

VELATIA siempre ha apostado por la creación de valor y la generación de nuevas actividades en el seno de la empresa como garantía de progreso, crecimiento y expansión. Nuestro impulso “emprendedor” surgió durante años de un empresario fundador y de un pequeño colectivo a su alrededor; nuestra fortaleza ha estado siempre más ligada a la capacidad para alinearnos y enfocarnos para conseguir una ejecución excelente.

... Durante muchos años hemos declarado que las mejores ideas surgen de la cercanía con los clientes y con los procesos, siempre hemos hecho esfuerzos, para escuchar y captar buenas ideas de clientes y proveedores. **Ahora tenemos un nuevo reto: fomentar el emprendizaje dentro de nuestra empresa como un factor de generación de valor, de oportunidades y de competitividad.**

... plantearse el debate interno acerca del intraemprendizaje como una fórmula para generar valor, competitividad y sostenibilidad a largo plazo es en sí mismo un ejercicio que, si se realiza con humildad, sinceridad y paciencia, aporta autoconocimiento y valor.

El camino que se recorre, incluso antes de llegar al destino, ya es un viaje interesante.

Javier Ormazabal Echevarría
Presidente VELATIA

Artículo de opinión publicado en el
Informe Anual de Innobasque
(Noviembre 2014)

Intraemprendimiento en VELATIA

1.- Modelo Emprendimiento VELATIA (VEM).

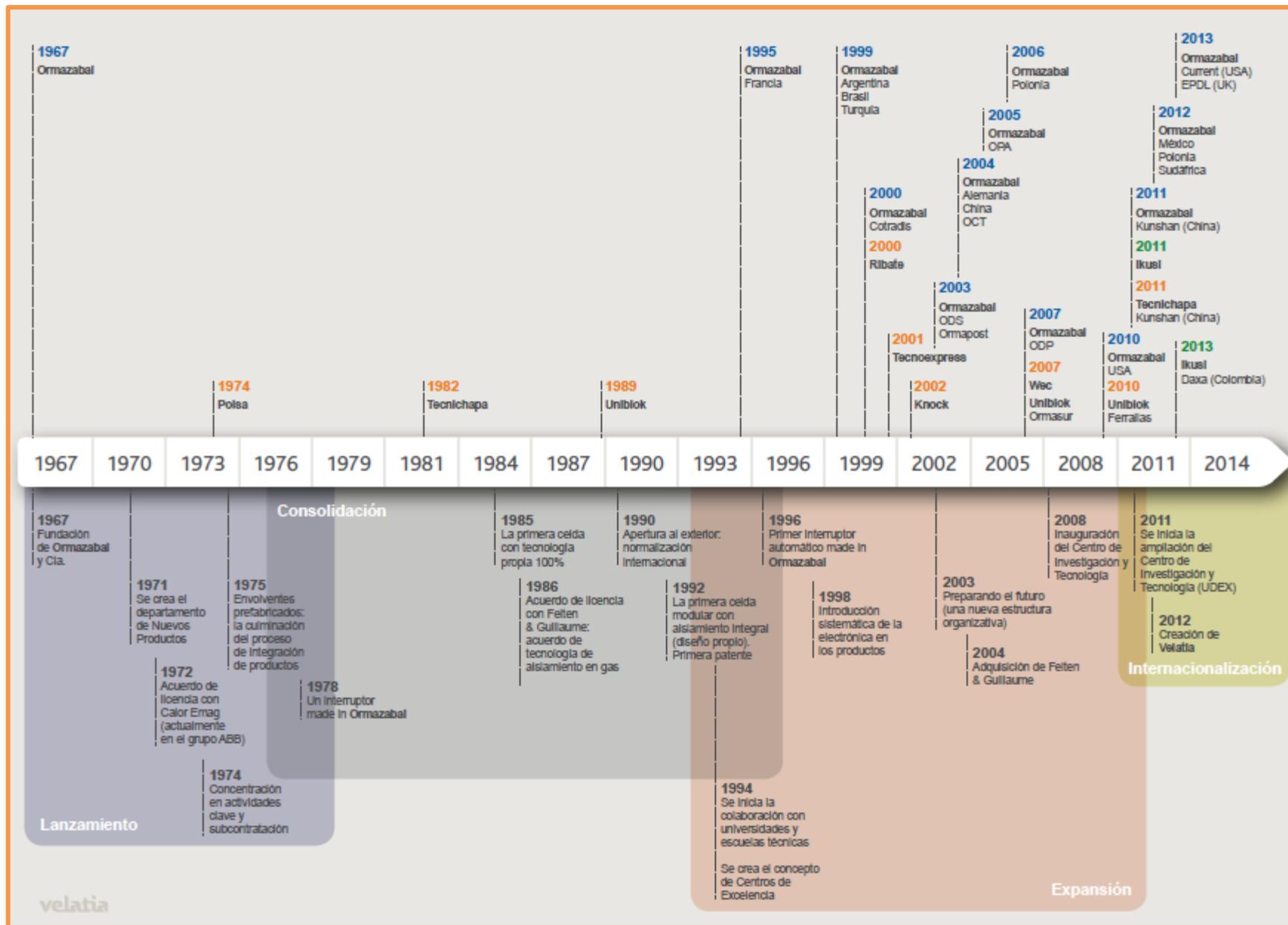
2.- Proceso Desarrollo Nuevos Negocios.

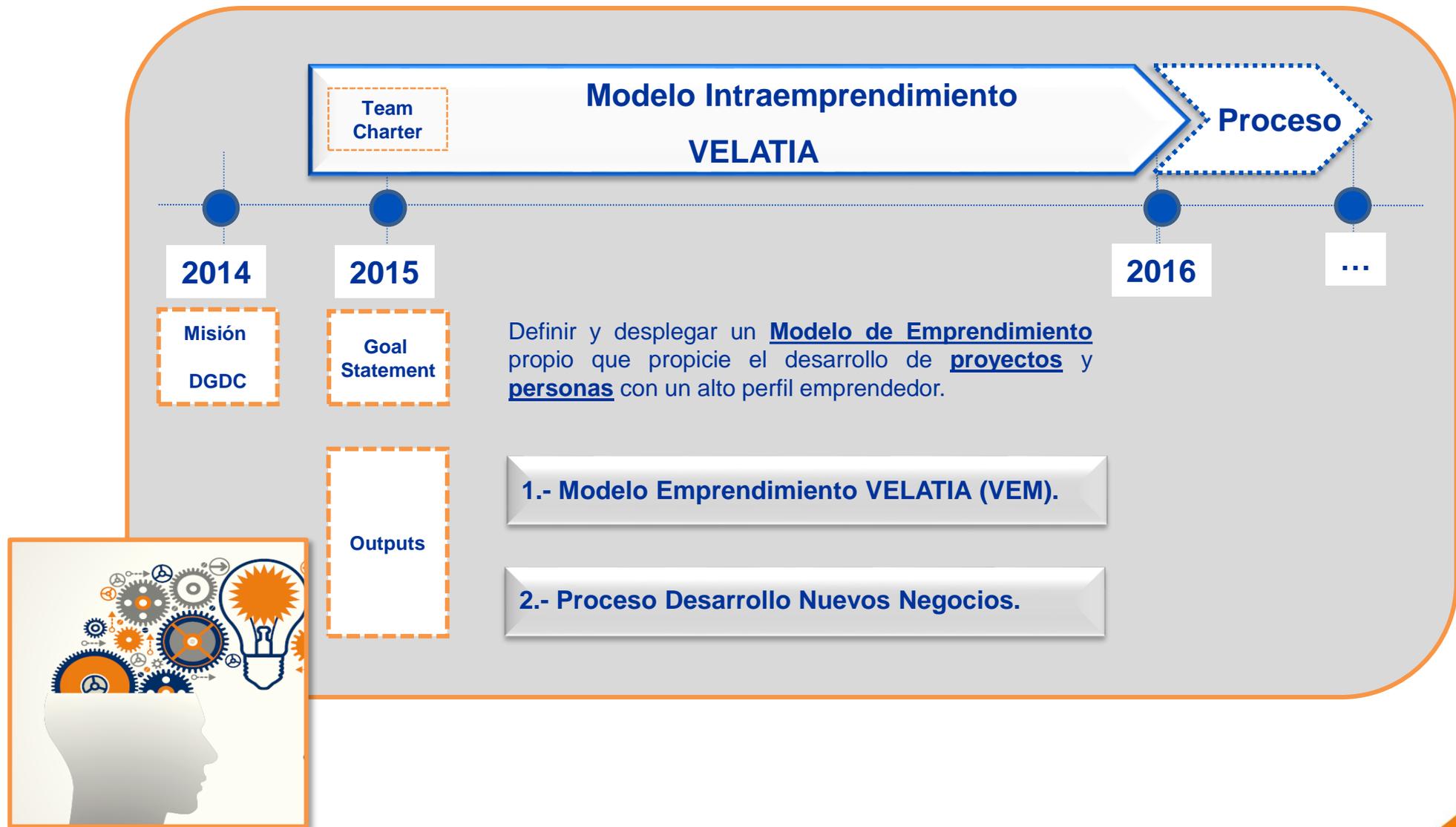
Roberto Gil
Desarrollo Corporativo
Zamudio, 01/06/2016

velatia

Velatia hoy







**ARTÍCULO DEL PRESIDENTE SOBRE INTRAEMPRESARIANISMO.
PREÁMBULO.**

Empresariamiento en VELATIA

Empresariador en VELATIA

Modelo de gestión.

¿Por qué empresariar?

Propósito del Modelo de Empresariamiento VELATIA.

MODELO DE EMPRESARIAMIENTO VELATIA (VEM)

GLOSARIO DE TÉRMINOS.

LECTURAS DE INTERÉS.

1.- Modelo de Empresariamiento VELATIA (VEM)

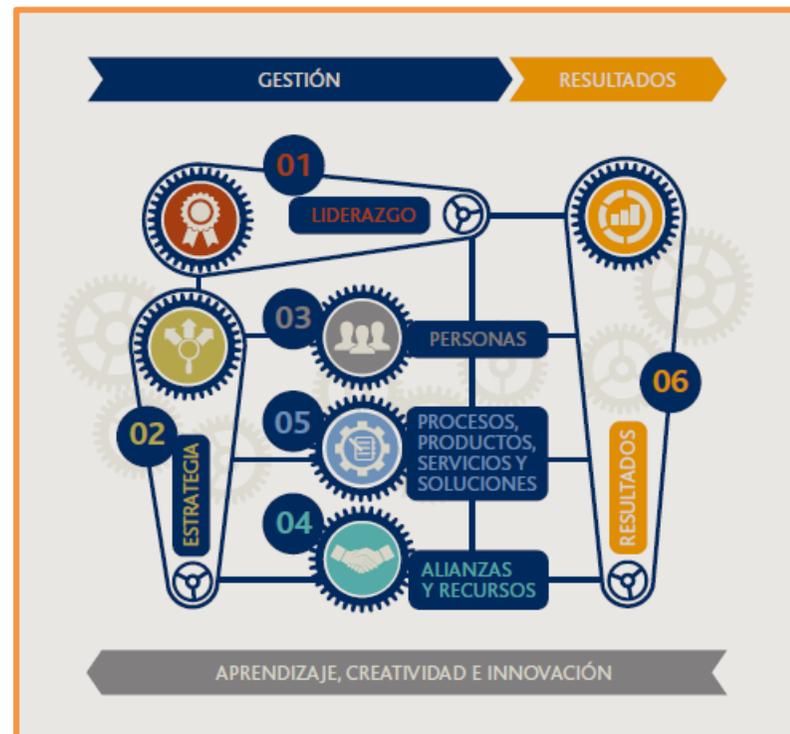
¿POR QUÉ INTRAEMPRESAR?

- ✓ Aumentar la **rentabilidad y el valor de marca** de la Organización.
- ✓ Proporcionar una **vía de crecimiento adicional** al de los negocios existentes.
- ✓ Generar un **portfolio de negocios más equilibrado**, diversificando riesgos y/o más centrado en sus focos estratégicos.
- ✓ **Regenerar y rejuvenecer** la Organización.
- ✓ **Aprovechar “inteligentemente” las oportunidades de negocio** que se presentan.
- ✓ **Retener y atraer talento:** Desarrollo de “cantera”.

EMPRESARIADO EN VELATIA:

Generación de nuevos negocios dentro de VELATIA a partir de sus **capacidades y recursos**, desde la identificación de oportunidades alineadas con su estrategia.

Dichas oportunidades pueden derivarse del **desarrollo de nuevos productos o servicios**, de **nuevos mercados geográficos** o de **nuevos sectores o segmentos de clientes** y traducirse en **nuevas empresas** (spin off) o en **nuevas unidades de negocio** dentro de una empresa VELATIA ya existente (sin un nuevo NIF).

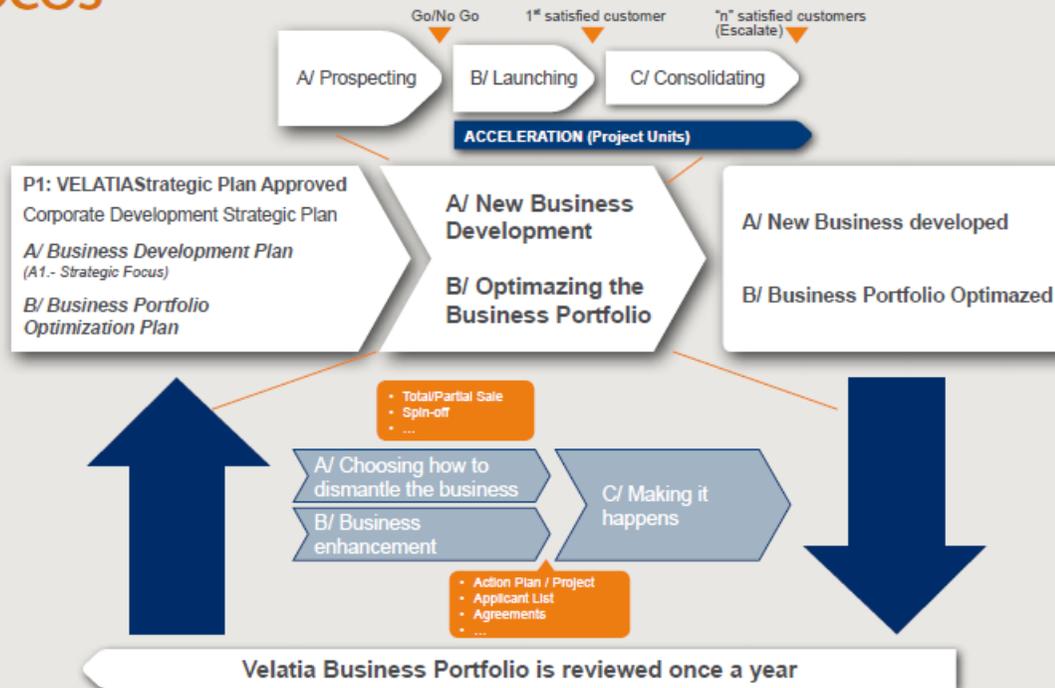


EMPRESARIO EN VELATIA:

Persona que **se hace cargo** de una **oportunidad de negocio (propia o ajena)** y la **desarrolla** hasta convertirla en un nuevo negocio VELATIA.

Estrategia del portafolio de negocios

FOCOS



2.- Proceso de Desarrollo de Nuevos Negocios

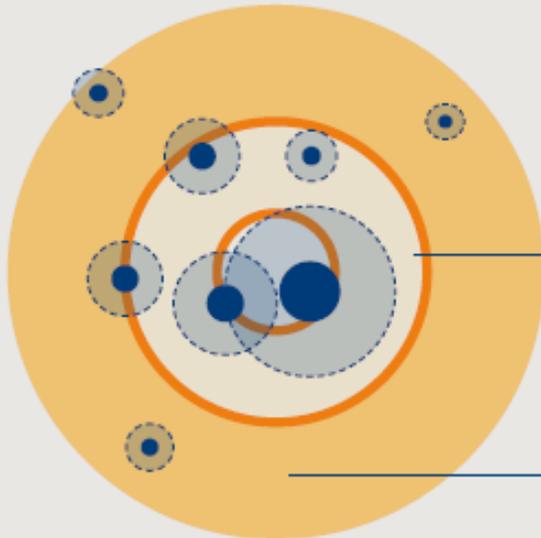
Estrategia del portafolio de negocios

Velatia
Business
Portfolio
Today



Velatia
Business
Portfolio
Tomorrow

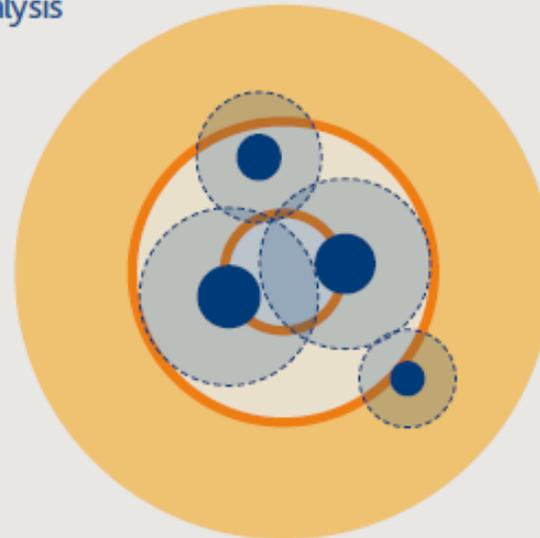
- Velatia essential competences
- Long-Term Prospective Analysis



New business
development areas ⁽¹⁾

Strategic focus +
Investment criteria

Business portfolio
optimization areas ⁽²⁾



Estrategia del portafolio de negocios

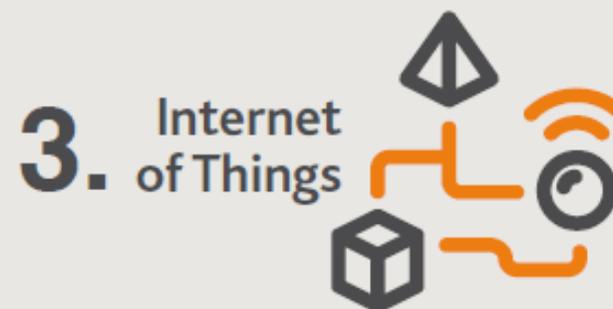
FOCOS

1. Energía

- Optimización / Smartización de redes eléctricas
- Almacenamiento eléctrico.
- Generación Distribuida / Microredes
- Infraestructura y gestión de la recarga (vehículo eléctrico)
- Eficiencia energética: Servicios Energéticos (ESEs) + Sistemas de gestión de energía
- Puertos Verdes (Electrificación de Puertos)



Soluciones Smart City en seguridad y movilidad urbana



3. Internet of Things



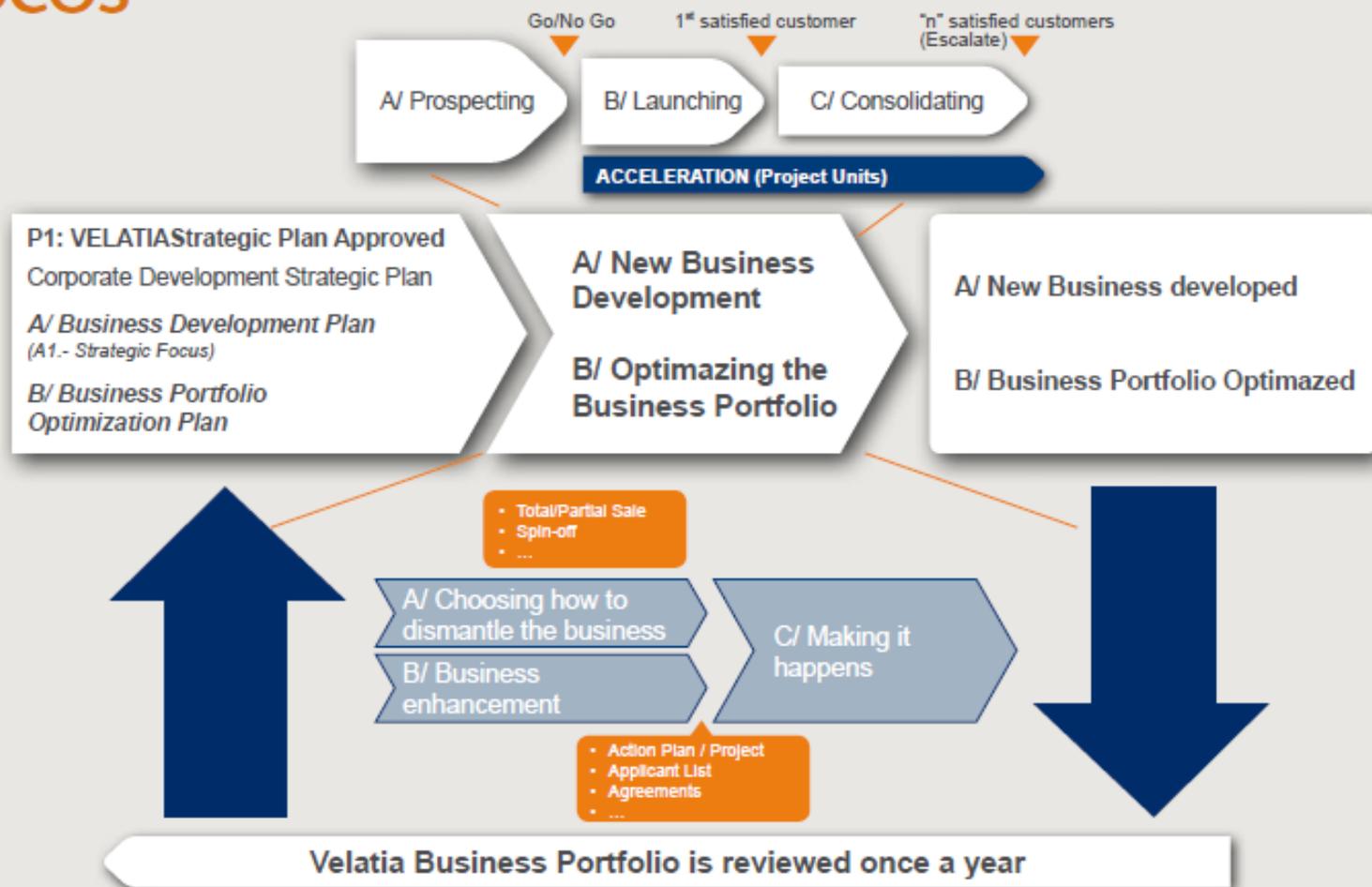
4. Seguridad Digital



5. Smart Industry (Industria 4.0)

Estrategia del portafolio de negocios

FOCOS



New Business Development Process



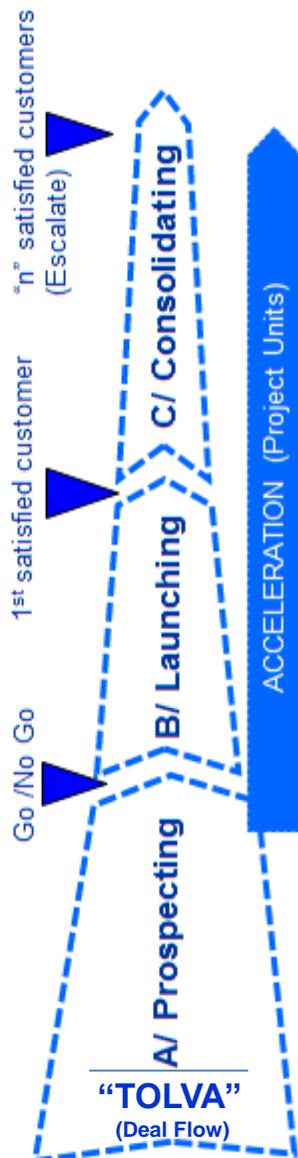
1.- Catchment

2.- P... Ass...



New Business Development Level (NBDL)

New Business Development Process



	BUSINESS
7.-	Negocio integrado en organización (nuevo negocio).
6.-	Negocio recurrente con clientes, (primeras referencias de clientes)
5.-	Crecimiento (“n” contratos/pedidos).
4.-	Primer trabajo terminado con cliente satisfecho.
3.-	Propuesta de valor validada en mercado. (primer contrato/pedido).
2.-	Propuesta de valor ofertada (primera oferta).
1.-	Propuesta de valor contrastada con clientes.
0.-	Propuesta Valor co-diseñada internamente y/o con partners (primera aproximación al modelo de negocio)
-1.-	Aproximación preliminar a una propuesta de valor. (Evaluación de Competencias) Preanálisis de factibilidad. Caracterización de Clientes. Identificación de Necesidades. Prospección preliminar del Mercado.
-2.-	Proyectos en cartera, pendientes de análisis preliminar.

1.- Modelo Emprendimiento VELATIA (VEM).

2.- Proceso Desarrollo Nuevos Negocios.

Gracias por vuestra atención!

Para cualquier comentario en relación con esta
presentación, por favor contactar con:

roberto.gil@velatia.com

Tfo. 699 07 27 41

