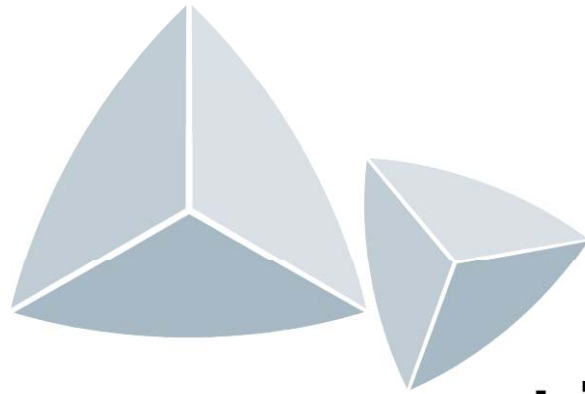


CREAR es INNOVAR
INNOVAR es CRECER



perspectiva

envisioning innovation

La **innovación** cómo **filosofía**

¿Qué es la innovación?

economista austriaco Schumpeter

un concepto que en apariencia es simple pero a la vez es ambiguo,
pero podemos coincidir que la innovación abarca los 5 casos siguientes:

1

- Introducción en el mercado de un nuevo bien o servicio , el cual los consumidores no están aun familiarizados.

2

- Introducción de un nuevo método de producción o metodología organizativa.

3

- Creación de una nueva fuente de suministro de materia prima o productos semielaborados

4

- Apertura de un nuevo mercado en un país.

5

- Implantación de una nueva estructura en un mercado.

¿Qué es la innovación?

Todos convergemos:

1. Si los nuevos productos, procesos o servicios no son **ACEPTADOS** por el mercado, **no existe innovación**.
2. La innovación es el elemento clave de la competitividad.
3. Si los nuevos productos, servicios o modelos de negocio no son **DIFERENCIADORES**, no existe innovación.

Innovar es crear o modificar un producto, servicio o negocio e introducirlo en el mercado, con éxito.



Es la expertización de nuestra empresa

¿Qué es Perspectiva?

Perspectiva es una compañía CON UNA APTITUD INNOVADORA, especializada en servicios de innovación integral, más allá de la innovación de producto o tecnológica. **AYUDAMOS a las empresas a innovar definiendo y desarrollando nuevos productos, servicios y modelos de negocio**, como resultado de identificar nuevas oportunidades estratégicas, creando nuevas categorías de producto y referentes de mercado, identificando nuevos segmentos, reformateando las formas de consumo, los procesos productivos, en **DEFINITIVA VISUALIZAMOS NUEVAS OPORTUNIDADES, MIRAMOS DETRÁS DE LAS OPORTUNIDADES QUE SE HA CREADO LA EMPRESA O LAS GENERAMOS.**

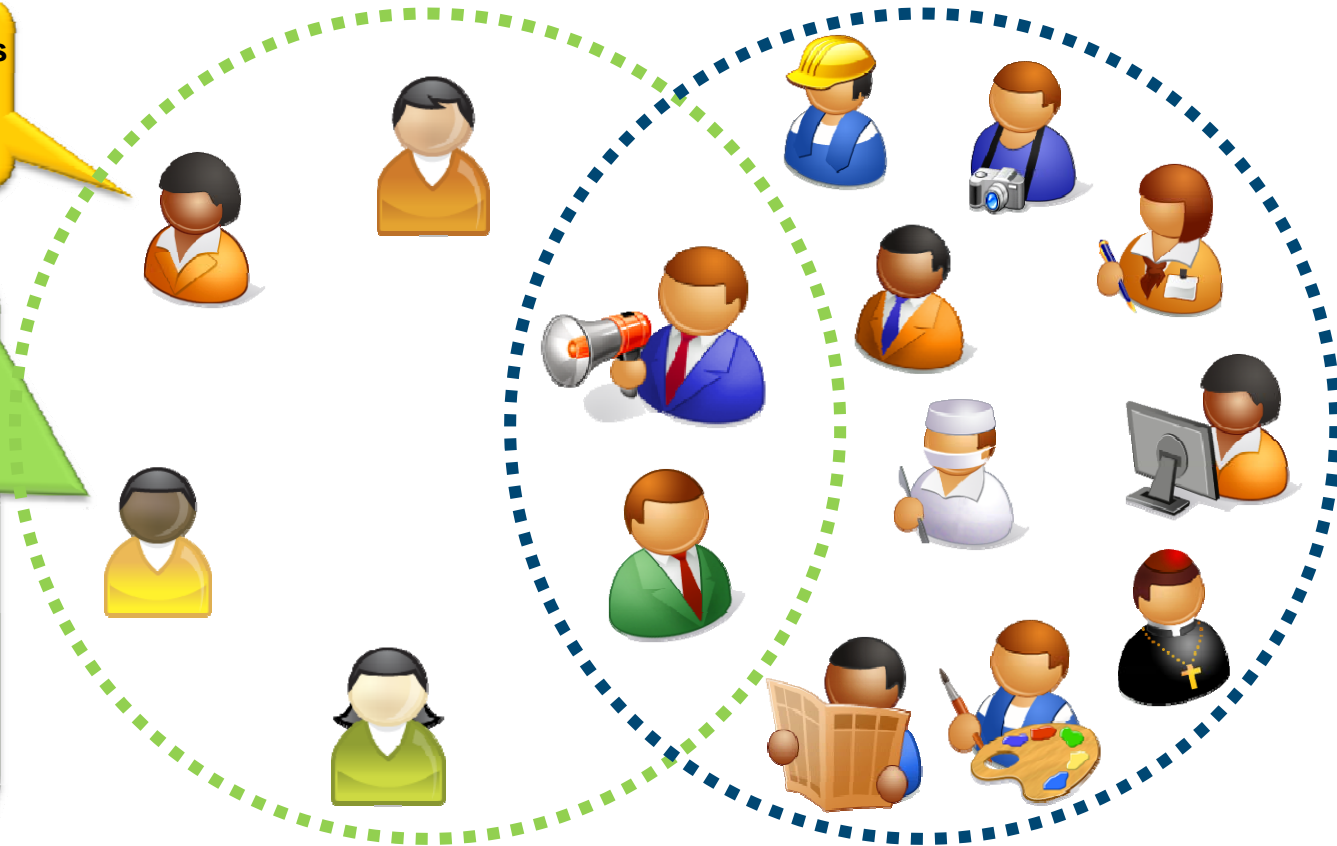
El servicio de **Perspectiva**, implica **ANALIZAR, COMPRENDER y AVANZAR al mercado**, definiendo y desarrollando los productos, servicios o modelo de negocio que representen una diferenciación innovadora y aporte a nuestros clientes una ventaja competitiva sostenible mediante la proximidad con sus clientes.

¿Cuál es el equipo de Perspectiva?

Perspectiva sobretodo es un grupo de cualificados profesionales, con dos perfiles muy definidos
PERSONAS APTITUD INICIADORAS y PERSONAS CON APTITUD DESARROLADORAS:

60% hombres – 40% mujeres
5 nacionalidades
multidisciplinar

. SOCIOLOGOS
. PSICOLOGOS
. ETNOGRAFOS
. EXPERTOS NEGOCIOS
. DISEÑADORES
. INGENIEROS
. PROGRAMADORES
. ECONOMIA / FIANZAS
EXPERTOS EN MATERIAS
Y TECNOLOGIAS.



TODOS trabajamos para una **ÚNICA OPINIÓN:**

Soluciones innovadoras que dan negocios innovadores para mercado innovadores.

¿Qué experiencias de innovación tiene Perspectiva?

Perspectiva es una compañía **especializada en servicios de innovación integral**, con experiencia en los siguientes sectores: Automotive - Electro-Aesthetics - Electronics - Technical furniture – Healthcare- Domestic appliances – Domotics - Power tools – Furniture –Medical – Telecommunications...



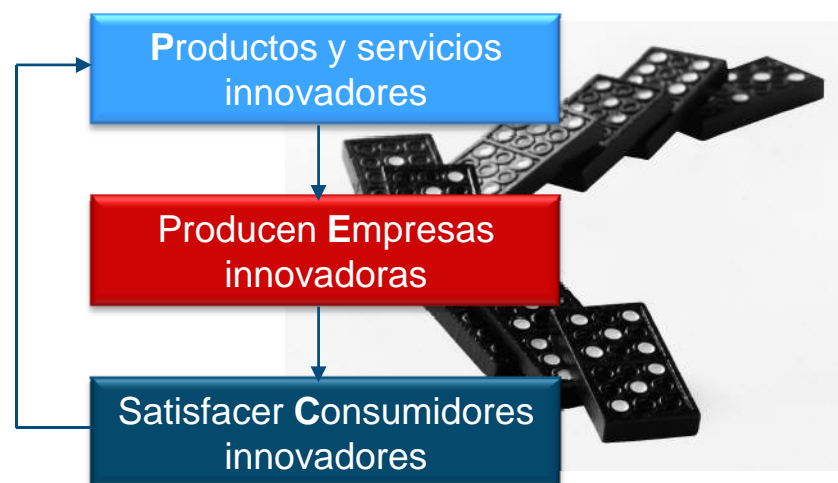
¿Cuál es la diferencia entre APTITUD INNOVADORA y LA PRACTICA PROFESIONAL DE LA INNOVACIÓN?

Para ello me voy a basar en lo que denominamos la **DOMINÓ DE INNOVACIÓN**

¿Qué es primero? ¿tengo un **P** innovador que lo produce una **E** innovadora que satisface a **C** innovadores?

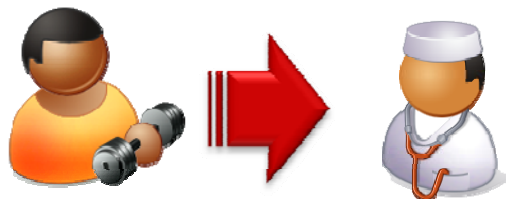


¿o tengo **C** innovadores, que necesitan **P** innovadores que me obligan a reformatear las **E**, teniendo siempre el **CONSUMIDOR COMO ORIGEN?**



¿Cuál es la diferencia entre ACTITUD INNOVADORA y LA PRACTICA PROFESIONAL DE LA INNOVACIÓN?

Nosotros podemos tener una Actitud hacia nuestra salud, una actitud de cuidarnos, actitud en comer bien, actitud en hacer deporte, todo esto me garantiza bienestar, pero cuando tenemos un problema de verdad, voy a un profesional, en el caso de que necesitemos que nos operen nadie se lo haría el mismo, o se dejaría operar por un arquitecto, **TENGO LA ACTITUD DE CUIDARME PERO CUANDO NECESITO QUE ME OPEREN VOY A UN PROFESIONAL.**



La Actitud Innovadora de las personas y empresas hará que el país evolucione y estemos despiertos, pero la **innovación solo surgirá de un equipo de profesionales.**

No hay productos innovadores sin personas con APTITUD innovadora

Es importante la PERSONA y su APTITUD para innovar

Pcsi: Personas Capacidad Superior de Iniciar.

Pcse: Personas Capacidad Superior de Ejecutar.

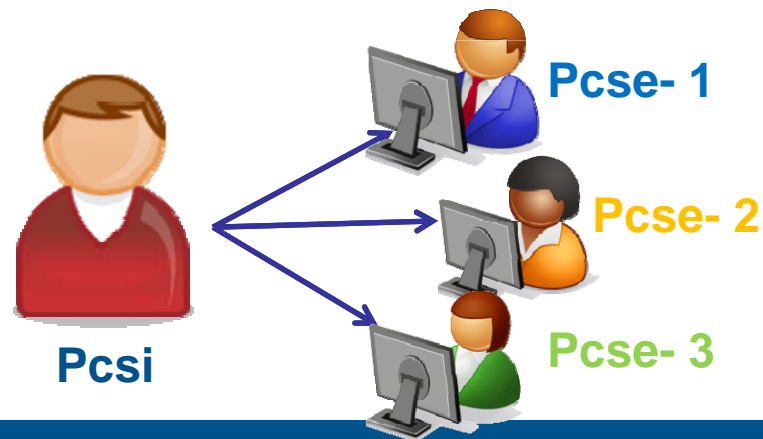
Esto no es ni bueno ni malo las dos son necesarias para innovar, lo que

Es un desastre cuando a una **Pcsi** la pongo a DESARROLLAR o

una **Pcse** la pongo a INICIAR, el problema es que las situamos en su

máximo nivel de incompetencia.

Por ello tenemos que tener un OLFATO o una estructura capaz de DIFERENCIAR estas personas:



ACTITUD innovadora

Parte de las personas y se RADIA hacia los demás.

Ser innovador es una ACTITUD hacia la vida, es como ser OPTIMISTA, por eso nos sentimos mejor con una persona optimista que con una PESIMISTA.



Hay personas que todo el día están aportando IDEAS y otras que están esperando que le digas que IDEA quiere que te desarrolle.

APTITUD innovadora

Debemos de ser una **e o persona** con capacidad de INICIAR, para conseguir:

Con :
APTITUD DISTINTA hacia el CONOCIMIENTO
AD hacia la OPORTUNIDAD
AD hacia la VELOCIDAD
AD hacia el LÍMITE DEL CONOCIMIENTO
AD hacia lo DESCONOCIDO



PERSONAS innovadoras

GRUPOS innovadores

EMPRESAS innovadoras

PAÍS INNOVADOR

La pregunta: ¿CÓMO ES LA APTITUD INNOVADORA DE LAS PERSONAS Y CÓMO PODEMOS FOMENTAR ESA APTITUD?

Enfatizaré en 4 puntos que tiene que ver con las PERSONAS y después con el GRUPO:



La pregunta: ¿CÓMO ES LA APTITUD INNOVADORA DE LAS PERSONAS Y CÓMO PODEMOS FOMENTAR ESA APTITUD?

1. Tenemos que ser **e y p** habituadas a vivir en la INCOMODIDAD y así y todo sean capaces de mover el LÍMITE DEL CONOCIMIENTO.

. **Personas que en la incomodidad se encuentren cómodas.**

. **Cuando tengo la necesidad de buscarme la vida es más fácil pero cuando no existe esa necesidad esto se duerme.**

. **”Reflexión sobre la seguridad empresarial, cuando mejor estoy es cuando tengo que tener esta APTITUD. Partiendo que lo DESCONICIDO ES SIEMPRE INCOMODO, pero sabemos que tenemos que VIVIR EN ELLA y hay que GESTIONAR ese MIEDO”. (ejemplo guerra)**

La pregunta: ¿CÓMO ES LA APTITUD INNOVADORA DE LAS PERSONAS Y CÓMO PODEMOS FOMENTAR ESA APTITUD?

1. DESCONOCIDO = INCOMODO, hay que APRENDER a vivir en esa incertidumbre para poder VER las OPORTUNIDADES

Desconocido = incomodo = aprender = ver oportunidades



La pregunta: ¿CÓMO ES LA APTITUD INNOVADORA DE LAS PERSONAS Y CÓMO PODEMOS FOMENTAR ESA APTITUD?

2. Aptitud de EXIT POINT: es el horizonte que nunca alcanzo, nunca llego a la estación final.

. Siempre lo que hacemos nos ha de PERMITIR ponernos en un NUEVO PUNTO DE SALIDA, para ver lo que vendrá después...

Ejemplo: soy Nestle y domino el mundo del café, soy líder y me quedo tranquilo NUNCA CREARE NESPRESSO, ¿porque Nestle hace NESPRESSO? Porque mira que hay detrás, miro como evoluciona con la sociedad, miro más allá, miro que hay detrás de ESA OPORTUNIDAD QUE YA ME HE GENERADO.

“Cuando asiento una oportunidad , me generará una visión de cual es la siguiente”

“el conocimiento siempre crea la necesidad de nuevo conocimiento”



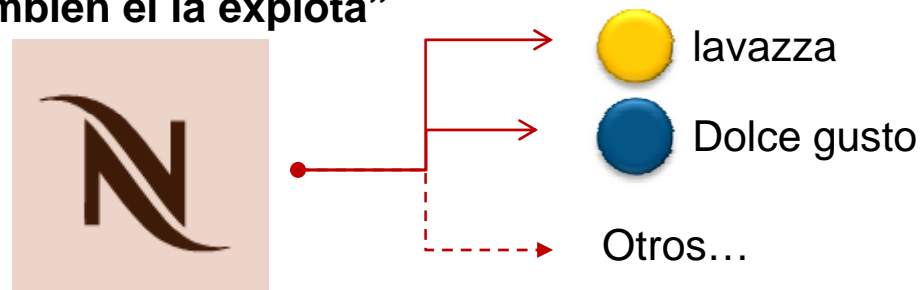
La pregunta: ¿CÓMO ES LA APTITUD INNOVADORA DE LAS PERSONAS Y CÓMO PODEMOS FOMENTAR ESA APTITUD?

2. Aptitud de EXIT POINT: es el horizonte que nunca alcanzo, nunca llego a la estación final.

“Cuándo visualizo una oportunidad **NECESITO** reformatear aquello que tengo”

“Nunca consigo nuevas oportunidades con lo que ya tengo, algo tengo que cambiar, necesito como mínimo **NUEVO CONOCIMIENTO**”

“Necesito hacerlo porque aunque la he generado YO, se la enseño a mi competencia y también él la explota”



La pregunta: ¿CÓMO ES LA APTITUD INNOVADORA DE LAS PERSONAS Y CÓMO PODEMOS FOMENTAR ESA APTITUD?

- 3.** Las estructuras para gestionar el conocimiento: La **uniformidad** del conocimiento **anula la excelencia**.

$$2 + 2 = \text{fácil}$$

- “El conocimiento se inicia en una fase de intangibilidad y gestionar esto es muy difícil ya que no se tiene claro el límite, lo fácil es 2+2, porque se conoce el límite”.

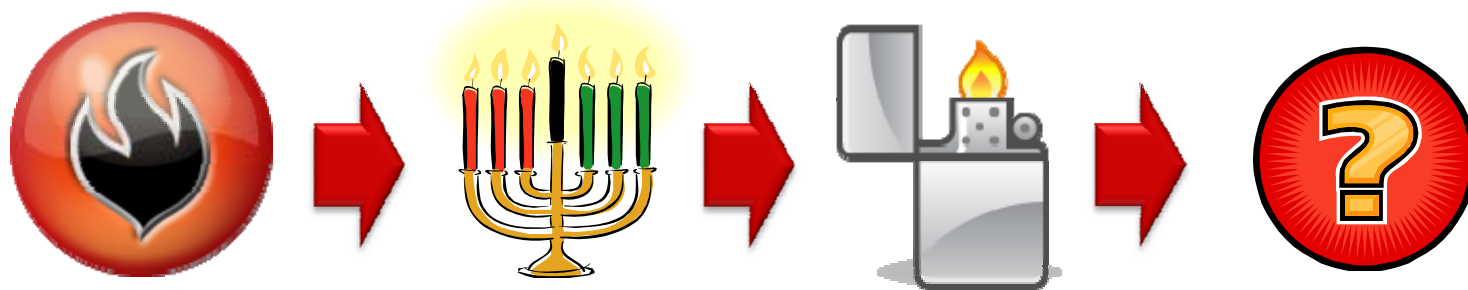
$$X + ? = \text{difícil}$$

- “Los buenos profesionales son los que generan Nuevo conocimiento partiendo de su conocimiento, no únicamente aplicando el conocimiento, sino reformateando este y proyectando nuevo. Entra un conocimiento de café y extraigo NESPRESSO, entra un conocimiento de juguete y extraigo un concepto de agencia de viajes para niños”.

La pregunta: ¿CÓMO ES LA APTITUD INNOVADORA DE LAS PERSONAS Y CÓMO PODEMOS FOMENTAR ESA APTITUD?

3. Las estructuras para gestionar el conocimiento: La uniformidad del conocimiento anula la excelencia.

“Debemos arriesgar a generar valor en forma de conocimiento nuevo de aquel que hemos recibido, lo extraemos del ámbito origen, comercial, i+d, mi propia formación, y la aplicación de ese conocimiento genera otro distinto”



“La relación con personas, estructuras y empresas sumado a la aplicación de conocimiento, me equivoco – me reformato y lo realizo de forma distinta, no fracaso pero me equivoco”

“una cosa es lanzar un producto o servicio al mercado con la convicción de que va a salir bien y otra es lanzarlo pero sabiendo que puedo reformatearme rápidamente para adaptar mi modelo para tener éxito”.

La pregunta: ¿CÓMO ES LA APTITUD INNOVADORA DE LAS PERSONAS Y CÓMO PODEMOS FOMENTAR ESA APTITUD?

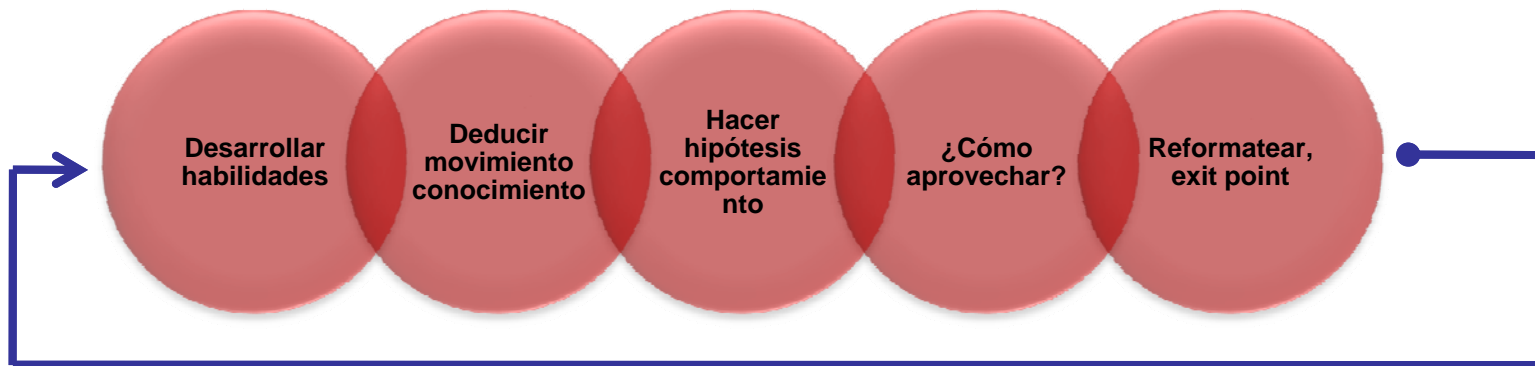
4. Es más importante la **APLICACIÓN** que la **GENERACIÓN**: Ya hay mucha gente que genera conocimiento, muchos países, muchos centros de I+D, muchos laboratorios de nanotecnología, ¿para que más? Esto desde el punto de vista político es muy polémico, la inversión del estado se centra en la tecnología básica y está bien pero

¿cuántas empresas españolas en los últimos 10 años han triunfado generando tecnología básica? **CASI NINGUNA**, pero seguimos invirtiendo en ello porque hay un concepto de asignatura pendiente.

¿Cuántas empresas españolas han triunfado aplicando conocimiento? Muchas, Inditex, Grupo Sol, entidades bancarias, E que han dedicado su esfuerzo en aplicar el conocimiento que otros desarrollan en logística, en materiales, en distribución y lo aplican en modelos distintos, modelo comercial distinto, modelo de producto distinto, esto les permite ser más flexibles, menos pesados y centrarnos en el **FOCO DE LA NECESIDAD**, con menos lastre y poder reformearnos cuando la oportunidad la hayamos explotado, y ya a pasado.

La pregunta: ¿CÓMO ES LA APTITUD INNOVADORA DE LAS PERSONAS Y CÓMO PODEMOS FOMENTAR ESA APTITUD?

4. Es más importante la APLICACIÓN que la GENERACIÓN.



E mentalidad HUMANISTA y TRANSVERSAL de nada sirve hacer productos y servicios que NO seamos capaces de comunicar en VALOR a nuestros clientes.

Ellos no saben de tecnologías, no entienden de amortizaciones ni deslocalizaciones.

La pregunta: ¿CÓMO ES LA APTITUD INNOVADORA DE LAS PERSONAS Y CÓMO PODEMOS FOMENTAR ESA APTITUD?

4. Es más importante la APLICACIÓN que la GENERACIÓN:

Este es un país que sus E les cuesta mucha sacar su CONOCIMIENTO, no hay costumbre de subcontratar el CONOCIMIENTO BÁSICO, pensamos que estamos sacando el SANTO GRIAL una consecuencia es el grupo en el cual estamos cuando hablamos de países innovadores.

Reciente estudio de la UE nos vuelve a posicionar en el grupo de los países

“innovadores moderados” junto a otros como: Chipre, estonia o Eslovenia muy lejos de la media europea.

La pregunta: ¿CÓMO ES LA APTITUD INNOVADORA DE LAS PERSONAS Y CÓMO PODEMOS FOMENTAR ESA APTITUD?

4. Es más importante la APLICACIÓN que la GENERACIÓN:

. Desde nuestra PERSPECTIVA solo hay un SANTO GRIAL:

¿Cuánto SOY CAPAZ DE ENTENDER A MI CLIENTE? ¿Cuánto soy capaz de acompañar a mi cliente? ¿Cuánto soy capaz de sacar nuevos productos y servicios a medida que evoluciona mi cliente?



Para PERSPECTIVA esto es lo básico para las empresas, el conocimiento en I+D, conocimiento en producción, las tecnologías, todo es TÁCTICO, y lo puedo hacer fuera con un coste fijo, más rápido, etc., esto parece muy básico pero es RECONFIGURAR la estructura y modelo de la E.

La pregunta: ¿CÓMO ES LA APTITUD INNOVADORA DE LAS PERSONAS Y CÓMO PODEMOS FOMENTAR ESA APTITUD?

4. Es más importante la APLICACIÓN que la GENERACIÓN:

Si somos una E iniciadora necesitaré un parthner si soy una empresa ejecutadora / aplicadora necesito un parthner determinado.

La innovación, una herramienta clave para superar la crisis, pero esta a de estar gestionada por UN PROCESO DE INNOVACIÓN





envisioning innovation

La **innovación** cómo **proceso**