

Estrategias de Innovación Digital



Alan Colmenares

El ambiente de negocios es otro, surgen nuevas dinámicas de competencia.

Estamos viviendo unos momentos muy particulares. Por un lado, no hay día que pase sin escuchar una novedad sobre la crisis financiera en Europa y Estados Unidos. Al mismo tiempo, nuevas empresas llamadas “startups” son lanzadas con relativamente poco dinero y algunas de estas redefinen las reglas de juego en industria tras industria, creando una creciente oportunidad para inversionistas individuales llamada “inversionistas ángeles.”

Redefiniendo las reglas de juego

Uno de estos inversionistas ángeles quien hoy en día ya es inversionista institucional, es Marc Andreessen, fundador hace unos años de Netscape y otras empresas. Recientemente, el Sr. Andreessen escribió

un artículo en el Wall Estrete Jornal sobre la bonanza de nuevas oportunidades que están surgiendo hoy en día, gracias a la disponibilidad de nuevas herramientas digitales como computación en la nube o Cloud Computing, que ofrecen grandes beneficios a precios relativamente bajos.

En su artículo, el Sr. Andreessen menciona una variedad de statu e industrias incluyendo LinkedIn, una red social para profesionales, que ha impactado a la industria de reclutamiento de profesionales, un mercado estimado en más de US \$400.000 millones. Su tesis es que, a medida que se vuelve más factible digitalizar porciones de una industria, esta es más vulnerable a nuevas dinámicas de competencia.

Por ejemplo, por mucho tiempo, LinkedIn fue construyendo su red social mientras profesionales agregaban a colegas que conocían en el mundo físico. A medida que el mundo virtual fue reflejando más el mundo físico, esta empresa pudo lanzar sus ofertas para reclutamiento (que requerían pagos) lo cual fue siendo adoptado por llamados cazatalentos como una forma eficiente en esfuerzo y dinero para conseguir los talentos que estos buscaban.

LinkedIn recientemente salió en bolsa en EEUU y, hoy en día, tiene un valor de casi US\$7.000 millones. Esta capacidad para desarrollar un nuevo modelo de negocio (en este caso, dentro de la industria de reclutamiento de personal) aprovechando el uso de herramientas digitales como Cloud Computing y redes sociales, es lo que yo llamo Innovación Digital.

Definiendo la Innovación Digital

Llevo ya tres años escribiendo y dictando talleres sobre Innovación Digital. Mi definición es simple: desarrollar nuevos modelos de negocios habilitados por herramientas digitales para ofrecer mayor valor a sus clientes. Este es definitivamente un subsegmento dentro de la innovación general, toda vez que hay muchas maneras de innovar, no solo a través de herramientas o tecnologías digitales.

Me enfoco en el componente digital como habilitador de la innovación porque hay nuevas oportunidades que se han abierto, gracias a dos principales razones. La primera es que las tecnologías como Cloud Computing que ofrecen correr sus servidores a través de una red como Internet, pueden tener más rápida-

mente cantidades grandes y variables de computación a su disposición.

La segunda razón es que, solamente en los últimos 5 años, el costo de usar herramientas como Cloud Computing ha bajado precipitadamente. En consecuencia, muchos startups requieren mucho menos capital para comenzar a operar, de lo que requerían hace solo tres años.

La tormenta perfecta

Como si esto fuera poco, no es solamente Cloud Computing la que está creando grandes cambios en el nivel de innovación que se está desarrollando. Esta tecnología se une a la proliferación de dispositivos móviles inteligentes (teléfonos y tablets), las redes sociales y el análisis profundo de datos o “analytics”, hecho que crea un ambiente de nuevas oportunidades y nuevos retos.

En el caso de dispositivos móviles, algunos pronostican que el 2012 será el primer año cuando el número de dispositivos móviles inteligentes superará al número de computadores personales en el planeta. Hacia el futuro, aplicaciones y sitios de Internet que se ajustan a su ubicación geográfica y que son fáciles de utilizar corriendo en dispositivos más pequeños, serán la regla y no la excepción.

Unida a esta tormenta está la situación económica de regiones como Norteamérica y Europa con sus crisis y grandes cambios. Similar a la adopción más acelerada de tecnologías como la radio y el automóvil, durante la crisis financiera de los años 30 en Estados Unidos, el contexto económico de hoy tiene potencial



para acelerar aún más el impacto de las herramientas digitales.

Modelos de negocios

Veo una tendencia grande de entrar a detalles minuciosos sobre cómo funcionan las diferentes tecnologías cuando se habla con hombres y mujeres de negocios. El peligro en esto está en no ver el bosque a través de los árboles. En otras palabras, pienso que es más importante para personas de negocios entender los beneficios y las posibilidades de estas nuevas herramientas, comparado con entrar al detalle de cómo estas funcionan.

He escogido como el eje de mis pensamientos sobre este nuevo mundo, el modelo de negocio. Una definición sim-

plificada de un “modelo de negocio” es la manera (rentable) en que una organización provee valor a sus clientes, y una de las mejores herramientas para trabajar nuevas posibilidades de modelos de negocio está descrita en el libro, *Business Model Generation*, de Alexander Osterwalder y Yves Pigneur.

Según una encuesta reciente realizada por la revista *The Economist*, más de la mitad de los presidentes de compañías estiman que es más crítico innovar a nivel de modelo de negocio, que innovar con un nuevo servicio o producto. Para mí, esto valida un enfoque en modelos de negocios como el punto de partida para entender cómo aprovechar las nuevas herramientas digitales, y no al revés.

Aunque soy ingeniero electrónico de Lehigh University, no estoy enamorado de tecnologías como Cloud Computing por sí solas. Me emociona más cómo estas habilitan nuevas formas de hacer negocios. Desde esta perspectiva, es más importante tener mente de diseñador o arquitecto, que tener mente de un ingeniero tradicional y ese reto me gusta.

Veo muchos vendedores de tecnología enfocados precisamente en estos detalles técnicos y, para mí, pierden la gran oportunidad que les ofrecen estas nuevas tecnologías: la oportunidad de hablarle a sus clientes sobre sus negocios, y no sobre una tecnología específica.

Conclusión

Un país como Colombia tiene profesionales muy creativos y recursivos y, en mi opinión, este recurso se desperdiciará si

no se enfoca correctamente. Es más, en mi rol como Director del Founder Institute, una aceleradora de Silicon Valley, puede verificar este hecho. Dicha aceleradora ofrece un examen de admisión psicotécnico a todos los que quieren ser admitidos al programa de cuatro meses.

Pudimos analizar los resultados de los que aplicaron a este programa en abril,

y los emprendedores Colombianos tuvieron puntajes (que medían su aptitud para ser emprendedores de alto impacto) a la par y, en algunos casos, mejores que emprendedores en países como Estados Unidos. Estos son los futuros innovadores digitales que deberán comenzar a ver el bosque a través de los árboles para crear las organizaciones innovadoras del futuro.

Alan Colmenares. *Alan Colmenares es graduado de Lehigh University en Pennsylvania como Ingeniero Electrónico y del programa de MBA del INALDE en Bogotá. Tiene más de 20 años de experiencia en la industria de tecnología, trabajando como Gerente de Inversiones Estratégicas, Directivo y Desarrollador de Negocios para empresas como Intel Capital, Oracle y SAS Institute. Actualmente, es Director del Founder Institute en Colombia y escritor en temas de Estrategias Digitales para su blog TropicalGringo.com y contribuye con artículos para publicaciones como el NYTimes.com, Dinero.com, VentureBeat.com, Computer Reseller News y el periódico La República.*