

3 AÑOS JUNTOS
2006 / 2009

RRHHDigital
EL PRIMER PERIÓDICO ONLINE DE RECURSOS HUMANOS

Buscador

BOLETIN RSS HEMEROTECA

Portada

Secciones

Editorial

Entrevistas

Se rumorea

Contratado y Despedido

Empleo en RRHH

RHPedia

Portada > Editorial

Antoni Flores - CEO de Loop Business Innovation

Entender los negocios desde un punto de vista de innovación

Actualizado Martes 23/06/2009 00:00

Antoni Flores - CEO de Loop Business Innovation



"No hay productos innovadores, sin personas con actitud innovadora"

Y hay dos tipologías de personas: unas con capacidad para iniciar y aportar nuevos conceptos, nuevos negocios, nuevas ideas... , y otras que tienen la capacidad de ejecutar esas ideas. Lógicamente, ambas se necesitan y el desastre más grande se produce cuando tenemos un buen ejecutor y lo elevamos a un aspecto de iniciador, con lo cual ponemos a una persona en su máximo nivel de ineficacia. Esto es un clásico, pero realmente sucede.



La primera reflexión que tendríamos que hacemos es a qué tipología pertenecemos, y cómo me relaciono con el otro grupo, y cuál es el mix de personas que hay en mi empresa o negocio. Desde mi punto de vista, por cada persona que tenga una capacidad de iniciar, vamos a necesitar dos o tres personas que tengan una capacidad de desarrollar, y no a la inversa.

Las personas innovadoras, los negocios innovadores, son aquellos negocios abiertos que se relacionan con otras personas y que tienen un correcto Mix. Es decir, personas que saben iniciar y personas que saben ejecutar. Esto en las empresas familiares es muy importante.

Normalmente, la empresa surge porque hay un iniciador que no siempre tiene capacidad de ejecutar o desarrollar, y a veces la tiene pero no quiere decir que sus sucesores la tengan, o no quiere decir que su capacidad de seguir iniciando sea adecuada a las necesidades que tiene hoy en día la sociedad. Por tanto, necesitamos desarrollarnos, relacionarnos primero con este mix de personas que pueden ser personas o pueden ser empresas. Puedo ser una empresa iniciadora que necesita de una empresa ejecutora. La relación Asia/Occidente es un poco esto, podemos ver a Asia como una gran amenaza o podemos verla como una gran oportunidad si la vemos con este prisma, personas que ejecutan y personas que inician.


"La actitud innovadora parte de la persona, por muy grande que sea la empresa", y se irradia como una gota de agua


Otra reflexión es que esa actitud innovadora parte de la persona; es parte –digamos- de la dimensión personal, por muy grande que sea la empresa; no es un aspecto de grupo, parte de la dimensión personal y se irradia a los demás como una onda expansiva, como una gota de agua.


Donde hay una empresa innovadora es porque hay una persona que ha tenido una actitud muy innovadora. Las personas que irradian innovación en su carrera profesional y en las empresas con esa actitud innovadora, son personas que son capaces de evolucionar y desplazar la frontera del conocimiento. Esto que puede parecer un poco raro, es muy tangible. Siempre pongo como ejemplo, el concepto de la frontera del Oeste, los pioneros desplazaron la frontera, y en ese desplazar la frontera aparecen territorios nuevos ya conquistados que están llenos de oportunidades


Martes, 23 de Junio de 2009


Lo último de la hemeroteca

-  Un año en blanco en el CV de un profesional: El Despido

-  Las Redes sociales en la búsqueda de empleo: ¿Oportunidad o Amenaza?

-  Hasta donde vamos a llegar

-  La amenaza sindical

-  ¿Cómo estarán los salarios en España en 2010?

[Ver todas las entradas](#)

Patrocinios

Performance
Management

Innovación versus I+D

Una tercera reflexión será qué tipo de competitividad me da la innovación, y qué diferencia tiene esa competitividad respecto de un I+D clásico.

Vivimos en un Estado donde todavía tenemos asignaturas pendientes y nos obsesionamos en muchos casos en un I+D, y nos preocupamos menos por esta nueva forma de competitividad que nos da la innovación.

Tenemos ejemplos muy buenos de esta actitud de entender los negocios desde un punto de vista de innovación, menos desde el punto de vista del I+D, y más desde el punto de vista de la aplicación del conocimiento.

Si pensamos en la ventaja competitiva de Inditex, estaremos todos de acuerdo en que es menos tecnológico, aunque utilizan la tecnología, y mucho más de adaptar conceptos a los tiempos. Imaginarium y otras empresas es esto mismo: empresas, estructuras, personas con una capacidad superior de adaptar sus capacidades a la evolución de las personas, a la evolución de la sociedad. Imaginarium cada día propone cosas a sus clientes y eso se transmite de muchas maneras, se transmite en 4 colecciones al año, se transmite en cambios constantes de vender productos, ofrecer servicios, o dar información...

“Tenemos que estar siempre en el punto de salida”

Otra reflexión: siempre estamos en el punto de salida, nunca en el punto de llegada, esto es un poco el concepto del Horizonte, tengo una meta donde llegar y lo que hago es ver un horizonte nuevo. Por tanto, como personas y como empresas siempre hemos de tener una actitud de estar en el punto de salida. Esto que parece también una obviedad, no es fácil porque nos obliga a replantearnos cuál es nuestro valor real como persona y cuál es nuestro valor real como empresa, cuál es nuestro valor real como colectivo.

Cuando uno se deleita en aquello que le ha llevado al éxito, lo que tiene que hacer es coger ese punto que le ha llevado al éxito, cuestionarse él y volverse a cuestionar su valor, volverse a poner en un estado crítico de incertidumbre para generar un nuevo valor y desplazarse hacia un nuevo territorio.

Las empresas con actitud innovadora actúan siempre como filtro de conocimiento. Hay organizaciones obsesionadas con la formación, dicen: tengo en mi empresa 25 programas de formación y siempre puedo más, pero eso no es un valor diferencial en una sociedad de opulencia formativa como en la que estamos porque afortunadamente está hoy en día al alcance de todos.

Desde el punto de vista de la innovación, no me sirve coger el conocimiento y replicarlo, sino que tengo que coger un conocimiento y aplicarlo en base a un filtro que soy yo, como dice la frase, y mi circunstancia. Es decir yo entiendo la vida de un modo distinto a como la entiendes tu, y por consiguiente, tengo que dar un segundo conocimiento distinto en base al filtro que yo activo.

- La persona actúa como filtro de conocimiento
- La uniformidad del conocimiento anula la excelencia
- La aplicación del conocimiento genera otro distinto

¿Que diferencia hay entre INDITEX y otras marcas conocidas?

Que el primero vio una oportunidad y montó un modelo de negocio que se readapta continuamente al cambio de sus clientes y al cambio de la sociedad. Actúa como filtro del conocimiento, es decir, cada vez que el grupo Inditex lanza una marca, cada marca es el resultado de filtrar de nuevo la sociedad.

Un país como el nuestro todavía tiene asignaturas pendientes. Exaltamos en exceso el I+D, porque durante unos años hemos tenido una carencia obvia de I+D, o exaltamos en exceso la investigación científica porque ha sido un país normalmente deficitario en investigaciones.

Pero claro, hoy en día, en mundo es muy pequeño y nos podemos preguntar si el mundo puede soportar tantos centros de excelencia en I+D de lo que queráis, o tantos centros de investigación científica de lo que queráis. Es decir, la capacidad que tenemos de generar información y de expandirla es brutal, por lo tanto, lo que necesitamos es una buena herramienta de aplicar ese trabajo.


Es decir, me gustaría invertir más en aplicar conocimiento e invertir menos en desarrollar conocimiento. Porque el mundo es un gran generador de conocimiento y hay sociedades y países que ya están especializados en generar ese conocimiento.


Por tanto, diría que las personas con una actitud innovadora en sus negocios, una actitud innovadora y los


Lo más de la semana


LEIDO


COMENTADO

 Hilti anuncia un plan de reorganización que supone la supresión de 198 empleos en España

 Ofertas de Empleo para los profesionales de Recursos Humanos

 "Fomentamos el Desarrollo Profesional animando a nuestro equipo a trabajar en proyectos multidisciplinares"

 Espías en la oficina

 Erre que erre con las redes sociales

Encuesta

En esta época de crisis, ¿cuál es la competencia profesional más valorada en la empresa?

Flexibilidad Negociación

Orientación al cliente

Trabajo en equipo

Orientación a los resultados

Negociación

Tolerancia al estrés

[Ver resultados](#) | [Votar](#)

países con una actitud innovadora, son aquellas que se destacan más que por aplicar el conocimiento que por generarlo.



Ayúdanos con tus comentarios a completar esta noticia

Los comentarios ofensivos serán borrados por el administrador...

Escribe tu comentario

Tema: Entender los negocios desde un punto de vista de innovación

Nombre (Obligatorio)

Correo Electrónico (Obligatorio)*

Página Web (Si tienes)

**La dirección de correo no se hará pública en la web*

Introduce el número de la imagen (Código de verificación para prevenir envíos automáticos)



Enviar