



**Rowan Gibson: La innovación es la única garantía para triunfar en el futuro**

**El llamado "gurú de la innovación" vino a Venezuela invitado por Banesco para dictar unas charlas a un grupo de clientes y a sus empleados. "Donde no hay innovación no hay crecimiento, eso aplica para todas las empresas no importa el tamaño que tengan", afirmó.**

La innovación no es una moda, al contrario, las empresas deben entender que en el mundo contemporáneo la innovación es la única garantía para triunfar en el futuro. Tal es la conclusión que se desprende de la conferencia dictada por [Rowan Gibson](#), presidente de la consultora Imagination Bridge y cofundador del site InnovationExcellence.com.

Gibson vino en esta ocasión al país invitado por [Banesco Banco Universal](#) para el cierre de su Semana de la Innovación, una iniciativa de la entidad financiera para incentivar la creatividad entre sus trabajadores y clientes. Unos 300 clientes de Banesco acudieron a una de las tres charlas que el llamado "gurú de la innovación" ofreció en el auditorio de [Ciudad Banesco](#).

Gibson abrió su charla afirmando que "la actual es la economía de la innovación. Tenemos que preguntarnos cómo hacemos para hacer crecer el negocio y la única manera que tenemos de impulsar el crecimiento de nuestra empresa es a través de la innovación. No será posible alcanzar un crecimiento importante con fusiones o con reducción de costos, sino con innovación".

Para el experto, "donde no hay innovación no hay crecimiento, eso aplica para todas las empresas no importa el tamaño que tengan".

A lo largo de su exposición citó algunos casos de cómo la innovación afectó la existencia de empresas todo signo. Por ejemplo Apple: en 1997 (año del regreso de Steve Jobs) tenía

un valor de mercado de 2 millardos de dólares y para septiembre de 2012 llegó a tener un valor de mercado de 660 millardos de dólares. Apple alcanzó ese crecimiento gracias a la innovación: al lanzamiento del iPod, iPhone, el iPad o el modelo de negocios de la App Store. Gibson refirió que Nokia y Sony se tardaron en innovar y fueron desplazados por otros competidores.

En ese sentido, [Gibson](#) acotó que existen cuatro razones que afectan los modelos de negocio de las empresas:

–La hiperaceleración: los cambios ocurren rápidamente, ello obliga a adelantarse a lo que está por venir y a adaptarse de manera rápida al nuevo entorno.

–La hipercompetencia: los mercados globales traen competidores globales.

–La "comoditización": los productos o servicios puede ser copiados, la clave es crear valor para los clientes.

–La primacía de los clientes: El consumidor tiene el poder de escoger, de buscar otras opciones.

[Gibson](#) expuso que las empresas y personas deben que averiguar qué van a hacer en el futuro para sobrevivir, puesto que el éxito en el pasado no implica que ser va a triunfar en el futuro.

"Las empresas no sólo deben enfocarse en la eficiencia, sino también en crear valor a través de la innovación. Si sólo se dedican a la eficiencia, van terminar siendo eficientes haciendo un producto u ofreciendo un servicio que la gente no quiere. La única póliza de seguros que tenemos para triunfar en el futuro es la innovación", señaló.

Para potenciar la innovación es necesario potenciar cuatro perspectivas:

1. Desafío al estatus quo. Se innova retando a la ortodoxia, explorando nuevas maneras de ver el mundo. La innovación debe involucrar cualquier capacidad de la empresa y en cualquier lugar.

2. Aprovechamiento de las tendencias. Montarse en la ola y entender hacia dónde va el mercado para crear valor a los clientes.
3. Uso de los recursos de manera diferente. Es necesario identificar las competencias medulares y sacarles provecho para beneficio de los clientes.
4. Comprensión de las necesidades del cliente. "Hay que pensar desde el cliente hacia la compañía: deja de vender lo que tienes, empieza a vender lo que los clientes necesitan", dijo.

Más de 1.000 personas, entre clientes y trabajadores de [Banesco](#), tuvieron la oportunidad de escuchar al experto en la jornada.

La noticia está disponible en nuestro Blog en el link: <http://ow.ly/rflpF>

Síguenos en:  @Banesco  Banesco Banco Universal



