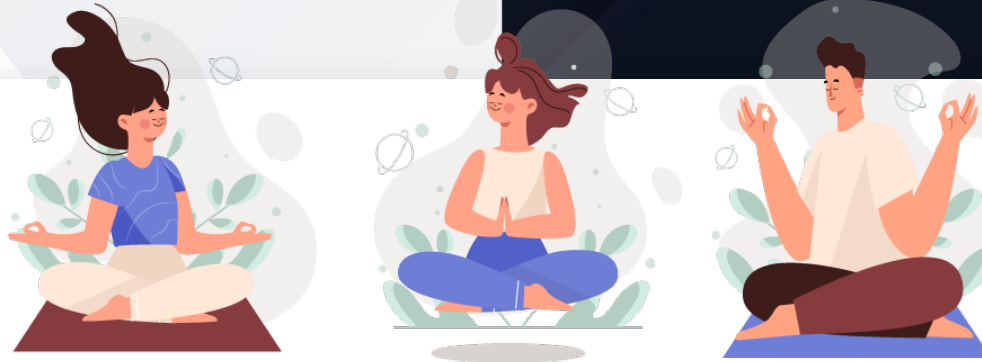




Universidad
Tecmilenio®





Ejercicio mental Explorando tus emociones

Te invitamos a que realices el siguiente ejercicio mental, el cual te tomará cinco minutos y te servirá para obtener una mejor claridad en los conceptos que aprenderemos el día de hoy.

<https://youtu.be/zmGogSbH5FQ>



Módulo 1. El emprendedor y la innovación

9. Innovación y sus tipos

Semana 3



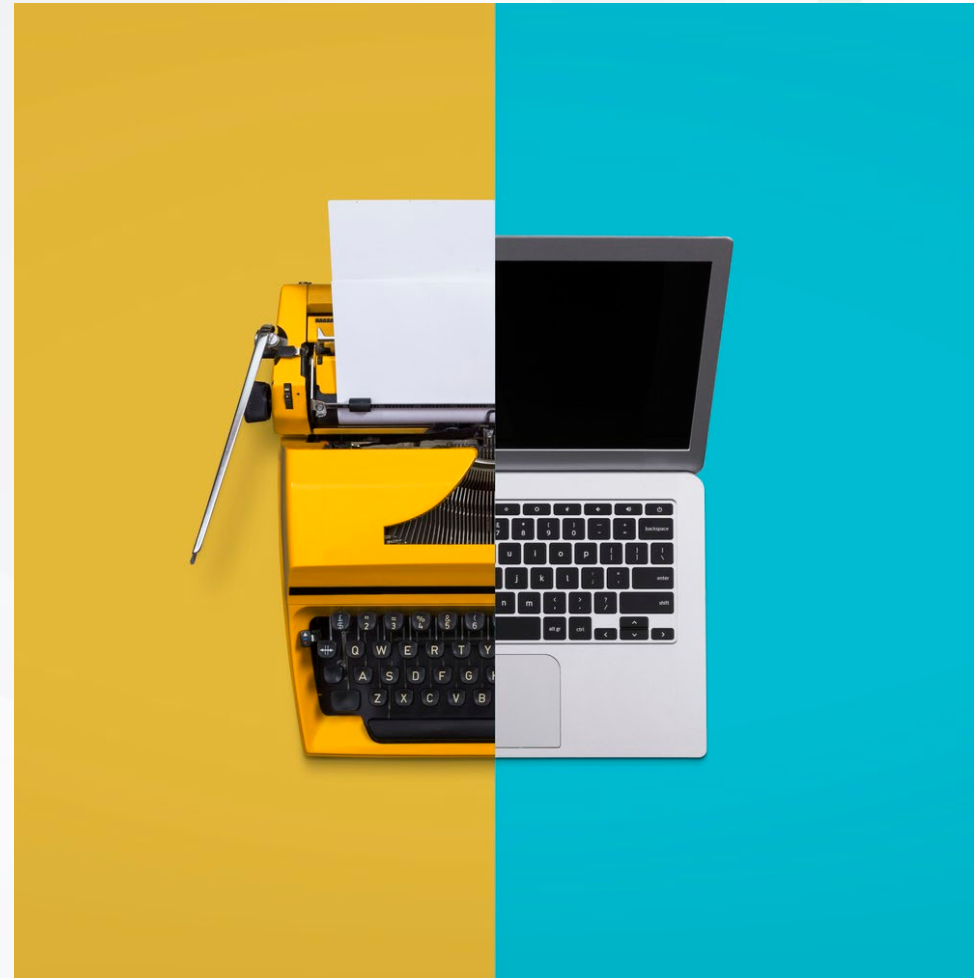


Para los emprendedores, la importancia de innovar se basa en que los productos y servicios que se desarrollen competirán con otros creados por grandes empresas y con mucho mayor presupuesto, por lo que la innovación representa el factor que pudiera generar esa ventaja competitiva para ti como emprendedor.



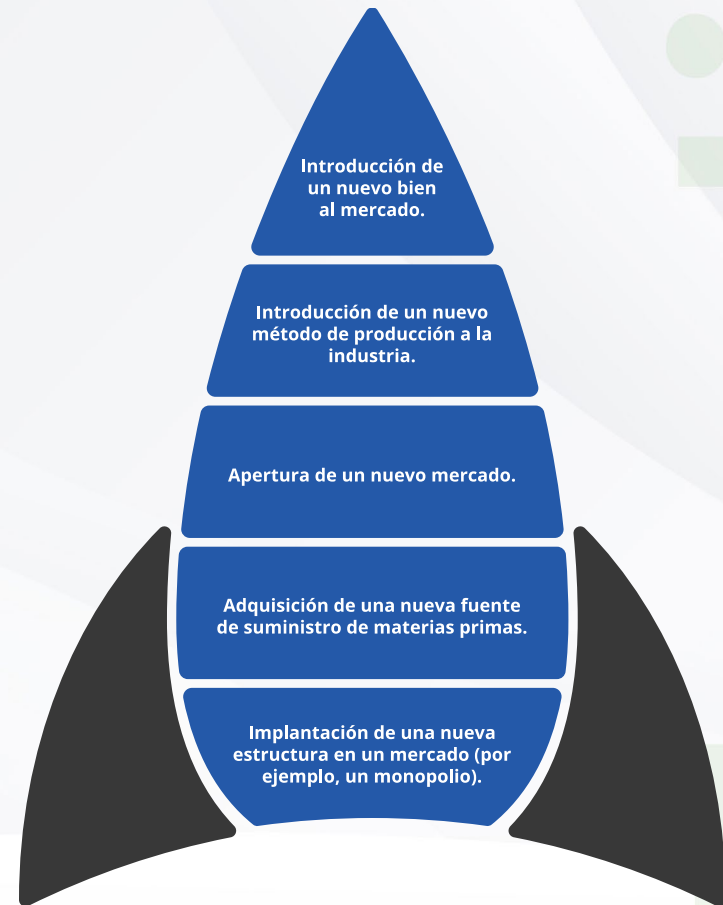
La importancia de la innovación

Koontz, Weihrich y Cannice (2017), definen la **innovación** como el uso de nuevas ideas, las cuales provienen de la creatividad (habilidad de poder y desarrollar nuevas ideas). En una organización, esto puede significar un nuevo producto, un nuevo servicio o una nueva forma de hacer las cosas. Aunque este análisis se concentra en el proceso creativo, supone que las organizaciones no solo generan nuevas ideas, sino que las traducen en aplicaciones prácticas.



La importancia de la innovación

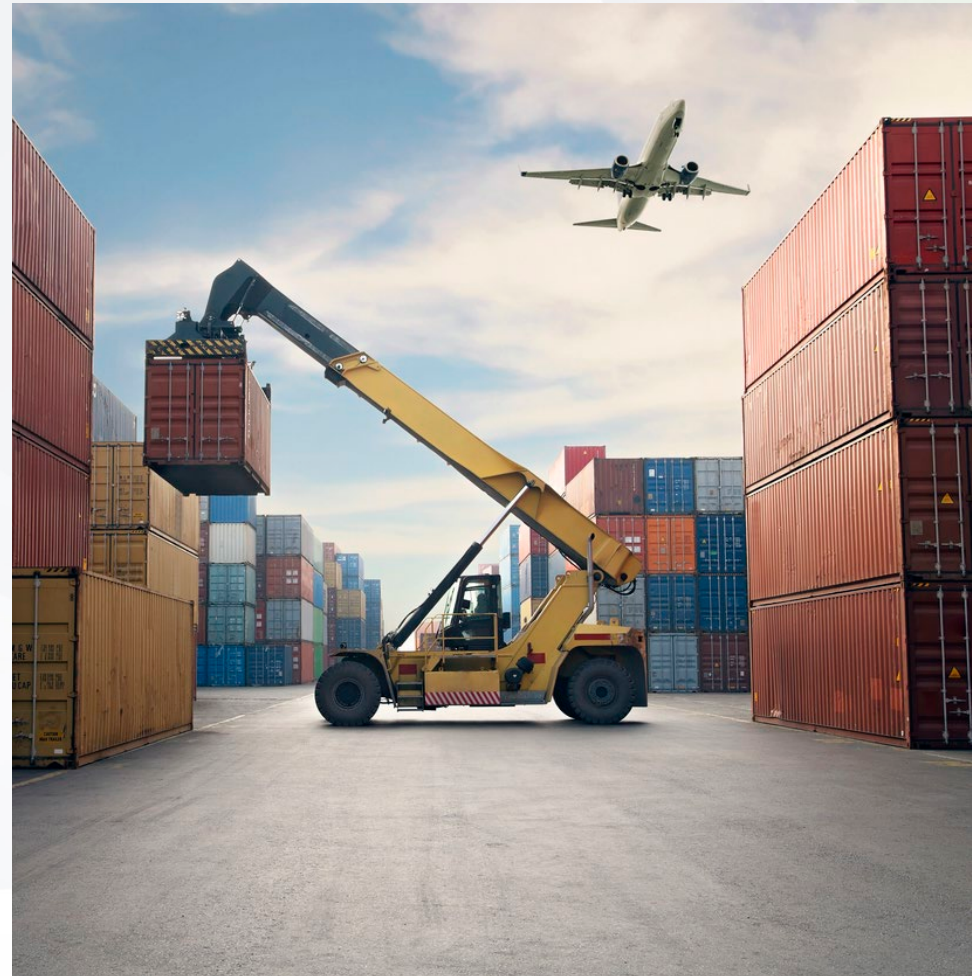
Schumpeter (economista austriaco) señala que la innovación abarca cinco casos.



Tipos de innovación

Innovación comercial. Una innovación comercial ocurre en procesos de venta, distribución, finanzas o mercadotecnia; es decir, en los procesos comerciales (generadores de ingresos).

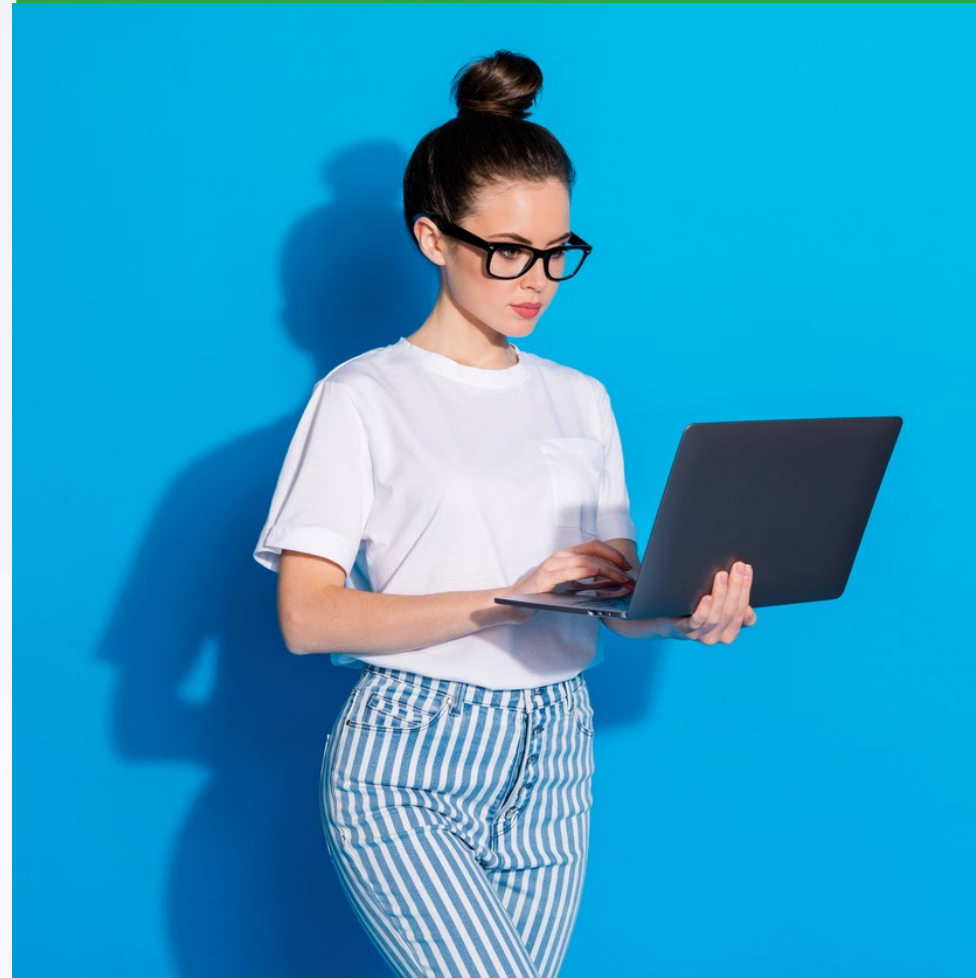
Innovación tecnológica. De acuerdo a los autores Escorsa y Valls (2004), una innovación se considera de carácter tecnológico no cuando se da una aplicación industrial de descubrimientos científicos, sino simplemente cuando tenga que ver con ciencia y tecnología. Puntualmente, en una empresa se daría con la introducción de un cambio técnico en los productos o procesos.



El término de **innovación disruptiva** fue inventado por Christensen en 1997, el cual sostiene que empresas entrantes en un mercado con soluciones simples y directas pueden en su momento desplazar a las empresas poderosas o líderes del mercado. Dentro de la innovación disruptiva existen dos tipos.



1. Realiza una propuesta en máximo 50 palabras sobre una campaña de mercadotecnia para lanzar al mercado un refresco sabor fresa.



Módulo 1. El emprendedor y la innovación

10. La creatividad

Semana 3





¿Qué es la creatividad?

Zelinski (2001) se refiere a la creatividad como la capacidad de ver o imaginar una cantidad abrumadora de oportunidades en los problemas de la vida.

Schnarch (2014) menciona que la creatividad es el resultado de un proceso que nos conduce a algo nuevo y diferente, que no existía antes; que puede ser un sistema, producto o solución a un problema.

Alcaraz (2015), de sus análisis, define a la creatividad como un proceso mental que consiste en la capacidad para concebir algo nuevo, diferente, único y original.

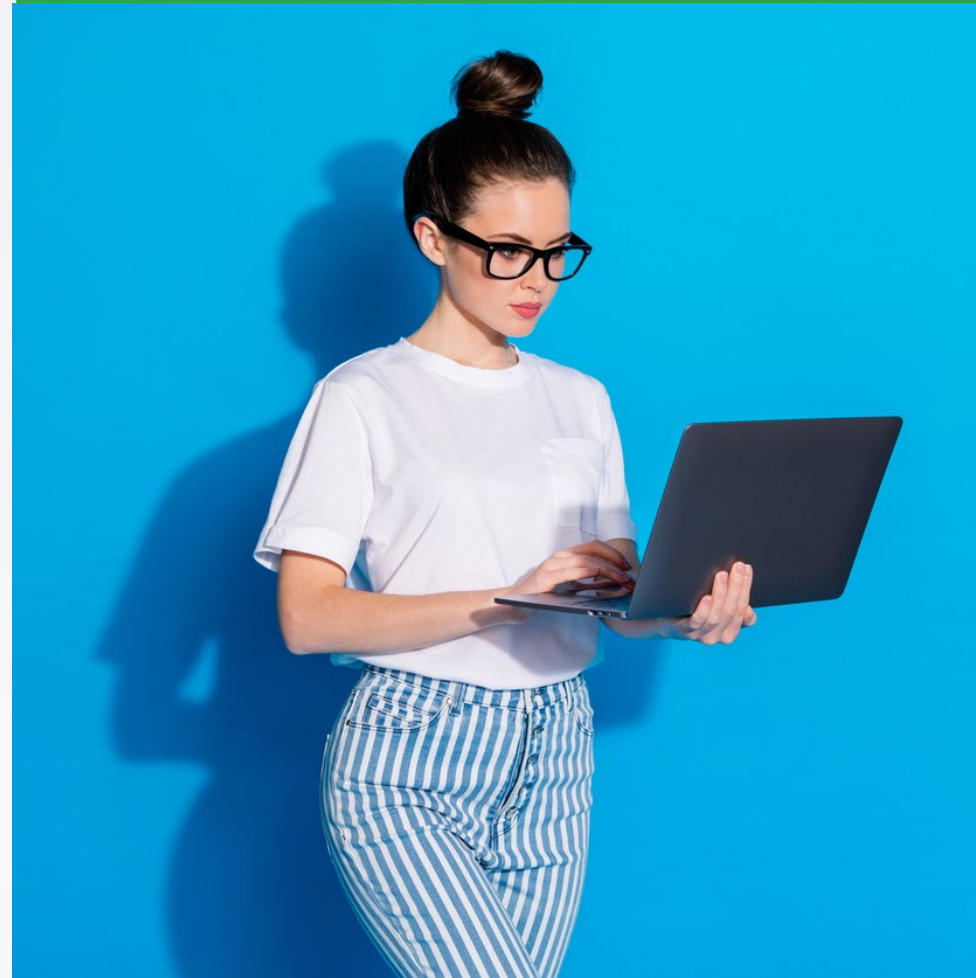
¿Todos podemos ser creativos?

Para encontrar múltiples soluciones a un mismo problema, es válido seguir una serie de pasos, que según Zelinski (2001), son las etapas de la creatividad. Estas pueden llegar a ser similares a algunas otras etapas vistas para la solución de problemas.

- **Identificar el problema.**
- **Generar muchas soluciones.**
- **Analizar y seleccionar soluciones.**
- **Aplicar las soluciones seleccionadas.**



1. Realiza un mapa mental en donde expreses las etapas del proceso creativo.



Módulo 1. El empreendedor y la innovación

11. Proceso de innovación

Semana 3





¿Innovar es un arte o una ciencia?

"Aunque existen herramientas que pueden ayudar en el apoyo y estructuración del proceso de innovación, proporcionando las dimensiones necesarias de eficiencia y el intercambio de ideas de una forma sistemática y metodológica" (Mateos, 2012), lo que representa un proceso científico también tiene el componente creativo que la hace a su vez un arte.

La innovación tiene un poco de ambos conceptos (arte y ciencia), por lo que es importante tener presente este conocimiento al momento de la implementación del proceso de innovación, así como en el desarrollo de habilidades del emprendedor.

Proceso de innovación

El **Design Thinking** es una disciplina que usa la sensibilización, así como los métodos de los diseñadores para hacer coincidir las necesidades de las personas con lo que es tecnológicamente factible y con lo que es una estrategia viable de negocios (Cortés, 2011).

El anterior proceso consta de los siguientes pasos.

1. Empatizar con los usuarios o clientes es la forma de extraer el máximo de información, datos procedentes de la comunicación verbal y no verbal que guiarán hacia una consecución de conocimiento accionable.

2. Definir sus necesidades, sus problemas y sus ideas. Una base sobre la cual desarrollar planteamientos alternativos y nuevos enfoques que aporten valor.

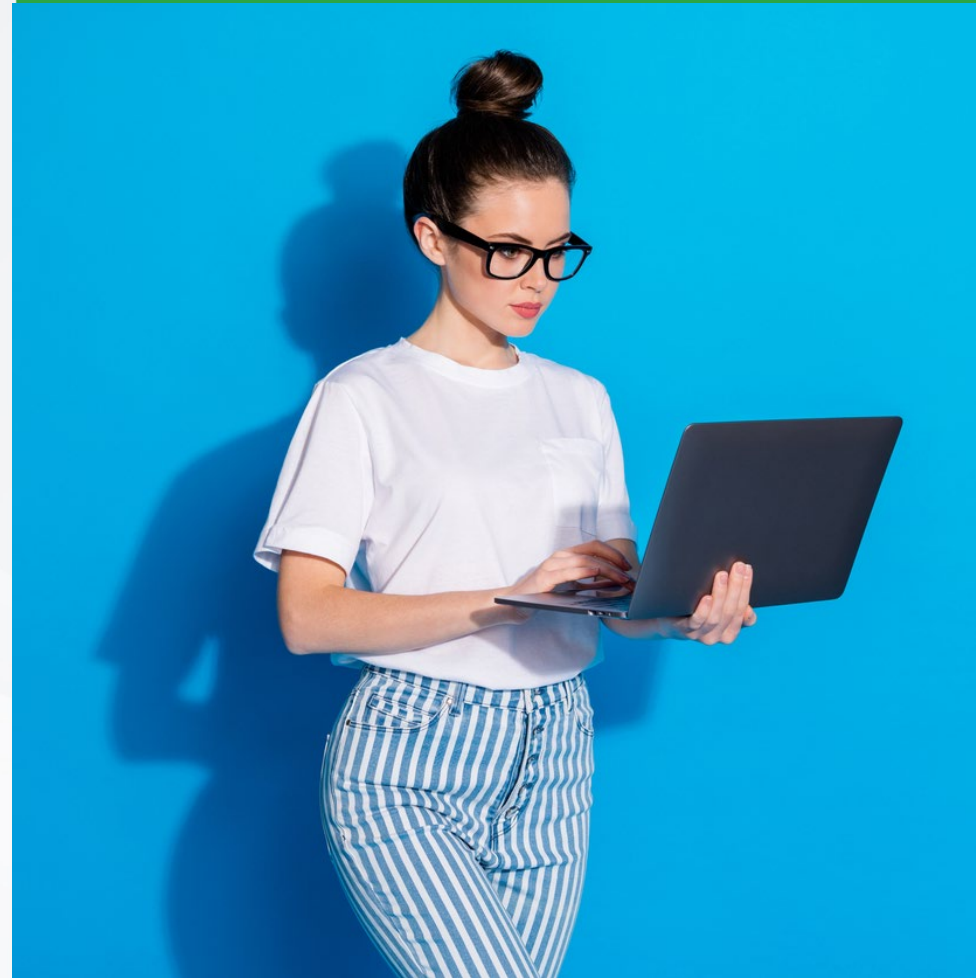
3. Idear, crear ideas que desafíen las suposiciones y deriven en soluciones innovadoras.

4. Prototipar, configurar un prototipo que no será entendido como la solución final ni tampoco se verá como una respuesta definitiva al problema, sino como un avance, un paso más en medio de un ciclo de mejora continua.

5. Evaluar, pasar al modo de prueba con las distintas soluciones planteadas porque los test son necesarios en el camino hacia la excelencia para asegurar el ajuste y la futura satisfacción del cliente o usuario.



1. Construye un prototipo para mostrar las cualidades de un celular de alta gama. Puede ser un dibujo describiendo las características antes mencionadas.



Módulo 1. El emprendedor y la innovación

12. Innovación como clave del éxito

Semana 3





Innovar, ¿es solo una buena idea?

Para que una innovación realmente funcione, debe buscar satisfacer tanto el lado del consumidor como el lado comercial. En otras palabras, además de la innovación que realices con el producto o servicio, debe existir una cantidad suficiente de personas que deseen y requieran comprar y usar tu propuesta para que valga la pena una producción a escala e invertir en distribución. Es decir, necesitas ofrecer valor a tus clientes para propiciar un intercambio.

Es importante aprender a distinguir entre las innovaciones a las que sí vale la pena darle seguimiento y aquellas que solo son una buena idea para uso personal.

Investigación y desarrollo



Uno de los impulsores del desarrollo de cualquier factor de negocio es la inversión que se le destina. Como señalan las estadísticas del Banco Mundial (2010-2018), México es uno de los países que menos invierte en investigación y desarrollo, posicionándose en el lugar número 74 de 129 países.

Como emprendedor, debes vivir y transmitir a tu equipo una actitud favorable hacia la innovación, la cual requerirá que inviertas tiempo y recursos de tu empresa; considera que, si dicha inversión está justificada adecuadamente, puede llegar a brindar importantes retribuciones.



La única condición para una buena idea innovadora es que ofrezca algún avance positivo, que el cliente al compararla con lo anterior pueda ver las ventajas que supone. Porque así el emprendedor tendrá una idea comercial y le dará ganancias. Como emprendedor debes estar consciente que hay una probabilidad de fracaso en tu proceso de innovación, por lo que es importante eliminar los supuestos por hechos, esto es, entender y conocer bien al cliente, y no dar por hecho algunas o muchas de sus características de comportamiento y necesidad.



-  Campos, E. (2018). *¿Sabías que el color comunica?* Recuperado de <https://bit.ly/31Ynug7>
-  García, F. (2022). *Las 7 lecciones de liderazgo de Steve Jobs*. Recuperado de <https://empreendedor.com/steve-jobs-lecciones-liderazgo-exito-apple/>
-  Reynolds, G. (2020). *Presentation Zen: Simple Ideas on Presentation Design and Delivery* (3^a ed.). EE.UU.: Pearson.

