qué estado se encuentran las organizaciones que desean participar en la red de negocios:

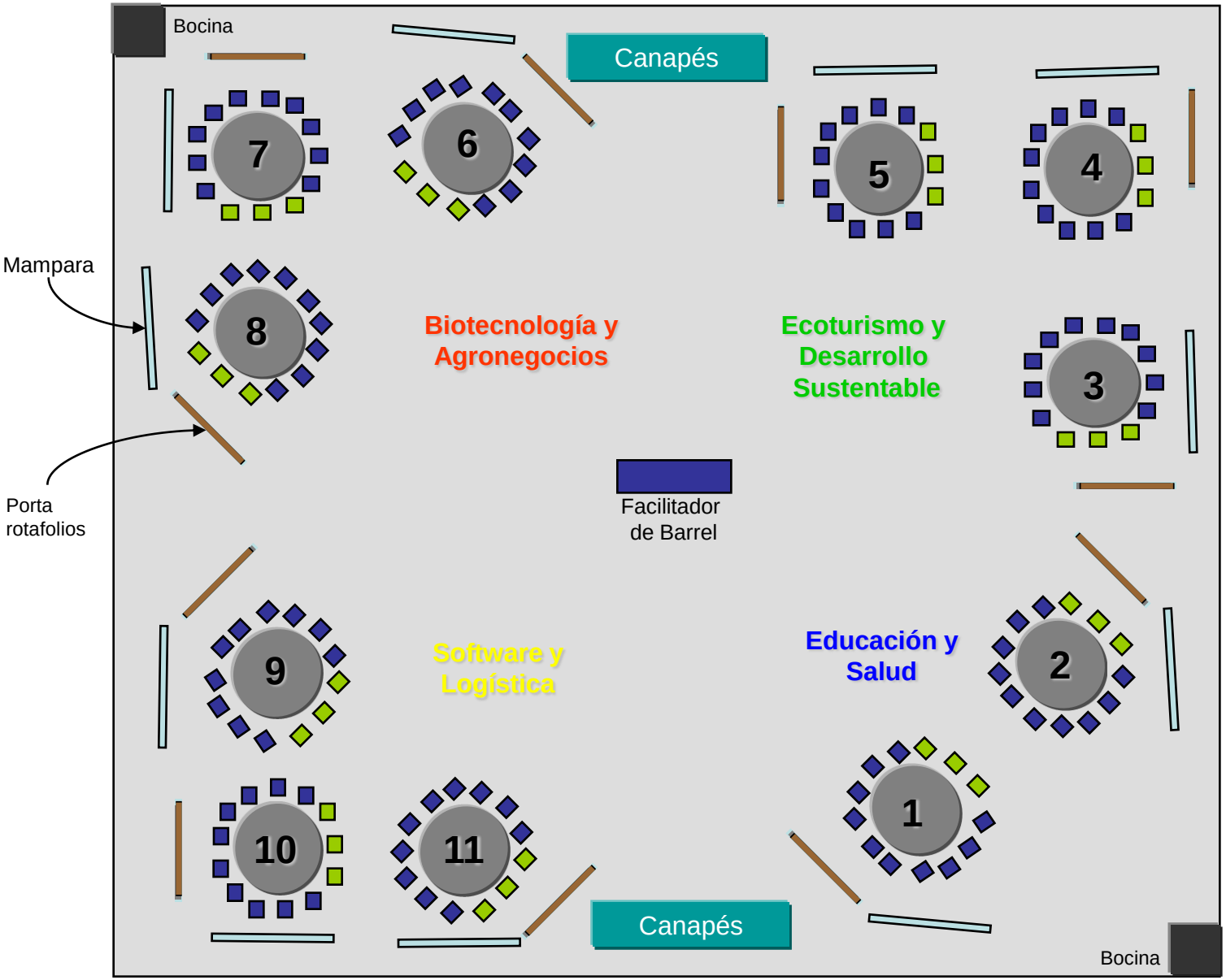
- *quienes están en condiciones de participan en la red de negocios de manera inmediata*
- *quienes requieren transitar por un proceso de aceleración*
- *quienes requieren transitar por un proceso de incubación*

1. *Los asistentes leen y firman la Carta de Intención*
2. *Los asistentes acuerdan agenda de sesiones con el equipo consultor para elaborar el diagnóstico organizacional.*

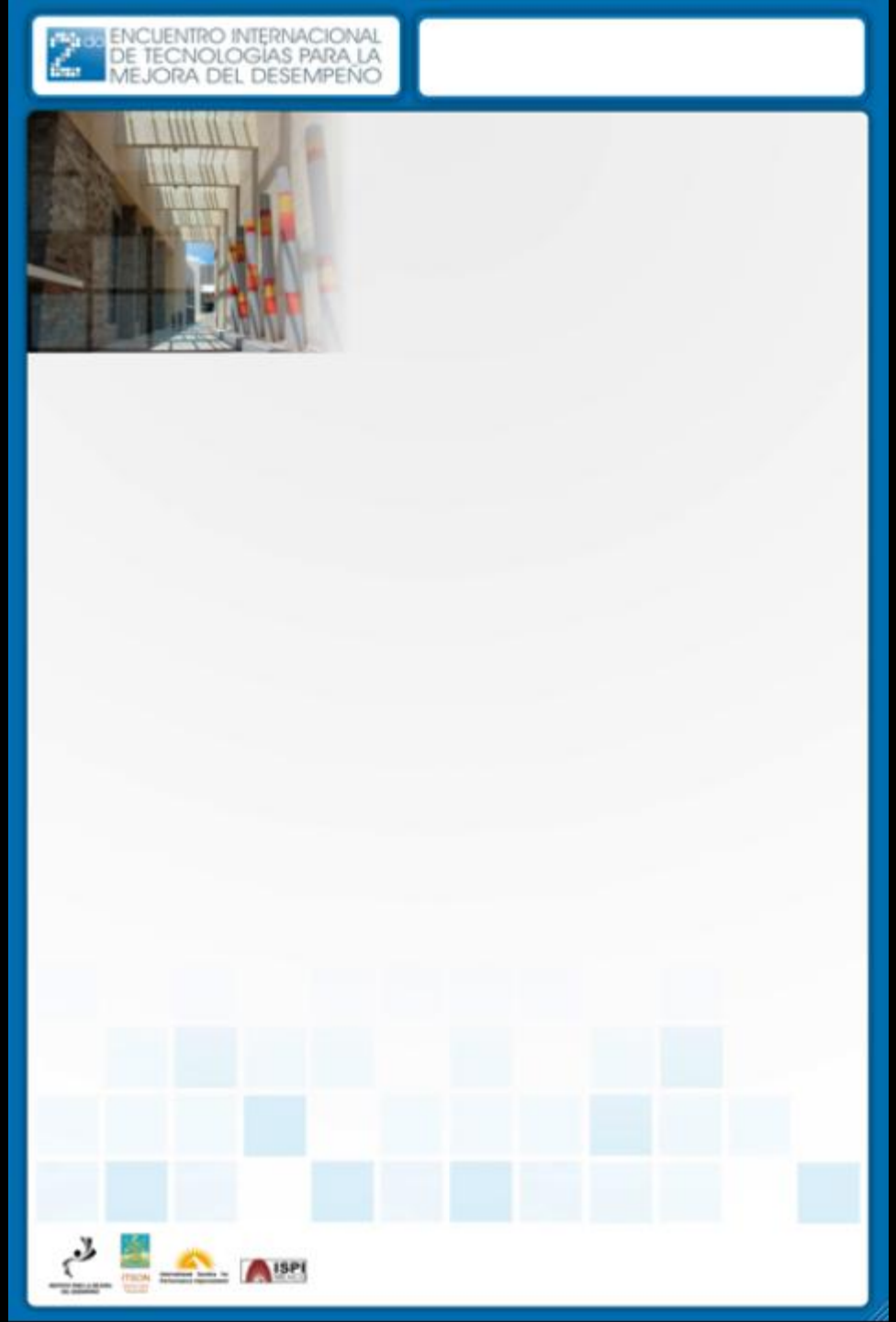
Distribución de Mesas en Yaqui Barrel

Ecosistema de Innovación	Coordinador	Iniciativa / Proyecto Estratégico	Expositor	Mesa
Educación y Salud	Alberto Santana	**Parque de Articulación y Transferencia de Tecnología Educativa**	• Dr. José Manuel Ochoa	1
		Federación Mexicana de Halterofilia	• Mtro. Alberto Félix • Yowe Santana	2
Ecoturismo y Desarrollo Sustentable	Claudia Castro	**Corredores Ecoturísticos**	• Mtra. Guadalupe Esparza • Mtro. Antonio Salazar	3
		Centro Regional de Investigación y Desarrollo del Agua y Energía	• Dr. Rodrigo González	4
		Incubadora de Empresas	• Mtra. Adriana Torres	5
Biotecnología y Agronegocios	José Ángel Valdez	**Producción de Nopal**	• Mtro. Luis Olachea	6
		Centro de Experimentación y Transferencia de Tecnología	• Dr. Luis Carlos Valdez	7
		Alimentos Preparados	• Mtra. Aybeth Ávalos	8
Software y Logística	Bernardo Flores	**Centro Tecnológico de Integración y Desarrollo Empresaria**	• Dr. Juan Carlos Murrieta	9
		Fábrica de Software	• Mtro. Herasmo Chavira	10
		Parque Tecnológico	• Lic. Juan Pablo Jiménez	11

Lay Out de Looby CEEN
YAQUI BARREL



Cartel


ENCUENTRO INTERNACIONAL
DE TECNOLOGIAS PARA LA
MEJORA DEL DESEMPEÑO

Contenido del Cartel

1. Descripción general de iniciativa / proyecto
2. Mercado potencial
    - Quién
    - Tamaño
    - Distribución
3. Oferta
    - Productos y Servicios
    - Experiencia del cliente
4. Cadena de Valor
    - Etapas / Pasos
    - Posibles participantes

Oferta: Experiencia del Cliente

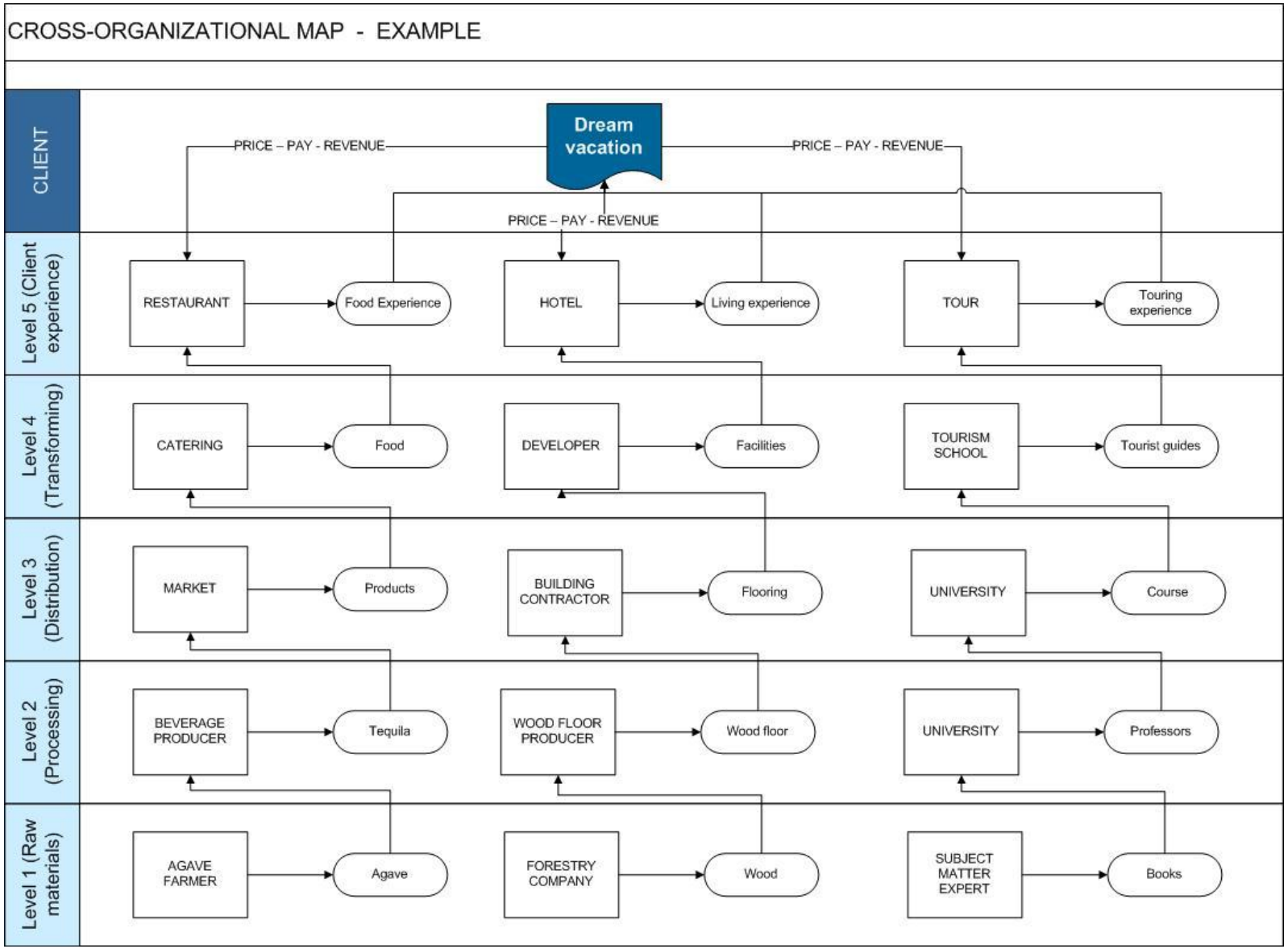
<Ejemplo>

ATTRIBUTES

Client Experience		Fast services	Correctly managed interaction	Products and services knowledge	Knows client and his/her history	Provides adequate solutions	Fast problem-solving	Professional attitude and behavior
KEY STAGES AND STEPS	Open new account	*One step , 5 minutes setup One form*	*Recognizes client Recalls all previous information*	*Explains, compares and tailors P&S to client needs*	*Recognizes client Follows up Explores needs*	*Offers solutions tailored to needs Implements and follows up*	*Helps client solve problems Takes charge*	*Saves time Achieves high client satisfaction Data 100% correct*
	Routine transactions	*Under 5 minutes*	*One step, one person*	*Manages each product OK*	*Anticipates solutions*	*To client satisfaction*	*Saves client time*	*Saves time Zero mistakes*
	Financial planning and advice	*One step assessment FAQ*	*Makes sure client understands plans and risks*	*Offers two best alternatives Compares*	*Tailors plans to client priorities*	*Brochure Calculator Simulation*	*Helps client get information*	*Minimizes risk Client understands*
	Credits and loans	*Automatic scoring*	*Online pre-qualification*	*Knows client industry*	*Knows client history*	*Minimizes risk*	*Provides self-help to select*	*Idem + Meets S&L standards*
	Problem - solving	*Routes correctly*	*Uses decision-making algorithms*	*Solves problems w/all products*	*Zero "old problems"*	*Cost-benefit-consequences*	*Gets it solved the 1st time*	*Zero recurrence Optimal solution*
	Information requests	*Uses all job aids*	*Keeps human contact*	*Helps finding info Prints handout*	*Follows checklist QA*	*Saves time*	*Gets all info together*	*Instant < 5 min Zero recurrence*
SUPPORT	Technology People Policies Processes	*Usable Web EPPS tools One step process*	*Client information screens (EPSS)*	*Online products FAQ Training*	*Needs assessment online tool Commercial platform*	*FAQ system Simulator Web access*	*EPSS for problem solving Fast, reliable system*	*Screening Performance Appraisal Bonus Training*

Cadena de Valor

<Ejemplo>



Entregables por Iniciativa/Proyecto

Ecosistema de Innovación	Iniciativa / Proyecto Estratégico	Descripción General 1	Mercado Potencial 2	Productos y Servicios 3	Exp. Del Cliente 4	Cadena de Valor 5
Educación y Salud	Parque de Articulación y Transferencia de Tecnología Educativa					
	Federación Mexicana de Halterofilia					
Ecoturismo y Desarrollo Sustentable	Corredores Ecoturísticos					
	Centro Regional de Investigación y Desarrollo del Agua y Energía					
	Incubadora de Empresas					
Biotecnología y Agronegocios	Producción de Nopal					
	Centro de Experimentación y Transferencia de Tecnología					
	Alimentos Preparados					
Software y Logística	Centro Tecnológico de Integración y Desarrollo Empresarial					
	Fábrica de Software					
	Parque Tecnológico					