

# ¿Qué es innovar?

“Se puede innovar en cualquier actividad, pero debemos priorizar donde esta acción agregue más valor”

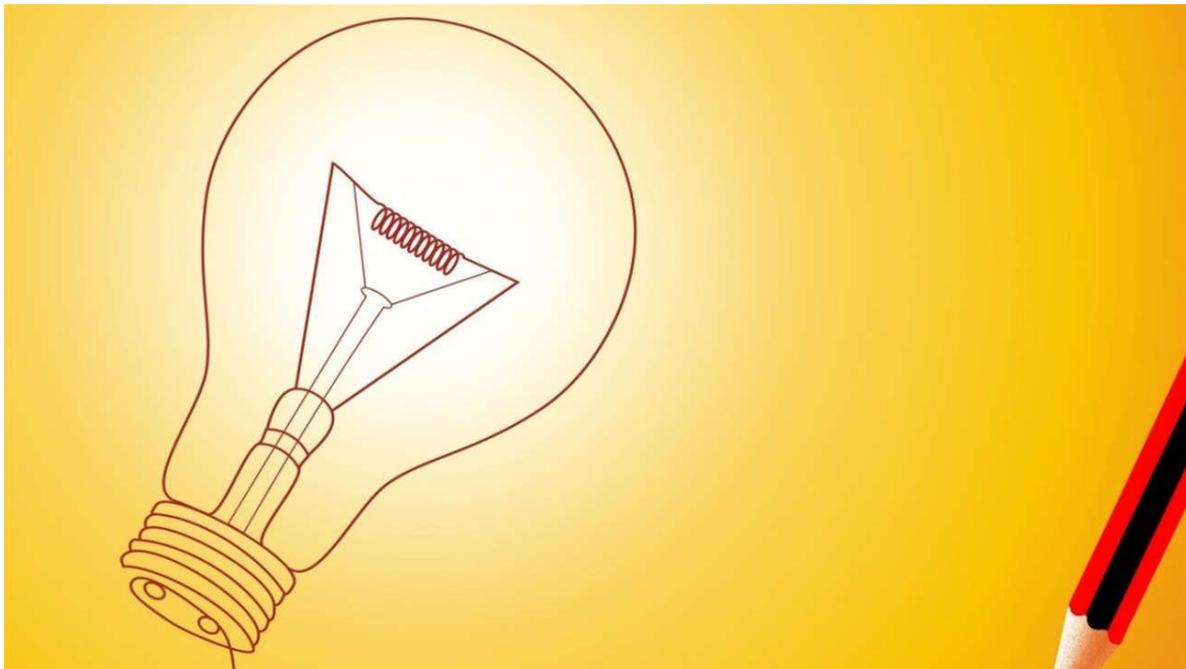
14 de febrero de 2020



## Eduardo Del Solar

Director de la Maestría en Administración y Dirección de Negocios (MBA) y de la Maestría en Dirección de Operaciones y Proyectos de la Escuela de Posgrado de la Universidad de Lima

Según el Manual de Oslo de 1997 (Medición de las actividades científicas y tecnológicas, publicado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), innovar es “utilizar el conocimiento y generarlo si es necesario, para crear productos, servicios o procesos que son nuevos para la empresa, o mejorar los ya existentes, consiguiendo con ello tener éxito en el mercado”



Hoy en día escuchamos el término “innovar” constantemente y pareciera ser algo bastante accesible.  
| Fuente: Freemages.

---

Cómo citar:

Del Solar, E. (14 de febrero de 2020). *¿Qué es innovar?* RPP Noticias.

<https://rpp.pe/columnistas/eduardodelsolar/que-es-innovar-noticia-1245739>

Por otro lado, la Comisión Europea (CE) indica en su libro blanco que innovar es “producir, asimilar y explotar con éxito una novedad, en las esferas económica y social, de forma que aporte soluciones inéditas a los problemas y permita así responder a las necesidades de las personas y de la sociedad”.

¿Cómo innovar?

Hoy en día escuchamos el término “innovar” constantemente y pareciera ser algo bastante accesible, fácil de conseguir y al alcance de todos. Y aunque efectivamente cualquiera lo puede realizar, les aseguro que no es nada sencillo. Solo se puede lograr después de mucho trabajo y esfuerzo, como casi todas las cosas importantes de la vida.

En esta oportunidad nos vamos a referir al mundo empresarial, aunque muchas de las sugerencias son fácilmente extrapolables a otros escenarios.

¿Dónde buscar innovar?

Se puede innovar en cualquier actividad, pero debemos priorizar donde esta acción agregue más valor.

Algunos ejemplos:

- Productos
- Servicios
- Trabajo con el equipo
- Procesos
- Mercados
- Capacitación
- Distribución
- Tecnología

A continuación, veamos algunas sugerencias de Paul Sloane, tomadas de Innovation Management, sobre cómo reducir la curva de aprendizaje al innovar:

- Copiar una idea: Una de las mejores formas de innovar es pellizcar una idea que funciona en otro lugar y aplicarla en su negocio. Henry Ford vio la línea de producción trabajando en una planta empacadora de carne y luego la aplicó a la industria automotriz, reduciendo drásticamente los tiempos y costos de ensamblaje.
- Preguntar a los clientes: Si simplemente pregunta a sus clientes cómo podría mejorar su producto o servicio, le darán muchas ideas para innovaciones incrementales. Por lo general, le pedirán nuevas funciones o que su producto sea más barato, más rápido, más fácil de usar, etcétera. Escuche estas solicitudes cuidadosamente y elija las que realmente valgan la pena.
- Observar a los clientes: No solo pregúnteles, mírelos (etnografía). Intente ver cómo los clientes usan sus productos. ¿Los usan de nuevas maneras? Esto fue lo que vio Lévi-Strauss cuando descubrió que los clientes rasgaron los jeans, por lo que trajeron una línea de jeans Heinz notó que las personas almacenaban sus tarros de salsa al revés, por lo que diseñó una botella al revés.
- Utilizar dificultades y quejas: Si los clientes tienen dificultades con cualquier aspecto del uso de su producto o si presentan quejas, entonces tiene un buen punto de partida para las innovaciones. Haga que su producto sea más fácil de usar, elimine los inconvenientes actuales e introduzca mejoras que superen las quejas.
- Combinar: Combine su producto con algo más para hacer algo nuevo. Funciona a todos los niveles. Piense en una maleta con ruedas, o un teléfono móvil con cámara, o un vuelo con un masaje.

- Eliminar: ¿Qué podría sacar de su producto o servicio para mejorarlo? Dell eliminó la tienda de computadoras, Amazon eliminó la librería y Sony eliminó los altavoces y las funciones de grabación del walkman.
- Preguntar a su personal: Desafíe a las personas que trabajan en el negocio a encontrar nuevas y mejores formas de hacer las cosas y de complacer a los clientes. Están cerca de la acción y pueden ver oportunidades para la innovación. A menudo solo necesitan estímulo para presentar grandes ideas.
- Planear: Incluya objetivos para nuevos productos y servicios en su plan de negocios. Póngalo en el cuadro de mando integral. Escriba innovación en los objetivos de todos. Mídalo y sucederá.
- Ejecutar tormentas de ideas: Tenga reuniones periódicas de lluvia de ideas donde genere una gran cantidad de ideas sobre nuevos productos. Utilice diversos grupos de diferentes áreas del negocio e incluya a un extraño provocador, como un cliente o proveedor.
- Colaborar: Trabaje con otra compañía que lo pueda llevar a lugares a los que no puede ir solo. Elija a un compañero con una filosofía similar, pero con habilidades diferentes. Eso es lo que Mercedes hizo con Swatch cuando se les ocurrió el auto Smart.

Listo. Ahora, si pone en práctica lo anteriormente expuesto, ¿podrá innovar rápidamente? Con seguridad no será así.

Hace falta mucho más, esto es solo un comienzo, una línea de partida que tendrá que ir acompañada de un permanente “estado mental innovador”. Hay innumerables ideas que pasan frente a nuestros ojos y simplemente no somos capaces de aprovecharlas por no estar permanentemente atentos a miles de cosas que suceden ante nosotros.

¿No es así? Procure que así sea, salga de su zona de confort, asista a ferias, conversatorios y presentaciones; viaje y, en general, no pierda la posibilidad de conversar. Uno nunca sabe en qué momento se juntarán las variables necesarias para que su subconsciente junte las adecuadas y produzca una idea que no solo sea innovadora, sino también ganadora, rentable y duradera.

Finalmente, busque rodearse de la gente adecuada. No va a innovar con un equipo que piensa y actúa como usted. No hay duda de que uno de los más importantes impulsores de la innovación es la diversidad, y tenerla le asegurará estar mucho más cerca de sus metas innovadoras.