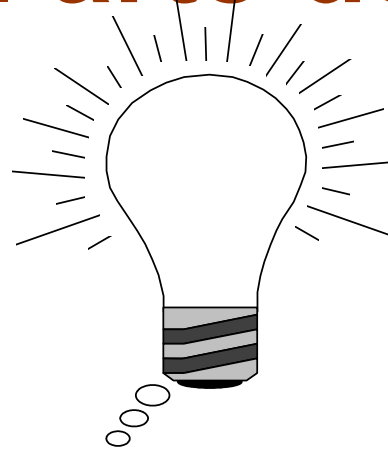


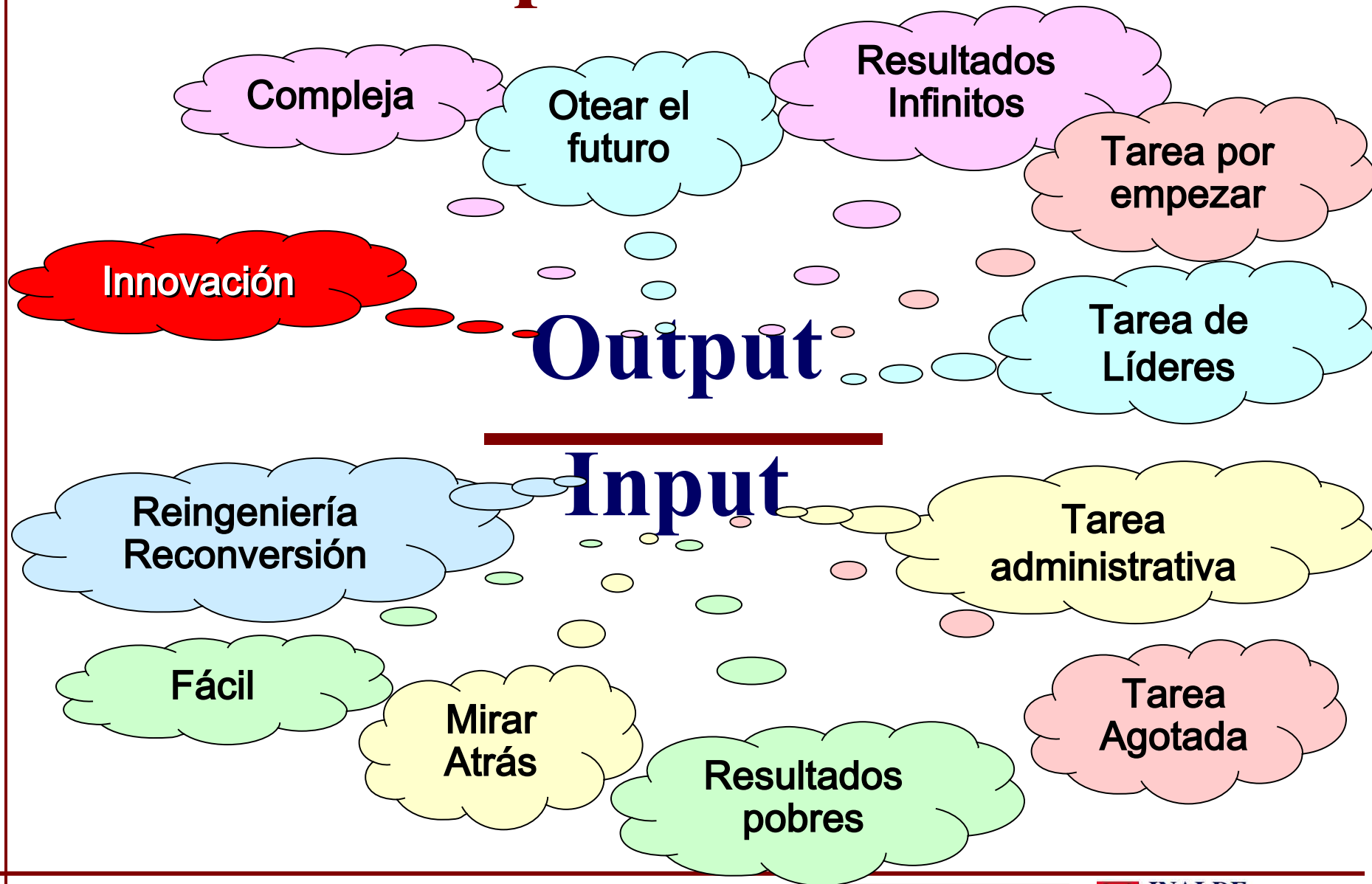
Fedeccafé

Innovar: El arte de competir



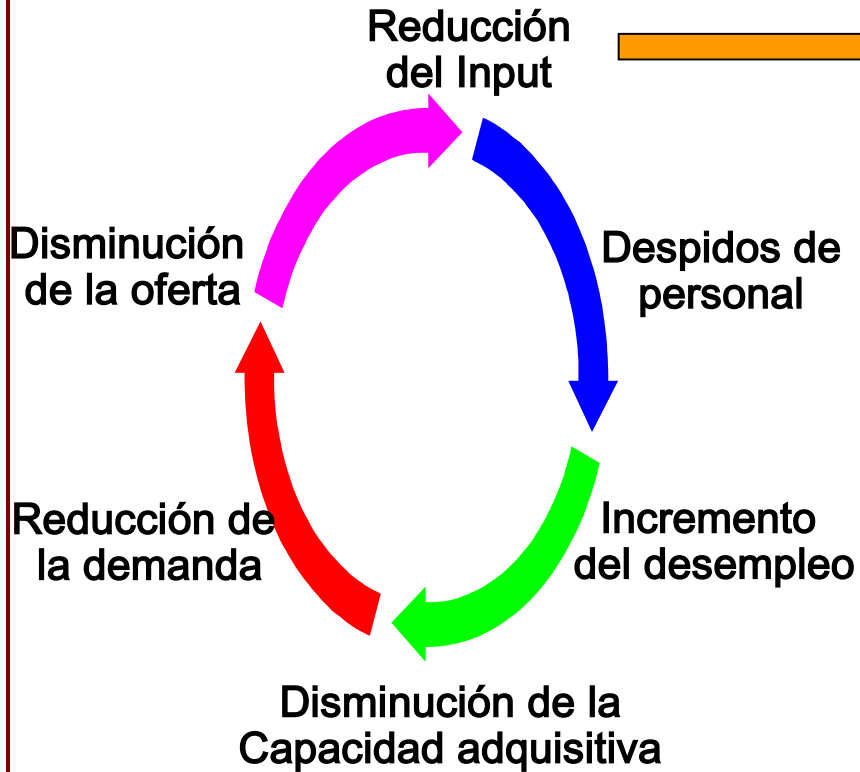
Manizales, 9 de agosto de 2007

Competitividad =

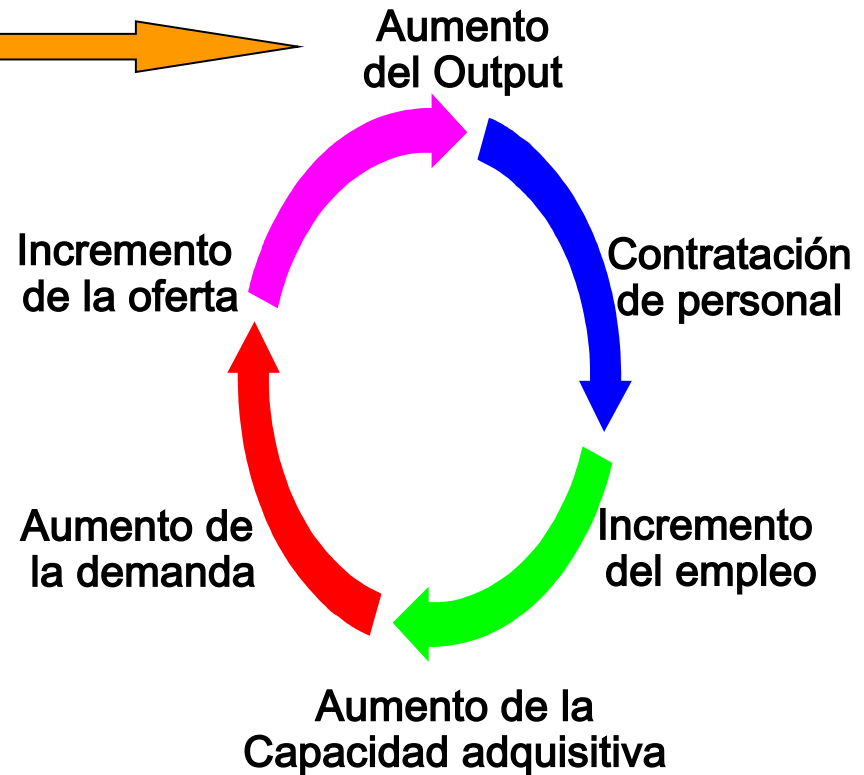


Los Círculos de la Innovación

Círculo Vicioso de la Pobreza



Círculo Virtuoso de la Riqueza



El problema empresarial del nuevo milenio

“Nos estamos enfrentando a un sinnúmero de nuevos competidores, a una gran cantidad de productos de gran calidad. Los clientes nos están presionando, los distribuidores están multiplicando sus tentáculos, los márgenes se están reduciendo y nuestros productos y servicios se están convirtiendo en artículos genéricos”

¿Cómo podremos hacernos mas innovadores?

“Hace quince años, las empresas competían en precio. Ayer competían en calidad. Hoy compiten en tiempo y en servicio. Mañana competirán en Innovación”



**“Reestructurar consiste el volverse cada vez más pequeños.
Reingeniería consiste el volverse cada vez mejores. Pero en el futuro no bastará con ser más pequeños y mejores; será necesario ser diferentes”**

En este nuevo régimen, la riqueza proviene directamente de la innovación, no de la optimización; es decir, la riqueza no se obtiene perfeccionando lo conocido, sino explotando imperfectamente lo desconocido”



Kelvin Kelly

Editor y dueño de la revista Wired

“Wall Street no pagará más por elevar los márgenes de beneficios con unas ventas estancadas”.

“La cuestión crucial es hasta qué punto se puede dirigir una empresa para crecer”



Pankaj Ghemawat
Harvard Business School

Las estrategias ganadoras no son aquellas que tratan de hacer una empresa mejor que las demás, ¡sino diferente!”

“Si todas las empresas luchan por conseguir la misma ventaja, ya no será ventaja”

Michel Porter

Experto en estrategia competitiva y competitividad internacional

**Si todas las estrategias
corporativas de la empresas
tienden a asemejarse, entonces
nadie ganará dinero**

*Entre más se parezca una industria a la
competencia perfecta, sus empresas
apenas ganarán lo indispensable para
sobrevivir*

Los economistas desean la competencia perfecta. Ven cualquier firma que gane más que el promedio como una anomalía. Los empresarios suponen que una estrategia es crear competencia imperfecta

Para el economista, beneficios superiores al promedio representan el fracaso del mercado; para el estratega representan un concepto de negocios formidable

“La competencia no debería ser por una mayor participación en el mercado, sino para expandir el mercado”

Edward Deming



1900-1995

“Tu objetivo no debe limitarse a ser que te consideren con el mejor de los mejores. Tienes que ser considerado el único que haces lo que haces”



Jerry García

Ser Mejor v.s. Ser Diferente

Ser mejor es ...

- **Concentrarse en la estrategia actual**
- **Tratar de mejorar la estrategia**
- **Realizar procesos de reingeniería, reconcentración, reestructuración, programas de calidad, empowerment, etc.**

Ser diferente ...

- **Descubrir segmentos de mercados aún inexplorados**
(un nuevo a quien)
- **Identificar nuevas necesidades del cliente que permanecen insatisfechas por la competencia**
(un nuevo qué)
- **Desarrollar nuevas formas de producir, entregar, vender, distribuir tus productos y servicios**
(un nuevo cómo)

**“El incrementalismo es el
peor enemigo de la
innovación”**

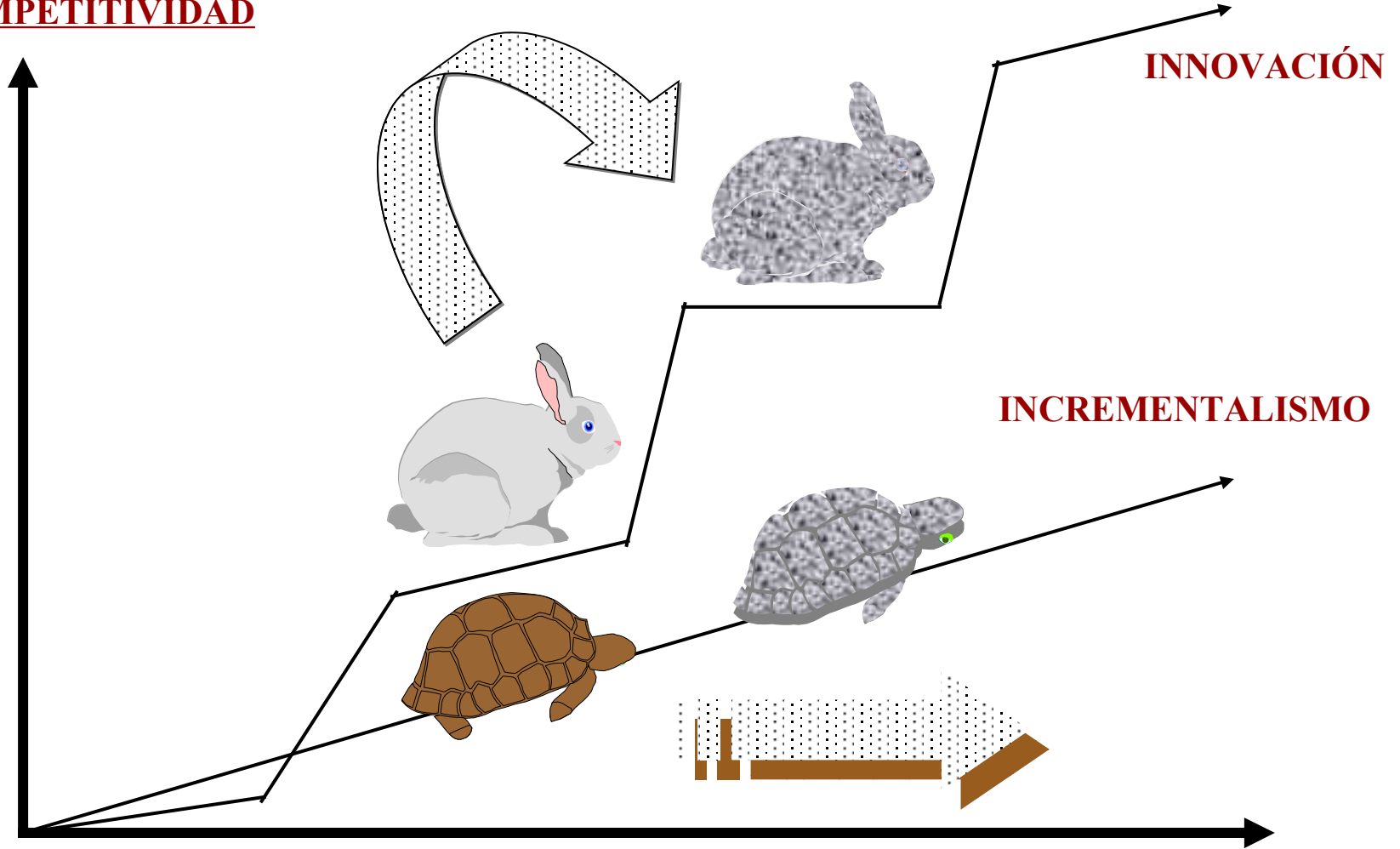


Nicholas Negroponte

Massachusetts Institute of Technology

Innovación Vs. Incrementalismo

COMPETITIVIDAD



INNOVACIÓN

INCREMENTALISMO

TIEMPO

Conceptos de Charles Handy y Peter Senge

“No se puede mirar el futuro como una continuación del pasado ... porque el futuro va a ser diferente. Y realmente tenemos que conseguir desaprender la manera en que manejábamos el pasado para poder manejar el futuro”

Charles Handy

“Debemos dejar de pensar en lo que vamos a hacer analizando lo que hemos hecho”

Peter Senge

**La Era del Progreso
ha muerto**

**¡Que viva la Edad de
la Revolución!**

Gary Hamel

El siglo XXI no pertenece a nadie, pero para poder tomar posesión de él tenemos que deshacernos del pasado

Tenemos que aceptar el reto y, en muchos casos, desaprender los viejos modelos, los viejos paradigmas, las viejas estrategias, las viejas suposiciones, las viejas recetas para lograr el éxito

**“La cosa más difícil del mundo
no es que las personas acepten
ideas nuevas, sino hacerles
olvidar las viejas”**



John Maynard Keynes
Economista Británico

“Los analfabetos de este nuevo siglo no son los que no saben leer o escribir, sino aquellos que no pueden aprender, desaprender y volver a aprender”



Alvin Toffer

¡La destrucción es fabulosa!

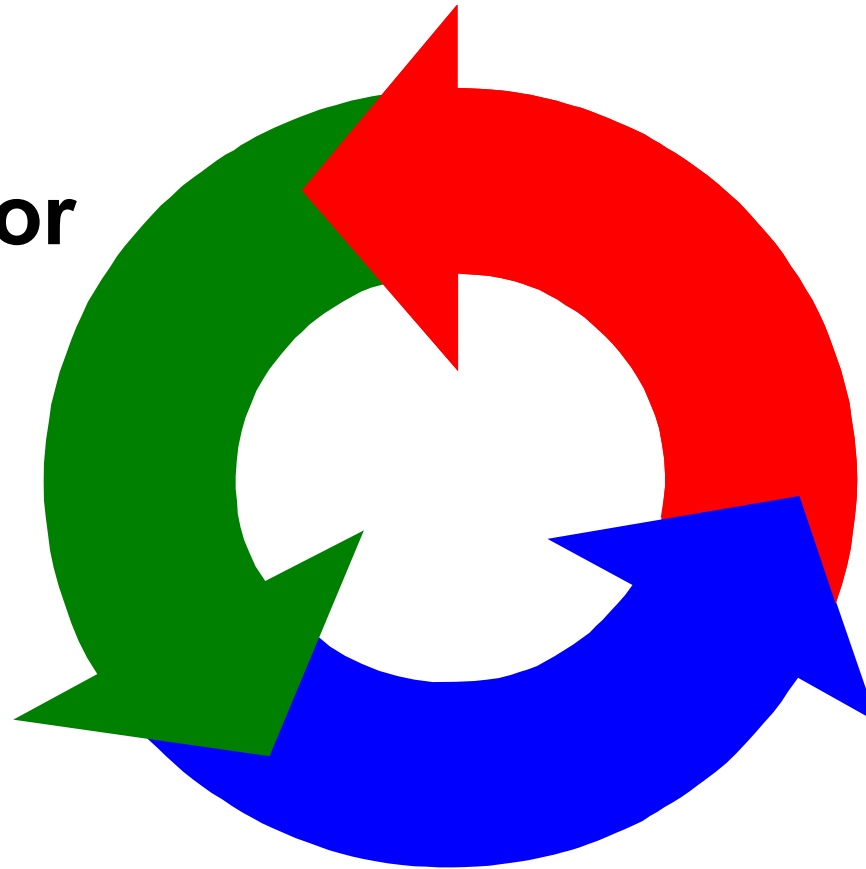
Algo que podemos aprender del Hinduismo

Conservador

Visnú

Creador

Brahma



Destructor

Siva

**Un ingeniero de Minnesota cada año
construía un velero que lo utilizaba
durante el verano. Después, en
octubre, organizaba una fiesta y lo
quemaba**

**“Si no lo quemamos, una parte mía estará
siempre tratando de repararlo. Tengo
que quemarlo, así esa parte estará
disponible para crear algo nuevo”**



"Lo seguro es peligroso"

**Bob Pressman
Barneys**

**"Microsoft siempre está a dos años
de su desaparición total"**

Bill Gates

“Usted no puede resolver un problema pensando de la misma forma en que usted lo hacía cuando creó ese problema”



Albert Einstein

**¡Ingenuidad y locura es
seguir haciendo lo mismo y
esperar resultados
diferentes!**



Albert Einstein

Una entrevista con C. Michel Armstrong presidente de ATT

- **¿Cómo va a estar la economía dentro de 10 años?**

No se ...

- **¿Sabe cómo va a cambiar la tecnología dentro de 5 años?**

No se ...

- **¿Quiénes serán sus competidores dentro de 3 años?**

No se ...

“Sólo se que algo increíble y revolucionario está pasando”

**“Si usted no está confundido,
entonces no sabe lo que está
pasando”**



Jack Welch

**El problema del futuro no
es que no se pueda
conocer sino que el futuro
será distinto**

**Si uno no puede pensar en forma
diferente, el futuro siempre llegará
como una sorpresa**

“Cuando la gente nos dice que algo es una locura, debemos hacerlo. Si la gente dice que algo es “bueno”, significa que ya alguien lo está haciendo”

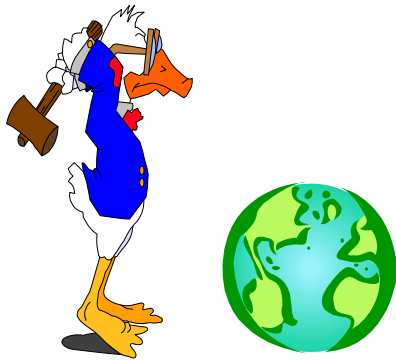
Hajime Matarai

Presidente de Canon

Algunos “locos” históricos”

- Galileo, fue recluido por decir que la tierra se movía
- Darwin, fue “hereje” por su teoría de la evolución
- Siempre se dijo que el bombillo o foco luminoso de Edison no tenía futuro
- En 1875, J.P.Morgan le dijo a Graham Bell que su teléfono no tenía valor comercial
- En la revista “Scientific American” se publicó que el vuelo de los hermanos Wright era un engaño
- Milo Farnsworth fue tildado de lunático por decir que tenía un radio que podía transmitir imágenes
- Cuando Fred Smith creó Federal Express, en los años 70’s, no hubo banquero en el mundo que no opinara que esa empresa quebraría sin consideraciones en menos de seis meses
- Ted Turner fue el único de nuestros locos que no fue llamado “loco”. Simplemente lo clasificaron como chiflado cuando decidió establecer CNN

**“Las empresas que llamamos
razonables son las que se adaptan
al entorno,**

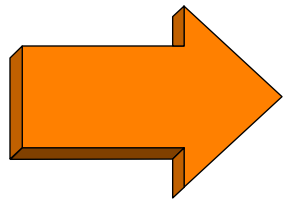
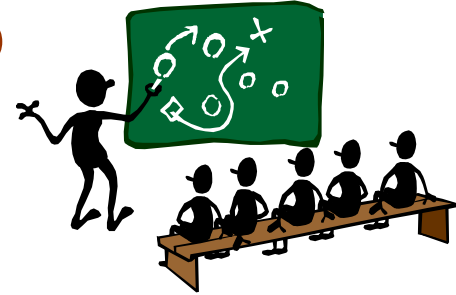


**... y creemos que las irrazonables
son las que tratan de cambiar su
entorno.**

**.... Por eso, el progreso,
irremediabilmente depende de lo
irrazonable”**



En muchas compañías se da tanta importancia a hacer “lo correcto” que virtualmente no queda campo para las conjeturas de la imaginación



Si se insiste en hacer absolutamente lo correcto, no se hará nunca nada nuevo

**“No son las especies más fuertes
las que sobreviven, ni las más
inteligentes, sino las que mejor
responden al cambio”**



Charles Darwin

**“En esta empresa te
despedirán por no cometer
errores”**

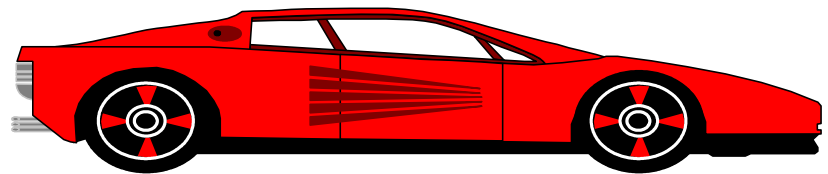


Steve Ross

Presidente de Time Warner Enterprises

“Si las cosas parecen estar bajo control, es que no llevas suficiente velocidad”

Mario Andretti



Nuestro mensaje para triunfar en el nuevo milenio

Crecimiento contra reducción

Innovación contra incrementalismo

Revolución contra evolución