

**Déjanos ayudarte a
cumplir todos tus
própositos de negocios**

Propemi
BAC Credomatic



Las caras de la innovación

La innovación es una de las estrategias más importantes de cualquier empresa. Lamentablemente, la recurrencia de tiempos estables vuelve pasivos a muchos negocios, que bloquean de su radar la posibilidad de hacer las cosas mejor que antes, a partir de paradigmas altamente sesgados al inmediatismo. Fenómenos extraordinarios y complejos, como el COVID-19, terminan por dar la razón a quienes, en tiempos normales, luchan por los beneficios de la humildad empresarial. No hay últimas palabras, todo está permanentemente en evolución, por lo que se vuelve imperativo innovar.

La innovación es la búsqueda, identificación, desarrollo e implementación de nuevas maneras de hacer las cosas en la empresa. Esta se puede manifestar de varias formas: innovando productos y/o servicios, procesos y/o modelos de negocio. La conducción estratégica de la empresa abarca diversos dominios que, a su vez, merecen ser abordados en forma de comités: conjuntos heterogéneos de personas que lideran dichos dominios.

El comité de innovación y crecimiento debe estar compuesto de no más de 7 miembros. Por el tamaño y organización interna de las PYMES, estos comités variarán en tamaño. Según Tom Kelley, existen perfiles que deben poseer los miembros del comité para que rinda los frutos esperados. A continuación compartimos las 10 caras de la innovación:

1. El antropólogo
Se mueve al terreno a observar la interacción personas-productos/servicios-experiencias con el objeto de sacar nuevas ideas. Es bueno reformulando problemas. Capaces de observar con una mente verdaderamente abierta, empáticos, intuitivos, ve las cosas que han pasado desapercibidas. Tendencia a mantener listas de conceptos innovadores dignos de emular y problemas que requieren solución, buscando inspiración en lugares inusuales.
2. El experimentador
Prueba y reprueba escenarios potenciales para volver las ideas tangibles. Modela todo desde productos, servicios hasta procesos, a fin de alcanzar soluciones eficientemente. Enfocado en ahorros de tiempo y dinero, un tomador de riesgos calculados.
3. El polinizador
Establece asociaciones/conexiones entre ideas/conceptos aparentemente no relacionados a fin de encontrar nuevos espacios de acción. Trae ideas externas para revitalizar su organización, posee una ávida curiosidad, aptitud de aprender y enseñar. Se caracterizan por su apertura mental, diligente toma de notas, tendencia a pensar en metáforas, capacidad de inspirarse a partir de restricciones.

Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita asesoría llamando al 2535-5101, en www.baccredomatic.com o escribiendo a info_bacpropemi@sv.credomatic.com

Déjanos ayudarte a
cumplir todos tus
própositos de negocios

Propemi
BAC Credomatic



4. “El que resuelve”
Incansable solucionador de problemas inéditos. Mantiene una determinación silenciosa y positiva frente a los retos. Supera pronósticos calamitosos de expertos de visión limitada.
5. El colaborador
Extraño individuo que valora más al equipo que al individuo, que forma equipos multidisciplinarios de tarea ofreciendo a las personas oportunidad de asumir nuevos roles más allá de las barreras tradicionales. Coach más que jefe, ya que proporciona confianza y habilidades para que su equipo lleve adelante el fin compartido.
6. El director
Prepara la escena, apunta las oportunidades, saca lo mejor de su equipo y hace que las cosas ocurran. Delega e inspira a que todos se apropien del reto, aceptando incluso lo inesperado.
7. El arquitecto de experiencias
Enfocado en crear experiencias individuales significativas. Diagraman productos, servicios, interacciones digitales, espacios o eventos ordinarios en algo distintivo y hasta exquisito, cada vez que pueden.
8. El diseñador de espacios
Cada día es una oportunidad de revitalizar su espacio de trabajo. Crean culturas energéticas e inspiradas a través de ambientes de trabajo que celebran al individuo y estimulan la creatividad. Balance espacial entre lo privado y el equipo.
9. El cuenta-cuentos
Captura la imaginación a través de narrativas sobre trabajo duro, iniciativa e innovación. Usa los medios necesarios para transmitir autenticidad, valores y objetivos, promover colaboración, crear héroes, etc.
10. El cuidador
Buscan entender empáticamente a cada cliente para crear relaciones humanas y cómodas para estos.

Podrá comprenderse la razón por la que se habla de “comités” y no de “encargado” al imaginar que es mucho más difícil encontrar a una sola persona que concentre estas 10 características en sí misma, que juntar a varias personas con una o varias de ellas complementándose unas a otras. Idealmente debieran ser colaboradores, pero en caso extremo puede recurrirse a nuevas contrataciones. En caso que deba ser solo una persona, lo recomendable es que antes tome el tiempo para formarse en las 10 caras mencionadas. Propemi BAC Credomatic te acerca a ti y a tus colaboradores diversas experiencias de formación e información a través del Centro de Desarrollo Empresarial, para que puedas crecer en esta y otras áreas de la gestión de tus empresas. Somos tu mejor aliado en el mundo de los negocios.

Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita asesoría llamando al 2535-5101, en www.baccredomatic.com o escribiendo a info_bacpropemi@sv.credomatic.com