

# Webinar: Gestión de la innovación en la empresa



**Objetivo:  
TRANSFORMACIÓN DIGITAL  
DE TU EMPRESA**

<b>Duración</b>	2 años (hasta septiembre de 2023)
<b>Objetivo</b>	Ir de la mano de la pyme y autónomos para ayudarles en su transformación digital.
<b>Beneficiarios</b>	Pymes y autónomos. Multisectorial.

## Líneas de actuación

de la Oficina de transformación digital "Acelera Pyme"  
**Gratuito y acceso libre**



Dudas, preguntas => chat



- Ingeniero Industrial y Diplomado en Alta Dirección en IESE
- Consejero de la empresa multinacional farmacéutica Ipsen. Director de RRHH en Sony España, Visteon España y en Ford Electrónica Portuguesa.
- Diversas posiciones directivas durante 3 años en Ford Motor Company en EEUU y 2 años en Canadá.
- Amplia experiencia en Gestión del Cambio e Innovación.

---

# Pedro Calvo

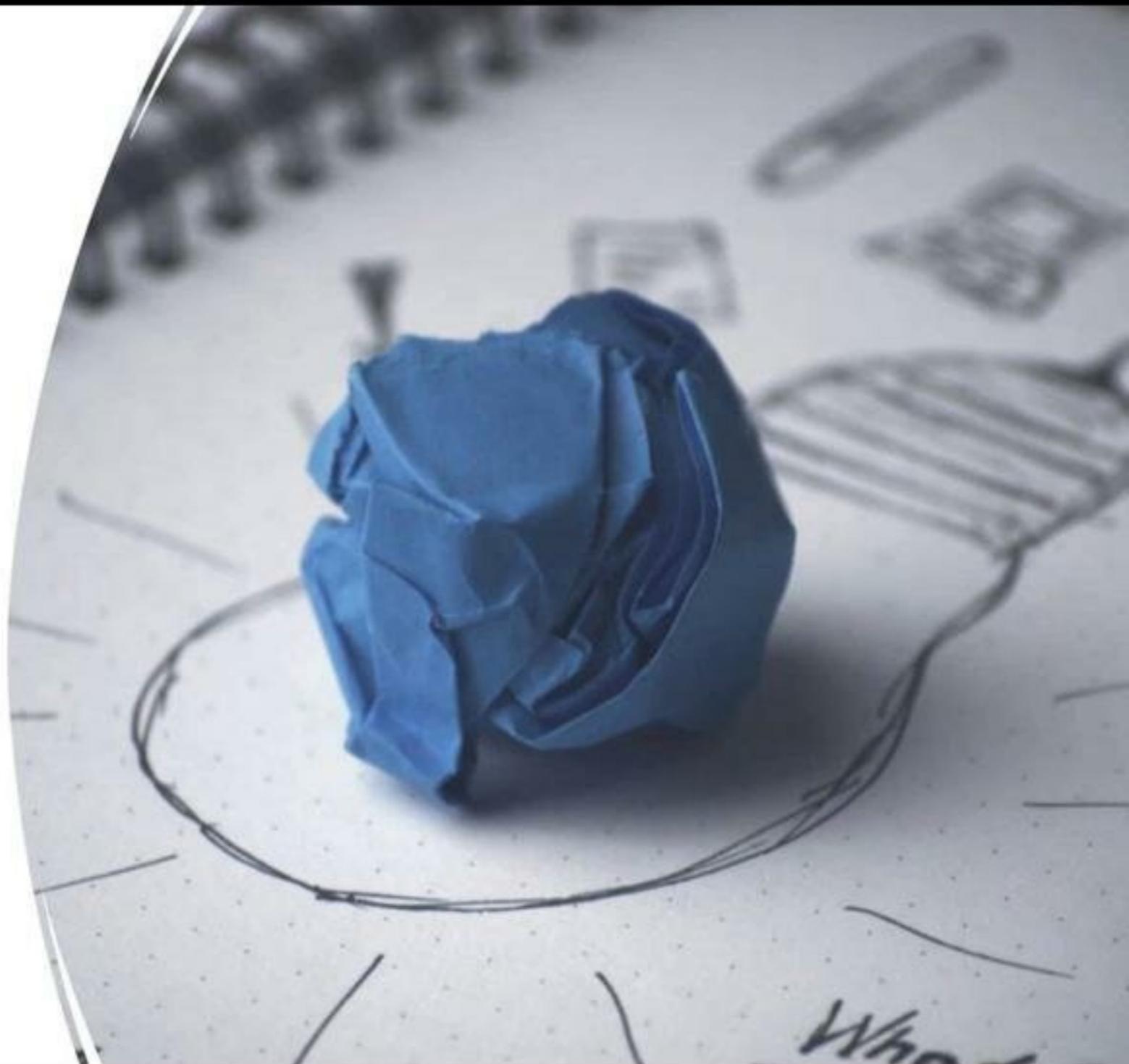


## Webinar: Gestión de la innovación en la empresa

---

### Programa:

- El círculo virtuoso de la innovación.
- El dilema de las empresas innovadoras.
- El diseño de las estrategias de innovación.
- Técnicas y herramientas para gestionar la innovación.
- Innovación en Modelos de Negocio.
- Modelos de Negocios y casos de éxito.
- Otras técnicas de creatividad.
- Innovación rápida en la era digital.
- Medición del progreso en innovación.
- Creación de la cultura de innovación.
- Cultivar la creatividad colectiva siguiendo los principios de Pixar.
- Design Thinking e Investigación del Usuario Líder de 3M.





Sede del COIIAS (Oviedo)



Página web  
[www.otdasturias.es](http://www.otdasturias.es)



RRSS  
LinkedIn/Twitter/Fb/Instagram @coiias



Correo electrónico  
[otd@coiias.es](mailto:otd@coiias.es)  
Suscribirse al boletín



# Oficina de Transformación Digital “Acelera Pyme”



INGENIEROS  
**INDUSTRIALES**  
PRINCIPADO DE ASTURIAS



red.es



UNIÓN EUROPEA

**Fondo Europeo de Desarrollo Regional**

*“Una manera de hacer Europa”*



INGENIEROS  
**INDUSTRIALES**  
COLEGIO OFICIAL PRINCIPADO DE ASTURIAS

Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
*"Una manera de hacer Europa"*

¡Gracias por Vuestra  
Atención!



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

VICEPRESIDENCIA  
PRIMERA DEL GOBIERNO

MINISTERIO  
DE ASUNTOS ECONÓMICOS  
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO  
DE DIGITALIZACIÓN  
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



UNIÓN EUROPEA

OFICINA  
**Acelera**  
pyme

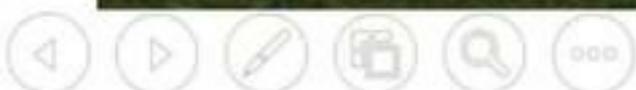
Oficina de  
Transformación Digital  
**"Acelera Pyme"** del  
COIIAS

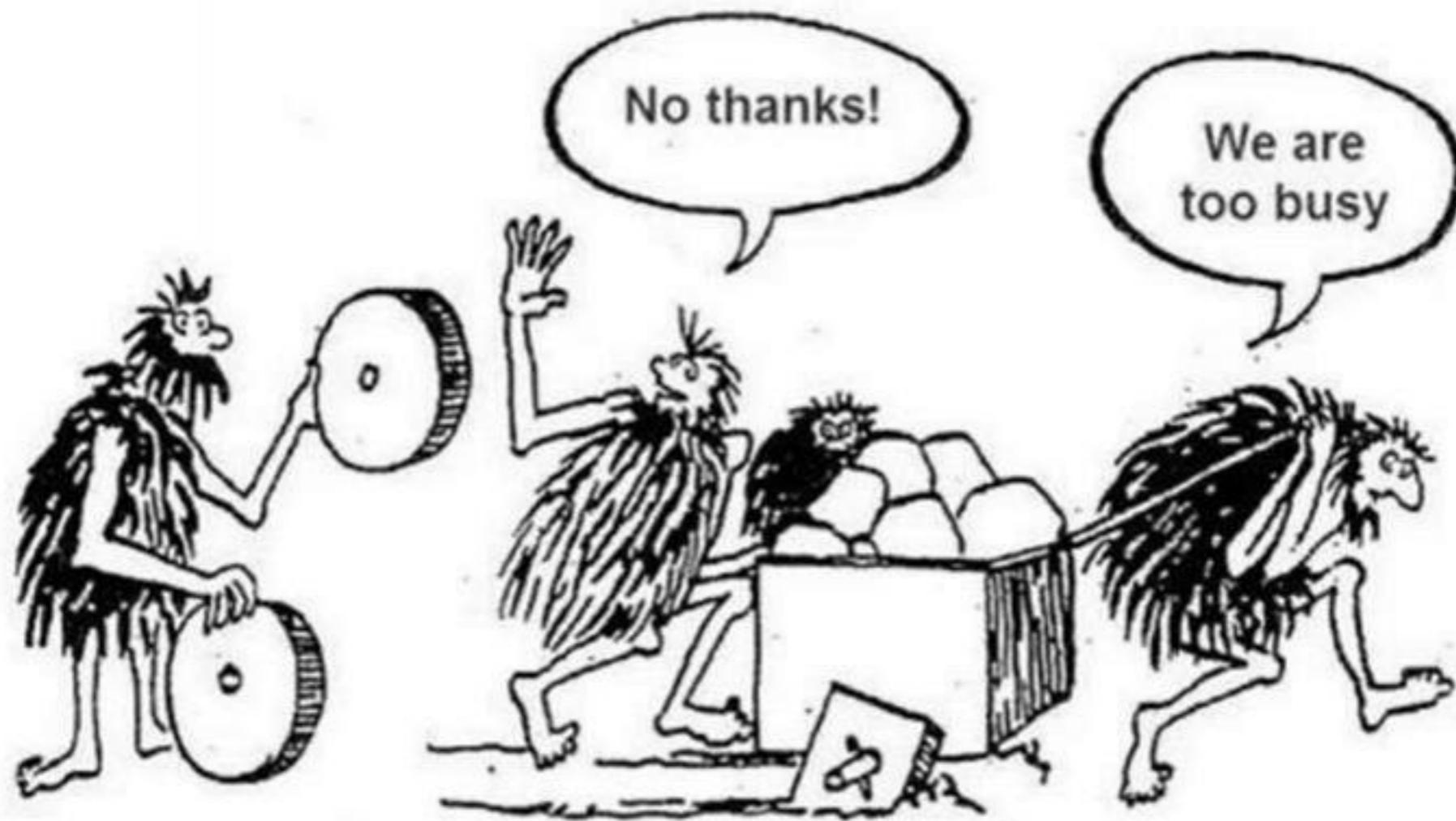
# ¿QUÉ ES INNOVACIÓN?

## RETOS DE LAS ORGANIZACIONES



[http://www.google.es/url?sa=i&rct=j&q=+Alastair+Magnaldo&source=images&cd=&cad=rja&docid=iEyf\\_oxw2U1DjM&tbnid=5TgAyybptRh3AM:&ved=0CAUQjRw&url=http://tatucya.com/2011/08/22/alastair-magnaldo/&ei=UfckUcKPIMqb0QXvloGYDw&bvm=bv.42661473,d.Yms&psig=AF](http://www.google.es/url?sa=i&rct=j&q=+Alastair+Magnaldo&source=images&cd=&cad=rja&docid=iEyf_oxw2U1DjM&tbnid=5TgAyybptRh3AM:&ved=0CAUQjRw&url=http://tatucya.com/2011/08/22/alastair-magnaldo/&ei=UfckUcKPIMqb0QXvloGYDw&bvm=bv.42661473,d.Yms&psig=AF)





No thanks!

We are  
too busy

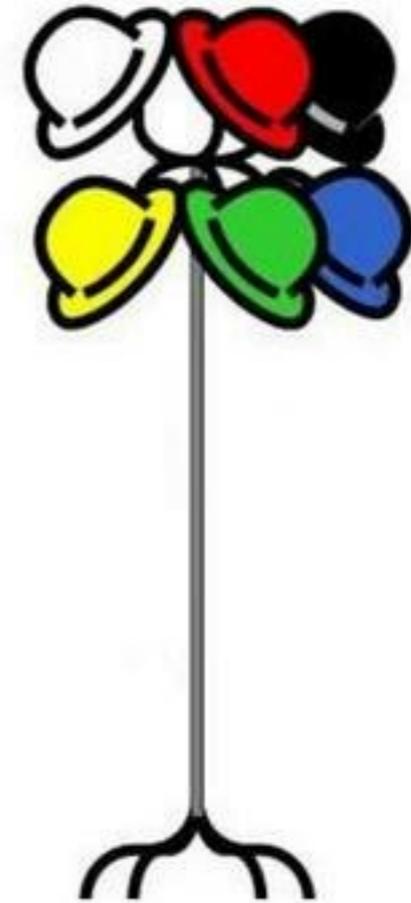
# El Dilema del Innovador

*La razón principal por la que las grandes empresas fracasaron fue su buena administración. Los directivos hicieron lo que se supone que debían de hacer. Los procesos de toma de decisiones y asignación de recursos que son clave para el éxito de las empresas establecidas son los mismos que rechazan las tecnologías disruptivas: escuchar a los clientes; seguimiento cuidadoso de las acciones de los competidores; e invertir recursos para diseñar y construir productos de mayor rendimiento y mayor calidad que producirán mayores beneficios.*

*Estas son las razones por las que las grandes empresas tropezaron o fracasaron cuando se enfrentaron a un cambio de tecnología disruptivo. <sup>(1)</sup>*

(1) - Clayton Christensen: The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail

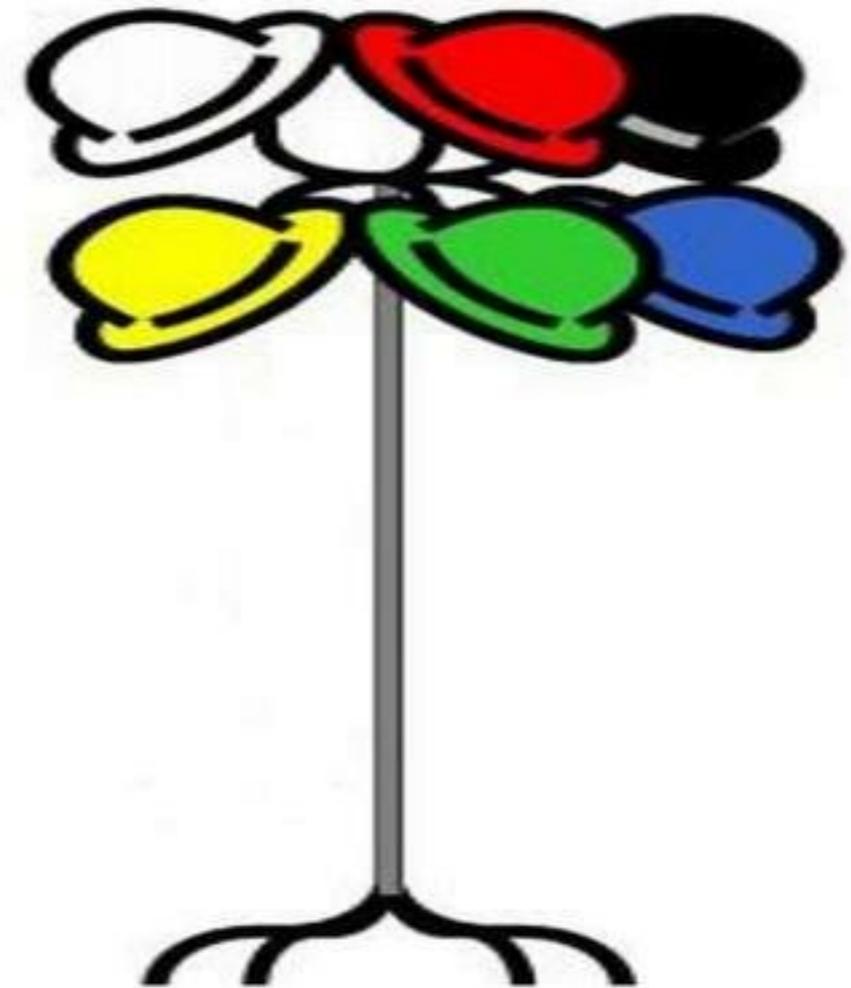
# SEIS SOMBREROS



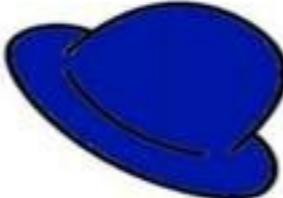
## seis sombreros para pensar

A partir de la idea que ponerse un sombrero es equivalente a adoptar un papel o un "rol", Edward de Bono propone la adopción de Seis Sombreros (blanco, rojo, negro, amarillo, verde, azul) que representan a seis maneras de actuar.

Esta técnica permite abordar un problema desde diferentes puntos de vista o enfoques.

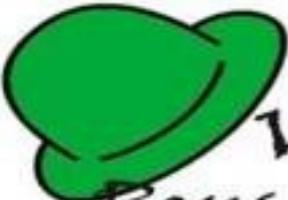


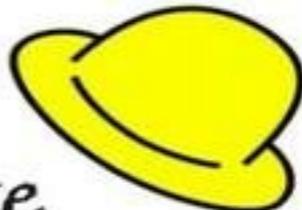
 Blanco Pureza  
Información pura

 Director de Orquesta  
Pensar en pensar

 Abogado del Diabolo  
Por qué no va a funcionar

 Rojo Pasión  
Emociones y Sentimientos

 Verde Fértil  
Pensamiento creativo

 Sol Radiante  
Pensamiento optimista



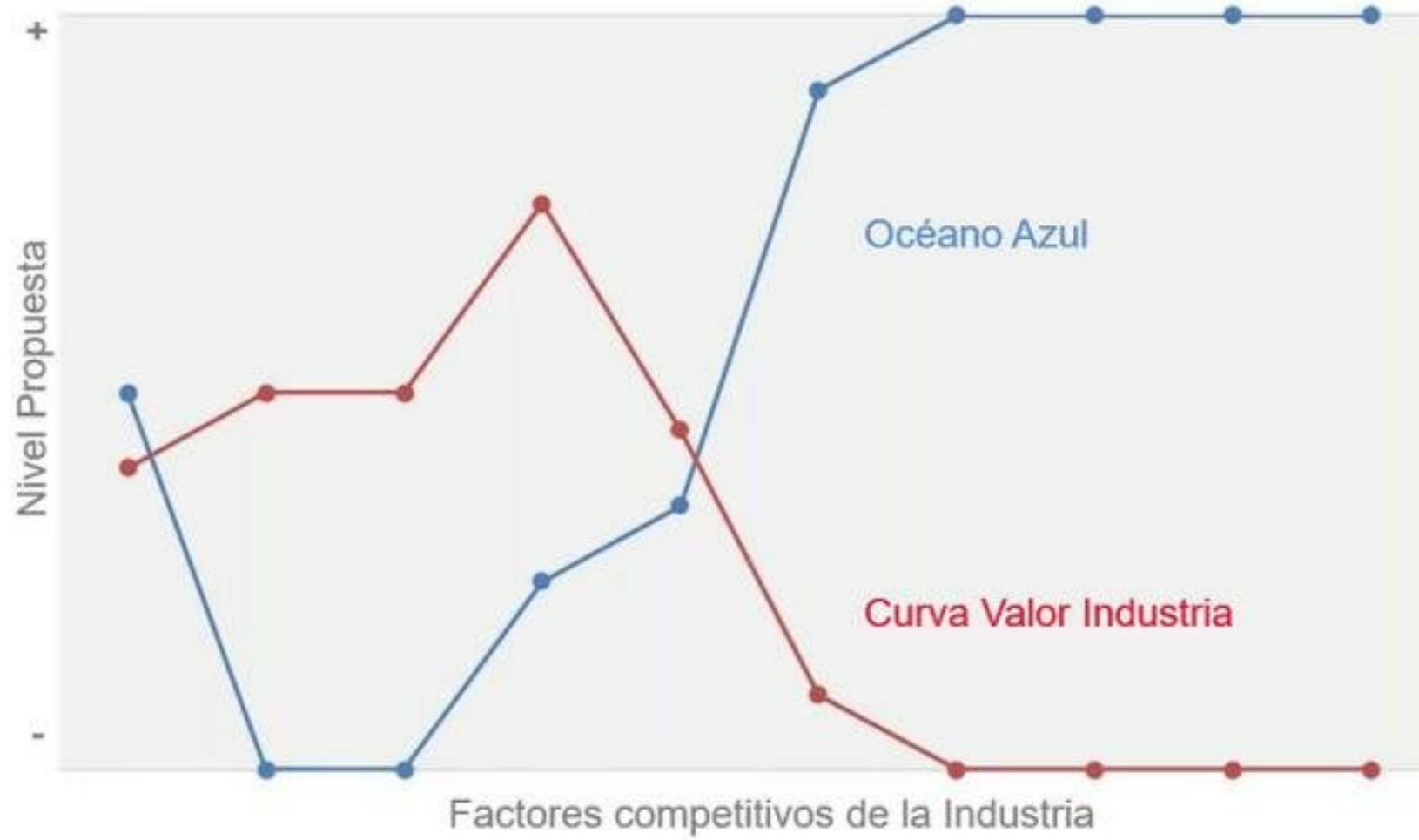
# SCAMPER



# CO-CREACIÓN



# Océano Azul



# INNOVACIÓN COMO PROCESO CAPTAR Y SELECCIONAR IDEAS

## YourEncore

**YourEncore allows company to contract short term assignments with 800 high performing retired scientists and engineers from over 150 companies at preretirement salary adjusted for inflation**

Home | How It Works | Experts | Member Companies | Opportunities | FAQs | Contact Us

**your encore™**

People don't retire anymore, they just go on to do other things.

**YourEncore™ believes that**

- Retirees will continue to provide value - at the highest level - to companies on a consulting basis
- Companies will greatly benefit from accessing talents from other companies or organizations

**Accelerating Innovation Through Proven Experience**

*"Innovation happens through people... whoever has the best people wins"*  
Bill Leonard  
President & CEO  
YourEncore™

YourEncore™ is a service provider connecting the technology and product development opportunities of member companies with world class talented individuals - experts in their chosen field who are ready to apply years of experience and talent from a lifetime of creative problem solving.

YourEncore™ is all about providing you with terrific people... some you may know and some from other companies or organizations... all can bring new innovation DNA to your company.

# TIPOS DE INNOVACIÓN

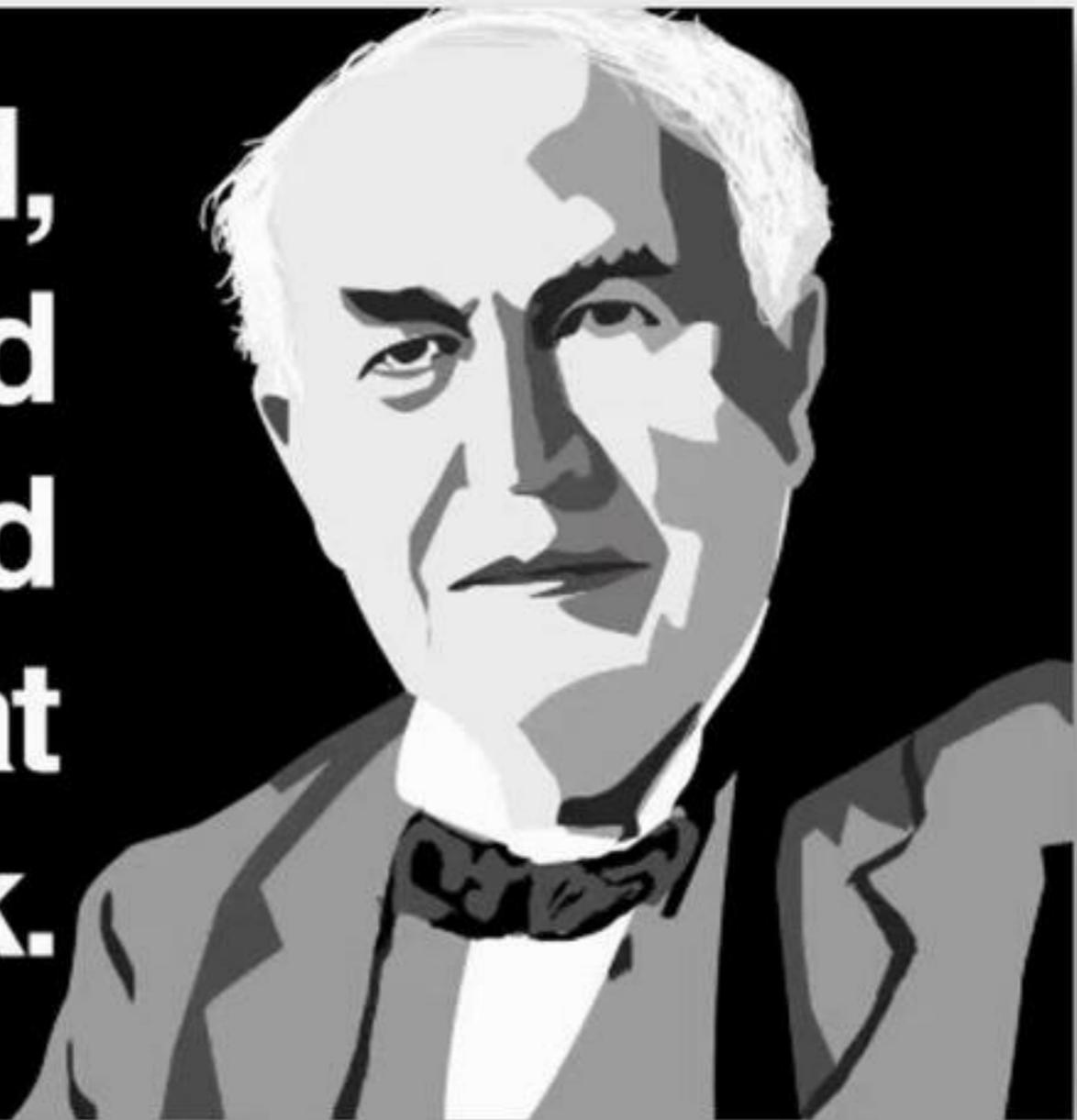
**INNOVACIÓN EN PRODUCTO - SERVICIO**

**INNOVACIÓN EN PROCESO**

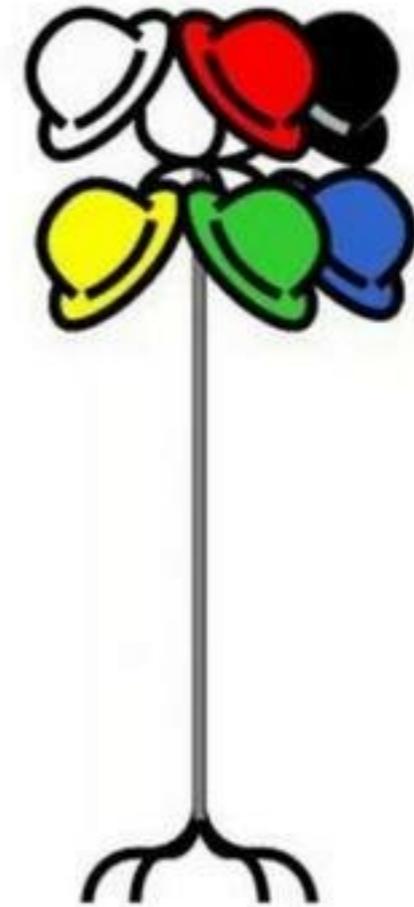
**INNOVACIÓN COMERCIAL**

**INNOVACIÓN EN MODELO DE NEGOCIOS**

**I've not failed,  
I've just found  
ten thousand  
ways that  
won't work.**



# SEIS SOMBREROS



# SCAMPER



# scamper

Es una lista de preguntas que estimulan la generación de ideas.  
¿Cómo?

1.- Establecimiento del problema.

2.- Planteamiento de las preguntas SCAMPER

S\_ ¿Sustituir? Cosas, lugares, procedimientos, gentes...

C\_ ¿Combinar? Temas, conceptos, ideas, emociones...

A\_ ¿Adaptar? Ideas de otros contextos, tiempos, escuelas personas...

M\_ ¿Modificar? Algo de una idea o un producto transformarlo...

P\_ ¿Posibilidades? Utilizarlo para otros usos, extraer las posibilidades ocultas de las cosas.

E\_ ¿Eliminar o reducir al mínimo? Sustraer conceptos, partes, elementos del problema...

R\_ ¿Reordenar , Invertir? Elementos, cambiarlos de lugar o roles...

3.- Evaluación de las ideas.

Desde el principio | Desde la diapositiva actual | Presentación personalizada

Configuración de la presentación con diapositivas | Ocultar diapositiva | Ensayar intervalos | Grabar

- Reproducir narraciones
- Usar intervalos
- Mostrar controles multimedia

Monitor: Automático |  Usar vista Moderador

- 2
- 3
- 4
- 5
- 6



Haga clic para agregar notas

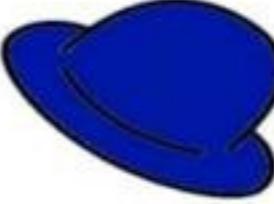
## seis sombreros para pensar

A partir de la idea que ponerse un sombrero es equivalente a adoptar un papel o un "rol", Edward de Bono propone la adopción de Seis Sombreros (blanco, rojo, negro, amarillo, verde, azul) que representan a seis maneras de actuar.

Esta técnica permite abordar un problema desde diferentes puntos de vista o enfoques.



 Blanco Pureza  
Información pura

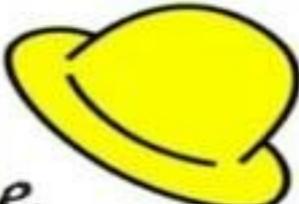
 Director de Orquesta  
Pensar en pensar

  Abogado del Diabolo  
Por qué no va a funcionar



  Rojo Pasión  
Emociones y Sentimientos

  Verde Fértil  
Pensamiento creativo

  Sol Radiante  
Pensamiento optimista

# CO-CREACIÓN

# **OCEANOS AZULES**

# Océano Azul y Rojo



*Moda  
Telecos*

Dejando de competir en industrias superpobladas.

En esos **océanos rojos**, las empresas intentan superar a sus rivales para obtener una parte mayor de la demanda existente. **A medida que aumentan los competidores, los beneficios y las perspectivas de crecimiento se reducen.**

Los productos se convierten en mercancías básicas o “commodities”. La competencia cada vez más intensa vuelve el agua sangrienta.

Las estrategias utilizadas en océano rojo se basan en:

1. Ganarle a la competencia.
2. Competir en el mercado existente.
3. Explotar al máximo la demanda disponible en el mercado.
4. Elegir entre valor y coste.

# Océano Azul



Innovar en conceptos empresariales es lo que nos lleva a crear mercados sin competencia y obtener éxitos incomparables.

# Océano Azul

Búsqueda simultánea de diferenciación y ahorro de costes

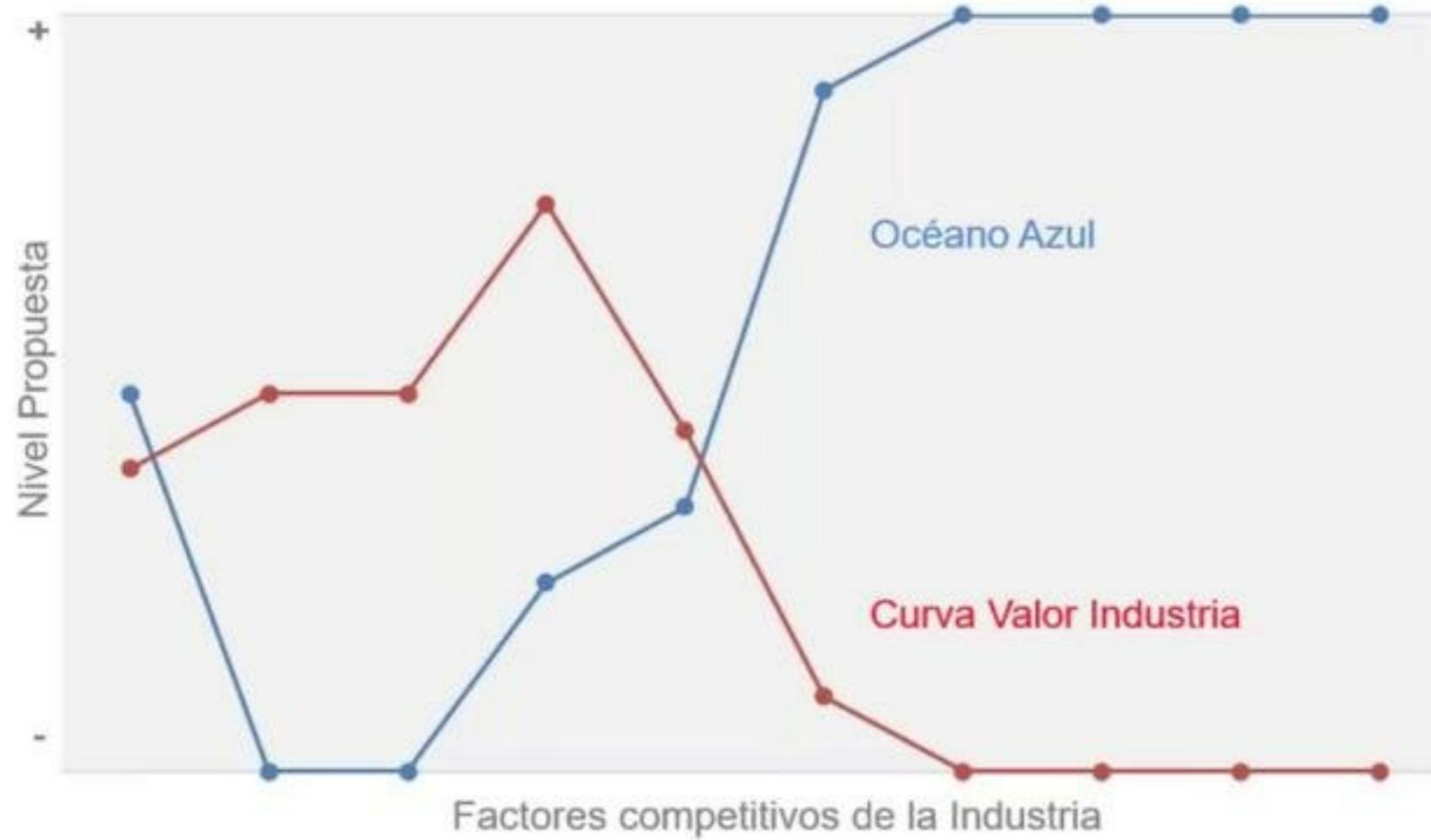


Se crea un océano azul en la región donde **las acciones de una empresa afectan favorablemente tanto a su estructura de costes como a su propuesta de valor a los clientes.**

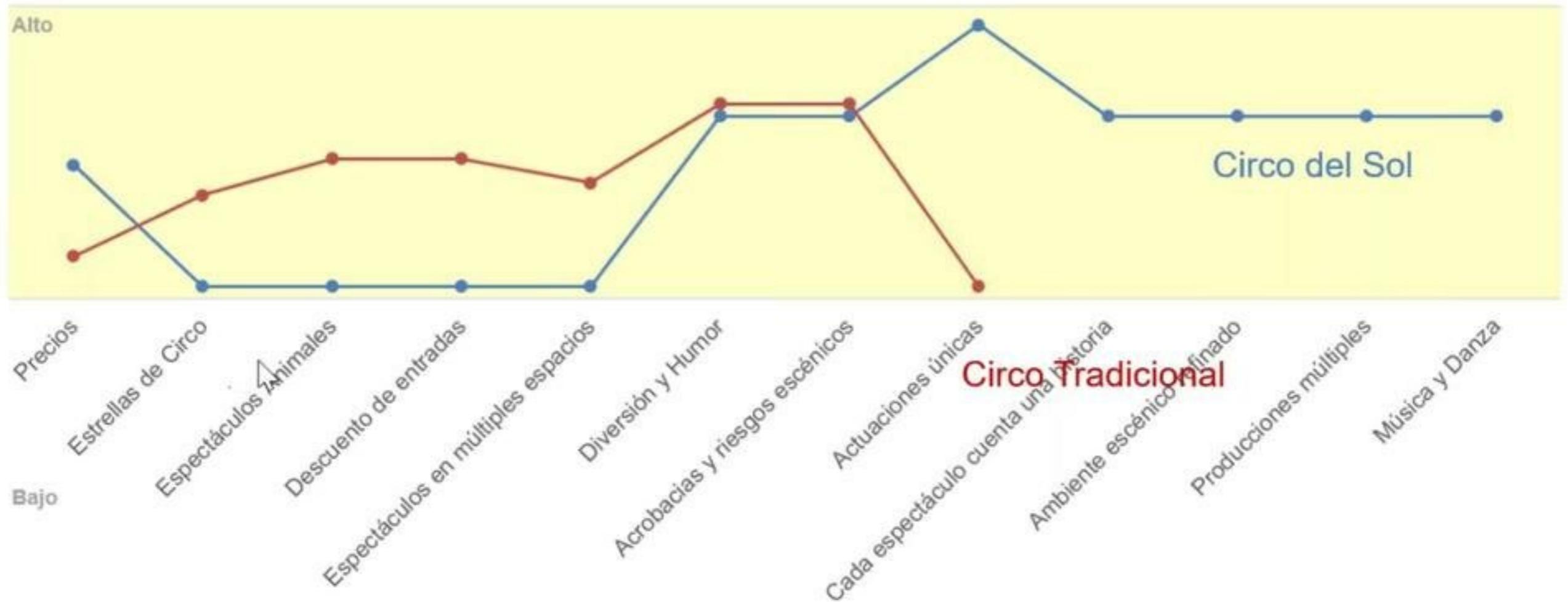
Los **ahorros de costes** se obtienen al **eliminar y reducir** los factores en los que compite una industria.

El **valor al cliente** se incrementa **creando** elementos que la industria nunca ha ofrecido. Con el tiempo, los costes se reducen aún más a medida que las economías de escala se inician, debido a los altos volúmenes de ventas que genera el valor superior.

# Océano Azul



# Océanos Azules



# Océanos Azules

Reducir Significativamente

Aumentar Significativamente

Eliminar

Crear



# PROVOCACIONES AL AZAR

Desde el principio diapositiva actual Desde la diapositiva actual Presentación personalizada

Configuración de la presentación con diapositivas Ocultar diapositiva Ensayar intervalos Grabar

- Reproducir narraciones
- Usar intervalos
- Mostrar controles multimedia

Monitor: Automático

Usar vista Moderador

Monitores

24

25

26

27

28

Haga clic para agregar notas

# PREGUNTAS FANTÁSTICAS

# PREGUNTAS FANTÁSTICAS



Punto de inflexión: La **Tecnología Digital** está cambiando radicalmente la forma de hacer negocios



¿Estás **preparado** para ello?

Pocas empresas están demostrando **madurez digital**, pero esas van por delante en la carrera



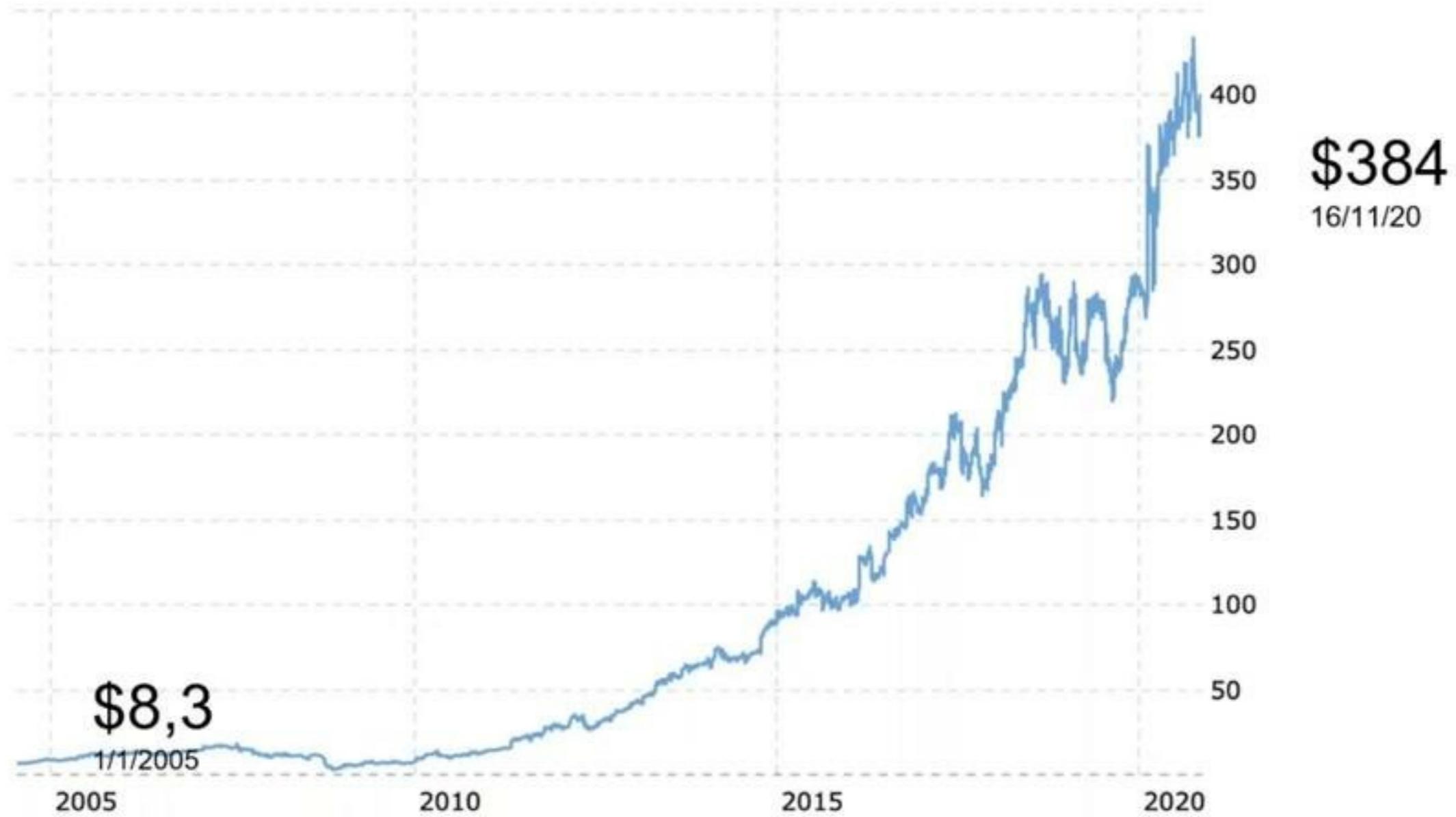
La transformación digital no es "**magia**"

El momento para comenzar a perseguir convertirse en una empresa "**Digital Master**" es ahora. Cuanto más esperes, más difícil resultará



Full Video in Youtube : <https://www.youtube.com/watch?v=obrckp3JQM0&t=321s>

# DOMINO'S PIZZA - EJEMPLO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL



## IKEA - EJEMPLO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL



## PRODUCTO MINIMO VIABLE

- MVP significa producto mínimo viable, no prototipo mínimo viable.
- Un prototipo que sirve a un propósito de prueba o simulación de un concepto no es un producto.
- Puede haber muchos prototipos similares de un producto.
- Un MVP es un producto real y la gente lo usará y pagará por él.
- MVP necesita tener un propósito claro y un conjunto de características para promover la propuesta de valor.
- El propósito del MVP es probar la demanda. La reacción del mercado nos dirá si debemos continuar el negocio o parar.

## IKEA - EJEMPLO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL



# Singularidad tecnológica

