

Lleva tu empresa al camino de la digitalización y cumple tus propósitos de negocios

Propemi
BAC Credomatic



Los 8 atributos de las empresas más innovadoras

Innovar resulta un reto complejo para empresas bien establecidas, con años de posicionamiento en el mercado. En su madurez, muchas de ellas se convierten en excelentes ejecutoras (en el ánimo de “dominar” un esquema de mercado, reduciendo costos e incrementando ventas sobre la misma base), pero a un costo que puede resultar demasiado alto ante la disrupción: la baja creatividad para ajustarse a un brusco cambio del juego completo.

McKinsey & Company realizó un estudio con las empresas más innovadoras, para identificar prácticas y procesos transversales que les ayudaron a estructurar, organizar y fomentar la innovación. rasgos básicos presentes, parcial o totalmente, en las empresas con mejor desempeño innovador, ya sea en productos, procesos o modelos de negocio. Estas se pueden clasificar en dos grupos, de la siguiente forma:

1. Atributos estratégico-creativos: ayudan a definir y priorizar los términos y condiciones que fomentan la innovación. Estos son:
 - a. Aspiran: una visión de largo alcance puede ser un catalizador convincente, en la medida que es suficientemente realista como para estimular la acción en el presente. Es decir, las palabras inspiradoras conectan con la fibra innovadora en la medida que son acompañadas por estimados del valor que la innovación generaría en términos de crecimiento financiero; asimismo, esta meta cuantitativa de innovación debe ser descompuesta en metas de desempeño y horizontes de tiempo específicos para los diferentes líderes de producto/proceso dentro de la empresa, a fin de generar compromiso real.
 - b. Eligen: más allá de la capacidad de generar ideas nuevas, también es necesario fluir al determinar cuáles de ellas serán apoyadas y escaladas. Es necesario crear algunas condiciones para las alternativas que se decida explorar, a fin de aterrizar las ideas en procesados análisis estratégicos; al hacerlo así, las empresas garantizan asignar sus inversiones a las oportunidades más promisorias. Una de las prácticas más exitosas es incluir una etapa de proyectos piloto para un número de proyectos superior al que finalmente se terminará apoyando: esto facilita discriminar cuáles mantener y cuáles desechar. Una vez filtrado el elegido, los esfuerzos de la empresa deben enfocarse en que tenga éxito.
 - c. Descubren: la empresa debe desarrollar perspectivas diferenciadas y procesables, a fin de emocionar a los clientes con nuevas categorías y mercados. Para contar con ellas, no solo tiene la opción de contar con “genios” de excepcional capacidad, sino que puede establecer un proceso metódico y sistemático que permita a sus equipos escudriñar: problemas valiosos por resolver, tecnologías que permitan resolverlos, modelos de negocio que saquen dinero de todo esto. Este proceso iterativo es la esencia viva de la innovación, y se vale del uso activo de prototipos que les ayudan a aprendiendo en el camino mejores formas de hacer las cosas.

Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita crédito para impulsar el crecimiento de tu empresa o para consolidar deudas actuales llamando al **2535-5101**, en www.baccredomatic.com o escribiendo a info_bacpropemi@sv.credomatic.com

Lleva tu empresa al camino de la digitalización y cumple tus propósitos de negocios

Propemi
BAC Credomatic



- d. Evolucionan: las empresas consolidadas deben reinventar sus negocios antes que nuevos negocios basados en tecnologías lo hagan. Es decir, la empresa debe trascender, incluso antes de su madurez, a cuestionar el modelo de negocios. Algunas recomendaciones al respecto: haga inteligencia de mercado, para separar señales reales de simple “ruido”; evalúe si nuevas líneas de negocio tienen alcance económico dentro del concepto actual de la empresa o si conviene mejor hacerlo aparte (incluso a través de socios externos); no descuide la perspectiva de toda la cadena de valor, asegurando de entregar valor a grupos de clientes relevantes a lo largo del tiempo; patrocine proyectos piloto y experimentos fuera de su negocio habitual, para obligarse a ampliar su visión.
2. Atributos organizativos: ayudan a entregar y sistematizar innovaciones de forma repetida a través del tiempo y con suficiente valor para contribuir significativamente al desempeño de la empresa. Estos son:
 - a. Aceleran: los esfuerzos internos por innovar y, así, mantener ventaja competitiva, no deben exponer a la organización a riesgos innecesarios; de igual forma, los controles internos no deben matar el germen innovador. Es decir, para implementar finalmente una innovación tal como se pensó originalmente, es necesario derribar las barreras que se interponen entre una gran idea y el usuario final. Para ello, resulta importante la adopción de la filosofía “cómo sí”, a fin de buscarle forma a la entrega de una solución para los clientes que está atada a resultados, así como garantizar la transversalidad funcional de los equipos de innovación. Finalmente, si bien es cierto que muchas veces el consumidor no sabe lo que quiere hasta que lo tiene disponible, también es cierto que ellos mismos sí saben lo que no quieren, de forma que es importante actuar oportunamente sobre la retroalimentación obtenida de ellos para lograr resultados exitosos.
 - b. Escalan: se debe considerar explícitamente la magnitud y alcance apropiados de una idea para asegurar que los recursos necesarios se asignen y que los riesgos completos han sido considerados al asumirla. La decisión de iniciar una idea “en pequeño” y escalar en el tiempo puede ser mortal: la credibilidad que los actores del ecosistema de negocios (sobre todo competidores y clientes) sobre el proyecto decae si no hay señales suficientes del compromiso asumido por la empresa en tal fin. Por un lado, eso puede alimentar respuestas similares de la competencia, mejor dotadas de recursos, que sigan el patrón japonés de “imitar, igualar y superar”: les das la idea en bandeja de plata por no apostar fuerte desde el inicio y quedas con una imagen de debilidad ante tus clientes y demás competidores.

Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita crédito para impulsar el crecimiento de tu empresa o para consolidar deudas actuales **llamando al 2535-5101, en www.baccredomatic.com o escribiendo a info_bacpropemi@sv.credomatic.com**

Lleva tu empresa al camino de la digitalización **y cumple tus propósitos de negocios**

Propemi
BAC Credomatic



- c. Amplían: el talento y el conocimiento necesarios para innovar trascienden los límites de la empresa e, incluso, los del país, de forma que cada dólar invertido en innovar genera más rendimiento cuando accedemos a las habilidades y perspectivas de otros. Una forma de hacerlo es a través de una sistemática estrategia de construcción y mantenimiento de redes de negocios. Además, es fundamental usar menús de incentivos y estructuras contractuales (formales o informales) que motiven a las partes involucradas a buscar los mejores resultados posibles.
- d. Movilizan: se debe incrustar la innovación en las meras fibras de su cultura organizacional, de pies a cabeza. Esto comienza con la parte aspiracional que ya mencionamos arriba, y continúa con la promoción de la colaboración, el aprendizaje y la experimentación. Algunos consejos sobre esto: facilite que sus colaboradores compartan ideas y conocimientos de forma libre, a fin de ganar un constante flujo sobre el que trabajar; asegurar que las lecciones son capturadas y asimiladas, tanto en los éxitos como en los fracasos; reconocer los esfuerzos incluso cuando se quedan debajo de lo esperado.

La rutina y factores culturales pueden obstaculizar el camino de la empresa para convertirse en un ejemplo de innovación. Una vez emprendido el camino, debe considerarse que es un esfuerzo de largo plazo, pero uno que vale la pena hacer por los resultados esperados.

Propemi BAC Credomatic conoce tu capacidad empresarial y pone a tu alcance las mejores soluciones financieras y tecnológicas, que lograrán resaltar por lo alto el valor que transpiras día a día. ¡Adelante con los éxitos!

Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita crédito para impulsar el crecimiento de tu empresa o para consolidar deudas actuales **llamando al 2535-5101, en www.baccredomatic.com o escribiendo a info_bacpropemi@sv.credomatic.com**