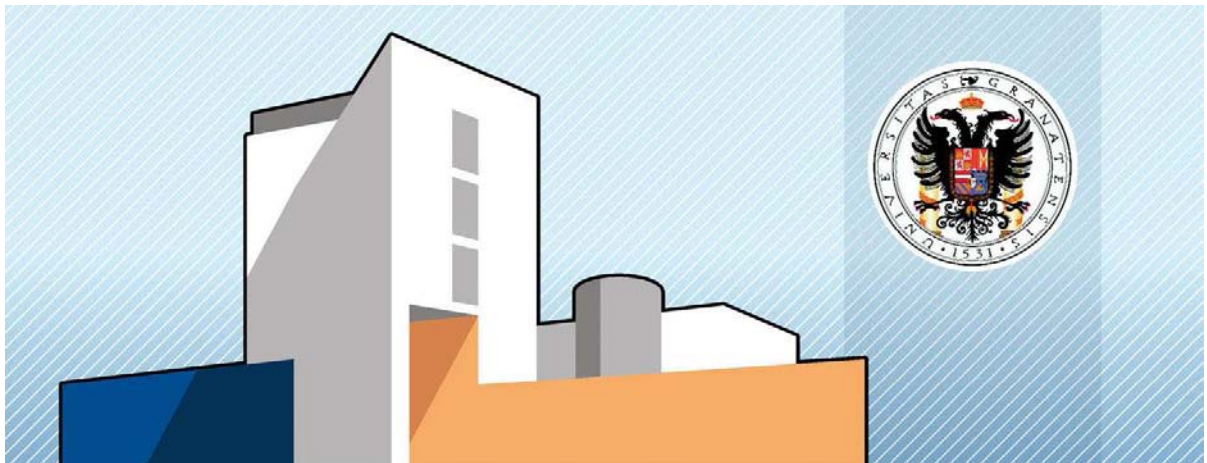


“El motor de la Innovación y sus Elementos de Rendimiento”





El motor de la Innovación



Universidad de Granada

MÁSTER



SOFT
COMPUTING
Y SISTEMAS
INTELIGENTES

- Quién soy
- Qué he hecho para estar aquí
- Cómo lo he hecho
- Visión futura: retos a largo
- Conclusiones

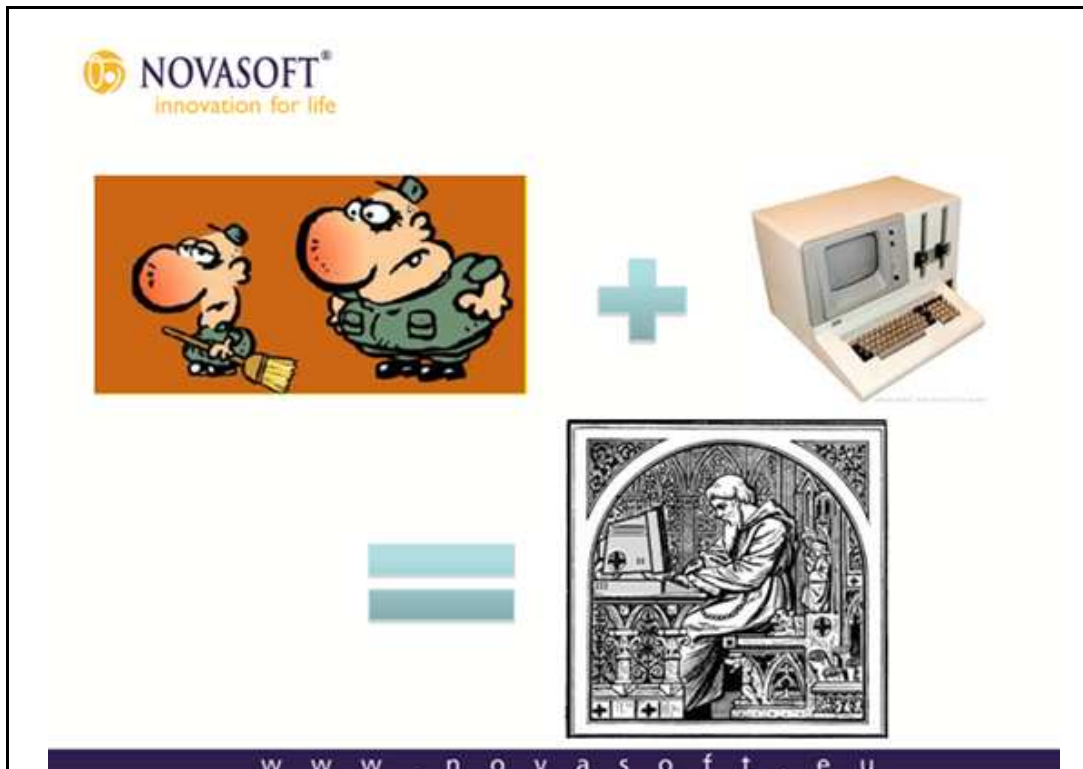
Quién soy



A mi no me gusta estar hoy aquí, siendo el 'artista invitado' a dar una conferencia inaugural de algo, de lo que sea. Parece que este tipo de honores pertenecen a gente que 'ha sido, ha estado, ha conseguido, ha participado, ha liderado...' todos los verbos que querais, pero EN PASADO. Yo no me siento en pasado, me siento en presente. Yo TODAVIA estoy, soy, participo, lidero. Pero, bueno, me lo ha pedido MI UNIVERSIDAD. Si, yo salí de aquí. Lo que he hecho, lo que haga de aquí en adelante, es el resultado de un proceso de formación que comenzó aquí, en estas aulas.

En nada que tenga que ver en lo que hoy hago, es la verdad, pero incluso eso, el no tener la titulación que todo el mundo estima que tengo cuando desarrollo mi labor profesional ; incluso eso , me ha servido para apartarme de los convencionalismos y los efectos compresivos que ejerce una formación en un tema concreto, en una ingeniería concreta.

Quando comencé en el mundo de la Informática fuí libre para escoger los lenguajes de programación, los sistemas operativos, las bases de datos. No estaba 'contaminado' por lo que habia estudiado en la universidad, porque no estudié nada de eso. Solo estaba condicionado por una idea, por una creencia superior, por un dogma, por una religión: LAS MATEMÁTICAS y la LÓGICA.



Cuando estaba en la mili (no se si alguno de vosotros conoce ese concepto, esa palabra) en base al acuerdo de nuestro gobierno con la OTAN (a pesar de la oposición de los que en ese tiempo estábamos estudiando) a los gobiernos militares les regalaron unos muebles muy especiales: era una mesa con una máquina de escribir incrustada y un televisor al frente que no había forma de que sintonizara ninguna de las 2 cadenas de televisión que en aquel entonces teníamos y que además en vez de salir letras en blanco sobre el fondo negro, salían las letras en un verde muy brillante, como de fósforo :IBM 5120

Era el único que entendía el suficiente inglés para leer un manual y mis superiores entendieron que ese manual, al tener tantos números raros solo el 'rarity' que leía libros de matemáticas podría manejarlo. Y así me convertí en INFORMÁTICO.

Qué he hecho para estar aquí

w w w . n o v a s o f t . e u



Novasoft es una compañía de base tecnológica e integradora de servicios de valor, pionera en aplicar un modelo de excelencia empresarial y criterios basados en la responsabilidad social corporativa.

Desplegamos nuestras capacidades en Consultoría Estratégica y Tecnológica, Calidad y Medioambiente, Tecnologías de la Información, Geomarketing, Seguridad, Comunicaciones y Formación especializada.

Tras 17 años de experiencia, Novasoft ofrece servicios y soluciones específicas para sus Clientes
Objetivo:

- :: Administraciones Públicas.
- :: Clientes Corporativos (Banca, Industria, Turismo y Ocio, empresas de Servicios, ...)

w w w . n o v a s o f t . e u

Novasoft es una compañía andaluza de base tecnológica e integradora de servicios de valor y en Andalucía hemos sido pioneros en aplicar el modelo EFQM y los criterios de RSC.

Desplegamos nuestras capacidades en lo que llamamos Servicios de Gestión del Conocimiento, es decir Consultoría estratégica y Tecnológica, Calidad y Medioambiente, Tecnologías de la Información, Geomarketing, Seguridad, Comunicaciones y Formación especializada. Nuestro principal cliente es la Administración Pública (Nacional, regional y local)



Misión

Ofrecer nuestras capacidades y saber hacer a un mercado global de Soluciones en Consultoría Tecnológica, procesos y estrategias.

Esto exige una orientación clara de la Organización hacia tres factores claves:

✓ **Orientación hacia los Clientes:** consiguiendo la satisfacción y la fidelización de nuestros clientes, tanto internos como externos.

✓ **Orientación hacia los procesos:** a través de la aplicación del modelo de mejora continua y excelencia empresarial (EFQM).

✓ **Orientación hacia los resultados:** equilibrar los intereses de nuestros "stakeholders".

Visión

Conseguir que la marca **NOVASOFT** sea sempiterna, persiguiendo el Liderazgo en España en el sector del Conocimiento (Consultoría, Formación y TIC).

w w w . n o v a s o f t . e u

Ofrecemos nuestras capacidades en un mercado cada vez más globalizado lo que nos exige una triple orientación hacia tres factores clave:

- Hacia los Clientes buscando la satisfacción y fidelización. Y que conste que no solo hablamos de los clientes internos sino también y si cabe más importante de los clientes externos (los empleados).
- Hacia los procesos a través de la aplicación del modelo de mejora continua y excelencia empresarial
- Y hacia los Resultados equilibrando los intereses de todos actores que forman parte de la empresa.
- Además pretendemos para que la marca NOVASOFT sea permanente en el tiempo persiguiendo el LIDERAZGO en el sector del conocimiento. En Andalucía ya nos hemos posicionado en primera línea de parrilla.

Novasoft forma parte de los dos centros Tecnológicos de Referencias del Sector TIC de Andalucía, como uno de los PATRONOS Fundacionales.



c+t=aⁿ
Corporación Tecnológica
de Andalucía

CTA (Corporación Tecnológica
de Andalucía)



CITIC (Centro Andaluz de Innovación y
Tecnología de la Información y las
Comunicaciones)

w w w . n o v a s o f t . e u

Formamos parte de los principales Centros Tecnológicos en Andalucía y además como patronos fundacionales de los mismos (CTA y CITIC).

Este posicionamiento nos permite acceder directamente a fondos de investigación de la Unión Europea y en estos momentos al Fondo Tecnológico que en Andalucía es de más de 800MM de Euros.

Novasoft forma parte activa de asociaciones empresariales y fundaciones.

eticom

ETICOM (Empresarios de Tecnologías de la Información y Comunicación de Andalucía)


RaITec

RAITEC


CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE MÁLAGA

CEM (Confederación de Empresarios de Málaga)


Asociación Fundaciones Andaluzas

AFA


manuel alcántara
FUNDACIÓN

Fundación Manuel Alcántara


museo**PICASSO**málaga

Socio protector del Museo Picasso de Málaga


FUNDACIÓN MÁLAGA

Fundación Málaga

w w w . n o v a s o f t . e u

Además formamos parte activa de asociaciones empresariales y algunas fundaciones entre las que cabe destacar la Fundación Manuel Alcántara de la que somos patronos fundacionales y la Fundación Museo Picasso de Málaga de la que somos patronos protectores y participamos en el desarrollo tecnológico del museo.

Cómo lo he hecho

w w w . n o v a s o f t . e u

A lo largo de esta presentación van a ir apareciendo una serie de palabras que quiero que recordéis porque serán la síntesis de lo que os quiero transmitir. La primera de ellas:

Emprendimiento

w w w . n o v a s o f t . e u



w w w . n o v a s o f t . e u

Digo como lo he hecho pero es COMO LO HEMOS HECHO porque todo lo que aquí pongo en primera persona realmente lo hemos hecho entre mi socio Francisco Barrionuevo y yo en los 16 años que llevamos juntos en Novasoft. Lo personalizo en mi porque yo soy quien estoy hoy aquí ante vosotros, pero TODO ha sido obra de ambos.



¿A quién no se le ha ocurrido una idea brillante mientras conducía de camino al trabajo o a la Universidad?, ¿quién no ha seguido pensando en esa idea mientras estaba en clase o en una reunión?, ¿quién no ha estado comiendo abstraído totalmente en esa idea de primera hora de la mañana? ¿quién no se ha acostado a dormir dándole vueltas a la misma idea?, La respuesta a todas las preguntas anteriores es: A TODOS.

¿quién ha empezado a trabajar en alguna de esas ideas?, La respuesta a esta pregunta es: LOS EMPRENDEDORES

Tuve una idea: Bueno, ya he hecho algo ¿no? Y además no es nada complicado. Todos tenemos ideas todos los días.

No tiene que ser nueva y no es un secreto. La idea no es lo más importante porque una buena idea con un mal equipo será un fracaso, mientras que una idea regular con un equipo bueno puede ser un éxito. La idea no tiene que ser nueva, porque si realmente es nueva, lo más probable es que no haya mercado. Hay tanta gente en este planeta que es muy poco probable que seas el primero en tener una idea. Si no ha prosperado en otras partes hasta ahora, probablemente no sea tan buena idea. La idea tampoco es un secreto, compártela con gente que creas que te puede ayudar, criticar o asesorar.

Lo realmente importante de las ideas es CONVERTIRLAS EN

NEGOCIO. Porque una idea sin negocio es una invención pero no es innovación hasta que no hay aplicación al mercado.

¿ya está? ¿eso es todo?

NO

Faltan algunos elementos en la ecuación:

Oportunidad

Esfuerzo

Y algo de suerte

Bueno, esto ya si es más complicado ¿no?

La oportunidad nació con la misma idea. Orientamos el pensamiento hacia un sector que descubrimos por casualidad (la suerte): la informática Sanitaria. La suerte influyó en la identificación de la oportunidad. Una vez consumida la suerte e identificada la oportunidad el resto fue trabajar, trabajar y trabajar con mucho esfuerzo. Los 3 elementos principales sobre los que hay que construir el emprendimiento son: Ambición, la creatividad y la superación del miedo.

.....



*Hacer que nuestra empresa sea sempiterna
y ser líderes*

Y si quieres ser un líder y perdurar en el tiempo te tienes que fijar en los que son líderes y te tienes que copiar de ellos y si puedes, tienes que interaccionar con ellos.

Y nosotros buscamos al líder en aquel momento del sector de la informática sanitaria, nos acercamos a ellos con humildad pero con seguridad en nuestra innovación y les propusimos hacer negocios conjuntamente. Les ofrecimos nuestras capacidades y les demostramos que eramos más ágiles que ellos innovando y creando nuevas soluciones.

Al principio se aprovecharon de nosotros; y nosotros nos dábamos cuenta, pero les dejamos hacer porque desde ese momento nos metieron en sus proyectos y íbamos multiplicando nuestra facturación día a día. Es cierto que nos daban sus migajas de los proyectos, pero esas migajas eran para nosotros banquetes. Establecimos una relación que no era de igual a igual, pero esa alianza nos hizo mas fuertes como empresa y aprendimos a entablar relaciones con las grandes compañías y nos permitió jugar en las grandes ligas del mercado (aunque de suplentes).

Pero no hay que ser conformistas y llegó el momento en que plantamos cara a esa situación y demandamos un trato de igual a igual y empezamos a hacer alianzas en base a otra estrategia: la Coopetition.

Coopetition (colaboración competitiva) en organizaciones

Se puede lograr si las empresas mantienen adecuadas conductas éticas y se reduce al mínimo los comportamientos oportunista y abusos de posiciones dominantes (Dyer, 1997).



Cooperación competitiva, caso Novasoft



Novasoft mantiene actualmente en vigor 30 uniones temporales de empresas (UTE), en distintos grados de participación y con compañías que en ocasiones también pueden actuar como competidoras. En concreto, se tienen acuerdos de trabajo con empresas como: Telvent, Telefónica, Sadiel, Deloitte, Steria Ibérica, BME, Ingenia, Servivation, Intecna, Guadaltel, Diasoft, Everis, GMVSGI, GRAEF, Dopp Consultores, Caymasa-El Sendero, Dulman Red, Xtrem, Infostock, Serviform, Inforgest, Arco.

Entre todas estas uniones de empresas, las que más destacan son las que se mantienen con:

- **SADIEL**, llevando a cabo conjuntamente el mantenimiento informático de los hospitales y de los Centros de Atención Primaria del Servicio Andaluz de Salud (SAS).
- Junto a **TELVENT**, el Suministro, Instalación, Implantación y Mantenimiento Integral del Equipamiento Informático para el Proyecto Ábrego, del Servicio de Salud de Castilla La Mancha (Sescam) y el Centro de Respaldo y Continuidad de la Junta de Andalucía
- **DELOITTE**, soporte web de la Consejería de Presidencia, Justicia y Seguridad; Gobierno de Canarias.

Sólo estas uniones suponen para NOVASOFT unos ingresos de alrededor 15 millones de euros. Además de favorecer la contratación de más de 300 profesionales.



Y cuando todo iba 'viento en popa y a toda vela' con un crecimiento sostenido, cuando éramos líderes en el sector de la Informática de la salud, llega la noticia de que 'vendemos nuestra división de sanidad' que aportaba el 60% de nuestro volumen de negocio.



Nos criticaron por todos lados y desde todos los frentes: los clientes, la Administración Pública incluso algunos colaboradores e incluso familiares. Se nos tachó de oportunistas: ahora se enriquecen y dejan de trabajar.

La verdad es podíamos habernos planteado abandonarlo todo y dedicarnos a otra cosa o incluso a no volver a hacer nada. Pero, recordad lo de hace un momento: **TENIAMOS UN SUEÑO**. Y esto no era más que un paso para conseguir ese sueño. **LOS SUEÑOS NO SE ABANDONAN NUNCA**.

reinventarse



- Adelantarse a los cambios del mercado
- Diversificación

En Novasoft solo hay 2 actitudes para trabajar:

1. Te diviertes con los cambios, los promueves y te adaptas a ellos
2. Te agobias y te resistes

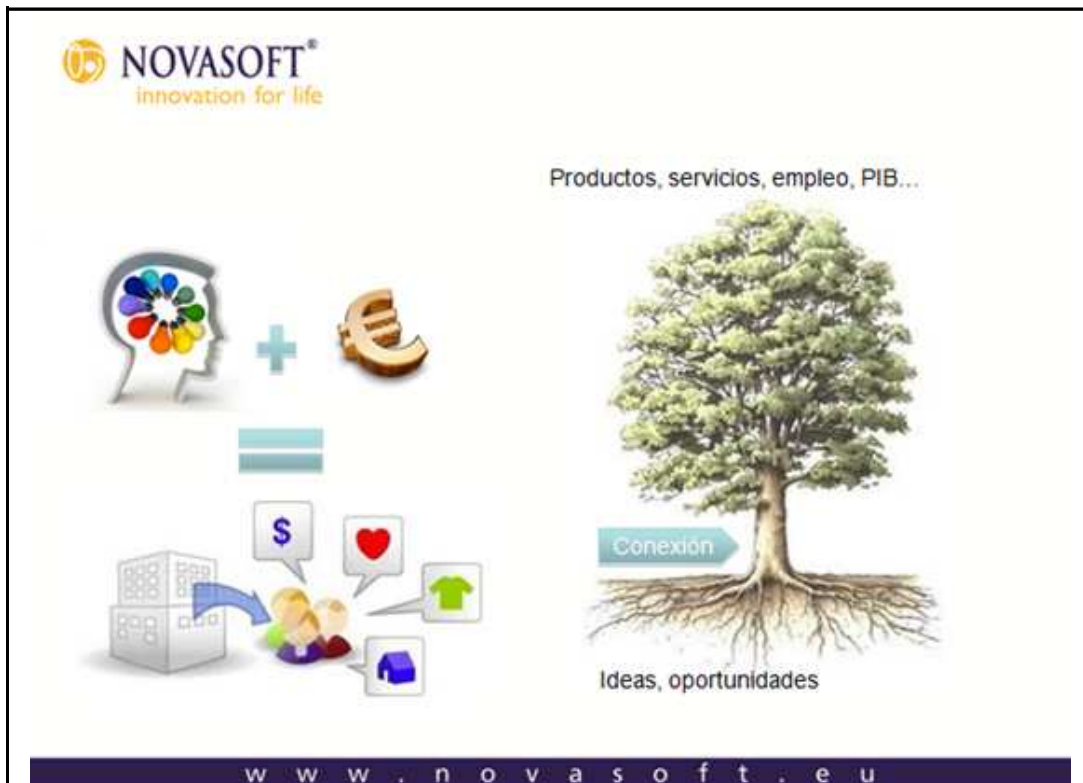
w w w . n o v a s o f t . e u

Hay que tener la capacidad de reinventarse, de renacer

Nos quedamos con una compañía con 1/3 de la facturación y de empleados, pero desde el principio, el motor de la innovación no había parado y seguimos teniendo proyectos germen y pusimos los recursos que conseguimos con la venta de sanidad a trabajar en esos proyectos y a día de hoy, 4 años después, hemos multiplicado por 3 la facturación y los empleados que teníamos antes de la venta de sanidad y volvemos a ser líderes en otros campos. **SEGUIMOS COMROMETIDOS CON NUESTRO SUEÑO.**



Para que la sociedad mantenga su nivel de bienestar y de progreso, es preciso conectar el talento con los recursos, y al revés. Se trata de romper la paradoja de que, como dijo Alfred Whitehead en su día, “los que tienen dinero no tienen ideas y los que tienen ideas no tienen dinero”.



Conviene conectar esos dos eslabones de la sociedad: Las empresas establecidas y sólidas, y las iniciativas emergentes y débiles. Las que están por encima de la tierra generan el oxígeno de la sociedad a partir de la que se crea la riqueza. Las emergentes son como las raíces, que buscan los nutrientes.

Las empresas establecidas tienen la solidez económica y financiera, conocimientos y experiencias de gestión de la organización y de los mercados. Las empresas nuevas tienen el atrevimiento y la visión, así como la pasión de sus emprendedores, con un grado de motivación y de locura positiva que cada vez cuesta más mantener en las organizaciones establecidas. Las empresas establecidas tienen inercia (+) pero muchos frenos (-). Las empresas emergentes tienen poco freno (+), pero poca capacidad de aceleración (-)

Innovación

w w w . n o v a s o f t . e u

DIFERENCIAS MÁS NOTABLES ENTRE LA VIEJA Y LA NUEVA ECONOMÍA

Vieja Economía

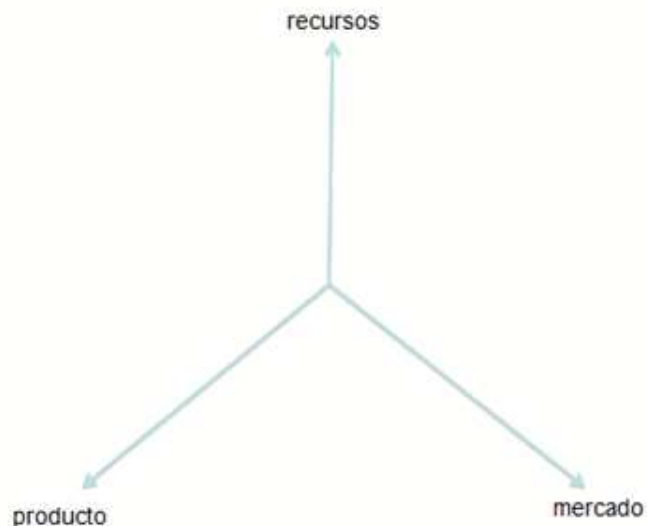
- Economía basada en la producción
- el pez grande se come al pequeño
- Agentes económicos nada generosos.
- Internacionalización que persigue únicamente economías de escala
- Liderazgos mesiánicos
- Sistema financiero con poder omnívoro
- Reglas de juego de la competencia preestablecidas y predecibles.
- Ley de rendimientos decrecientes

Nueva Economía Distribuida

- Economía basada en el conocimiento.
- El pez rápido se come al lento
- Un nuevo y poderoso paradigma de plataformas aparece para cambiarlo todo: internet, las redes sociales, buscadores, blogs, etc. Universo 2.0
- Si no eres indexable no existe.
- Mundialización local
- Nuevas reglas se imponen. Entornos colaborativos.
- Nuevos valores y modelos se imponen en las organizaciones (RSC, EFQM)
- La era del cliente, más poderoso y más informado. La era de las comunidades.

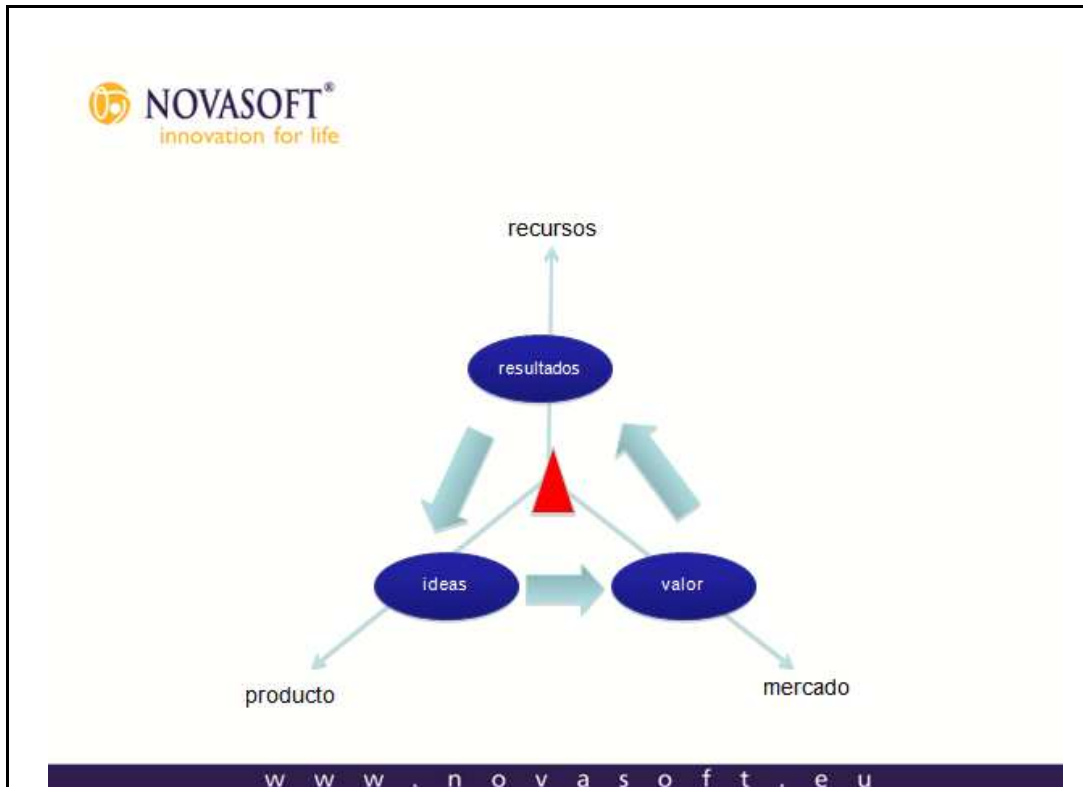
w w w . n o v a s o f t . e u

Nosotros nacimos como empresa en un momento de ruptura: se estaban creando las bases de una nueva economía distribuida.



w w w . n o v a s o f t . e u

Esta es la idea tradicional de una empresa. Concebir un producto que encaje en un mercado y aplicar recursos para fabricarlo y generar más recursos con ello que permita empezar el proceso de nuevo. Tradicionalmente, las empresas hacían este trayecto una sola vez: a través de la intuición de su fundador, definían un producto, acertaban con el mercado y allí se quedaban. Los recursos que se iban produciendo servían para mejorar el circuito de producción pero no para idear nuevos productos (para qué si el que tenían ya funcionaba). El perfeccionamiento que requería este tipo de estructuras es lo que hemos ido aprendiendo todos en las escuelas de negocio.




Y en eso llega la Innovación.

Innovar consiste en transformar ideas en valor para los clientes, generando con ello un beneficio sostenible para la empresa. La innovación es un motor con tres componentes principales: ideas, valor y resultados (sostenibles).

Un motor que no debería de pararse nunca y que debe de ser liderado desde la GESTIÓN de la INNOVACIÓN.

Cambio de paradigma

- 
- Desarrollo explosivo de la informática
 - Aceleración tecnológica
 - Rapidez y menor precio de las comunicaciones
 - Liberalización de mercados
 - migraciones

El cambio radical que se ha producido en el sistema económico mundial en las últimas décadas ha trastocado la percepción, tanto teórica como práctica, de la realidad económica y social. Fenómenos como el desarrollo explosivo de la informática, la aceleración tecnológica, la rapidez y menor precio de las comunicaciones, la liberalización de los mercados de mercancías y factores de producción, las migraciones, etc., han motivado que

Cambio de paradigma

- Desarrollo explosivo de la informática
- Aceleración tecnológica
- Rapidez y menor precio de las comunicaciones
- Liberalización de mercados
- migraciones

- Estabilidad (referencia central de la política económica)

w w w . n o v a s o f t . e u

el concepto de estabilidad, que se consideraba la referencia central de la política económica,

Cambio de paradigma

- Desarrollo explosivo de la informática
- Aceleración tecnológica
- Rapidez y menor precio de las comunicaciones
- Liberalización de mercados
- migraciones

- Estabilidad (referencia central de la política económica)



- Cambio continuo y sostenibilidad como perspectivas inspiradoras

w w w . n o v a s o f t . e u

Cambio de paradigma

- Desarrollo explosivo de la informática
- Aceleración tecnológica
- Rapidez y menor precio de las comunicaciones
- Liberalización de mercados
- migraciones



- Estabilidad (referencia central de la política económica)

INNOVACIÓN



- Cambio continuo y sostenibilidad como perspectivas inspiradoras

En ese marco, el concepto de innovación se ha convertido en el centro del discurso económico, como herramienta para conjugar las necesidades de cambio y sostenibilidad. Siempre se había reconocido el progreso técnico, asimilado a innovación, como sustancial para el aumento de productividad en la economía, pero su tratamiento en los análisis era el de factor exógeno. En la actualidad se considera como un elemento central endógeno

Innovación

Según el ámbito de aplicación:

- Innovación de producto/servicio.
- Innovación de proceso.
- Innovaciones organizacionales.

Según su impacto en el mercado

- Incrementales o evolutivas, mejorando lo ya existente.
- Radicales o disruptivas, incorporando al mercado un producto o servicio que en sí mismo es novedoso.

Según su origen:

- Impulsadas por la tecnología.
- Atraídas por el mercado.

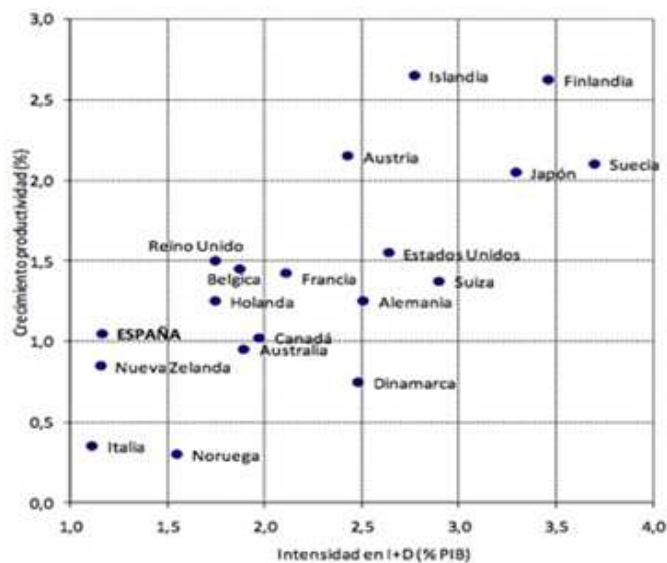
Según su grado de novedad:

- Relativa: son nuevas para la empresa y se trata de empresas que innovan.
- Absoluta: son nuevas para el mercado y, generalmente, están promovidas por empresas innovadoras.



La innovación no tiene necesariamente que ser “tecnológica”, lo es cuando implica elementos de la ciencia y la tecnología.

Se hace mucha innovación de otra naturaleza, de tipo organizativo o de gestión, financiera, comercial, etc. La innovación es la aplicación comercial de una idea y como tal su naturaleza es muy diversa. Las tipologías de innovación son también numerosas.



Fuente: Estrategia Estatal de Innovación e2i 2010

www.novasoftware.com

La innovación puede medirse con indicadores correspondientes a la capacidad para innovar, la calidad de las instituciones de investigación científica, la disponibilidad de investigadores y tecnólogos, el gasto en I+D empresarial, la aportación a la I+D de la universidad y la industria, las patentes de utilidad y la obtención de productos de alta tecnología.

Un indicador utilizado para medir el impacto del progreso científico en la productividad es el que establece la correlación entre gastos en I+D y el crecimiento de la productividad. En el siguiente gráfico se puede observar que existe una correlación positiva entre la intensidad innovadora medida como el gasto en I+D en porcentaje del PIB y el crecimiento de la productividad total de los factores.


Gestión de la innovación

UN CONSEJO TRASCENDENTAL

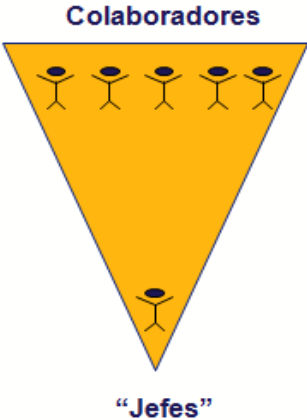
Es la pregunta acertada? ...

- Drucker (1955, p.345) said: "the most common source of mistakes in management decisions is the emphasis on finding the right answer rather than the right question". (Drucker nos vino a decir que el más común de los errores en la toma de decisión en gestión es poner énfasis en la respuesta correcta más que en hacemos las preguntas adecuadas).

Marck Zuckerberg cuando tan sólo tenía 22 años en el foro Davos, un editor muy afamado y poderoso le pidió consejo de manera reiterada de cómo su grupo editorial podía hacer algo como Facebook .La respuesta de Zuckerberg fue: no podéis. Y a renglón seguido acudió a la indicación de arriba de Drucker . Y le dijo más: tú no puedes crear comunidades , las comunidades ya existen. Ya están haciendo lo que desean en la red, la pregunta debe ser : ¿cómo puedes ayudarles para hacer lo que ya hacen de mejor forma aportando valor? Y además dijo antes, debéis de ofrecer una organización eficaz.



EL PRINCIPAL STAKEHOLDER



- ☉ **El activo más importante** que hoy día dispone la empresa es **su stock de capital intelectual**, ¿dónde reside, como se crea? Es el resultante de la experiencia y conocimiento de todos los empleados que conforman la plantilla de la empresa.
- ☉ Esta nueva situación hace que el empresarios y directivos deban ser magníficos **gestores y líderes cuya misión principal será** conseguir mantener la vinculación de su principal activo ligado a la empresa.
- ☉ Y sobre todo el título de empresario y/o directivo no da derecho a quemar personas, romper carreras profesionales o manejar almas...

w w w . n o v a s o f t . e u

MEDIDAS CONCRETAS PARA CREAR UN ENTORNO COMPETITIVO Y MOTIVADOR

- Desarrollo y adaptación de la estructura organizativa que sea a su vez flexible y cuasimatricial lo que nos conduzca año tras años a incrementar los rendimientos. La estructura debe ser algo caótica y nada jerarquizada ni burocrática.
- Que exista una clara **orientación manifiesta hacia los OBJETIVOS**, como centro de gravedad de la estructura. De ese modo se eliminan las burocracias y dependencias jerárquicas. Se impone la lógica de los objetivos y de los intereses generales "versus" personales (los primeros que deben ser generosos son los "dueños" y directivos de las empresas).
- Crear un innovador organigrama que permita que la toma de decisión se traslade a todas las capas de la organización, consiguiéndose por ello implantarse una cultura del "empowerment" y "accountability" como **seña de identidad**, sobre todo, de los mandos intermedios y máximos responsables de la compañía; aunque sin renunciar a trasladar ese espíritu a toda la organización.

w w w . n o v a s o f t . e u

'COTTON TEST' POLÍTICA DE RRHH EN NOVASOFT

Best Worplaces 2003.

Puesto 18º a nivel nacional.
Estudio realizado por Agreat place to work y Esade sobre las 25 empresas españolas con mejor ambiente laboral.



Best Worplaces 2009.

Puesto 10º a nivel nacional (empresas entre 250 y 500 empleados).

Estudio realizado por Agreat place to work y Esade sobre las 50 empresas españolas con mejor ambiente laboral.



w w w . n o v a s o f t . e u

LA INNOVACIÓN COMO SOPORTE COMPETITIVO

Potenciación de la innovación y el I+D

- Reconociendo una posición determinista. Las medidas más claras para corregir la baja productividad de nuestras empresas deben de ir en la dirección de potenciar la innovación y el I+D en las mismas.
- Sin olvidar que el factor dimensión parece ser un claro handicap, a tenor de lo que nos dicen estudios solventes que reflejan que el 62,69% del gasto de I+D se concentra en las empresas de más de 250 empleados.
- Un vector clave de competencia en nuestras empresas es crear, de modo recurrente, nuevos servicios y productos con prestaciones avanzadas. Ejemplo: el 60% de los ingresos de Apple lo generan productos que hace 3 años no existían.

w w w . n o v a s o f t . e u

MODELO Y CULTURA EMPRESARIAL NOVASOFT



w w w . n o v a s o f t . e u

1.- Interacción Cliente-Mercado: La fidelización de los clientes es una meta irrenunciable. El coste de captación de un nuevo cliente es alta y por el perfil del cliente (AAPP) existe una alta probabilidad de repetición de compra. Se seleccionan clientes/partners para acometer proyectos de I+D+i y así desarrollar conocimientos muy cercanos al mercado, a la vez que se consigue una mayor interacción con el mercado objetivo.

2.- Filosofía y actitudes:

- Hacia el Cambio permanente / Evolución
- La mejora continua / Excelencia
- El Liderazgo
- Apuesta por el talento
- La Alianzas – Cooperación competitiva
- La Internacionalización
- La comunicación como vehículo
- El Crecer, crecer, crecer
- La Reinversión de los beneficios

empresariales

- La Innovación
- La Creación de valor social

3.- Vínculos de valor: que rodean a toda la organización, complementando y amplificando los recursos disponibles. Muchos de estos recursos, paradójicamente, se encuentran fuera de un control directo y, entre otros, se pueden destacar: proveedores, acreedores, competidores/aliados y empresas asociadas potenciando las relaciones con las mismas.

4.- recursos estratégicos que lo conforman:

Activos Estratégicos

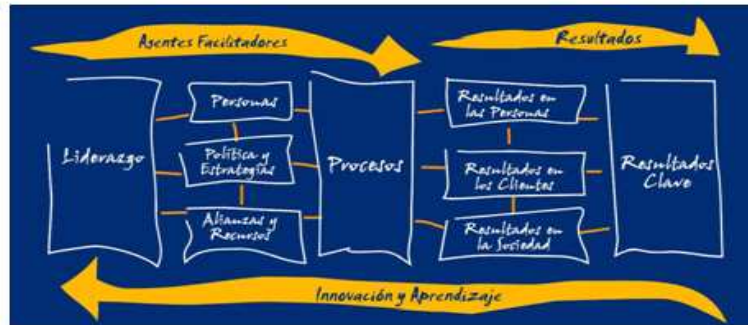
- Marcas, propiedad intelectual, patentes, información de clientes y mercado, conocimiento del negocio en mercados y sectores, procesos innovadores...
- Están en continuo crecimiento y evolución.

Procesos Claves

- Los procesos claves están definidos y en continua evolución y adaptación a los cambios que se producen en nuestro entorno. Manual de Calidad, memoria EFQM y todo soportado bajo una estructura organizativa que se adapta a los cambios y ajustes

CALIDAD TOTAL: MODELO EFQM

- La calidad total, según el Modelo EFQM, surge como necesidad para seguir avanzando en materia de excelencia en todos los niveles de la Organización. Un Modelo que nos asegura la mejora de forma sistemática, sistemática y planificada.
- La aplicación del modelo EFQM consolida la configuración de una organización "excelente" y ello debe traducirse en una mejora competitiva y de capacidades.



PROCLAMA POR LA INNOVACIÓN Y EL MARKETING EN LAS EMPRESAS

Las empresas que aplican el marketing y la innovación en toda su extensión tienen en común que son más productivas, más competitivas; por lo tanto estarán más capacitadas a la hora de competir en el mercado "glocal (global/local)".

- No hay innovación sin innovadores
- Innovar en los procesos y/o el valor final
- La presión por innovar depende del sector
- El motor ideas x valor = resultados
- Saber transformar ideas en un valor diferencial
- Innovación es lo que el mercado acepta
- Superar los 3 retos: tecnológico, de ejecución y de mercado
- Crear equipos multidisciplinares
- Hibridar: una fórmula inmejorable para innovar
- Incluir la gestión de la innovación en el día a día
- Conectar el talento con los recursos
- Saber marcar los límites

Alfons Cornellà

w w w . n o v a s o f t . e u

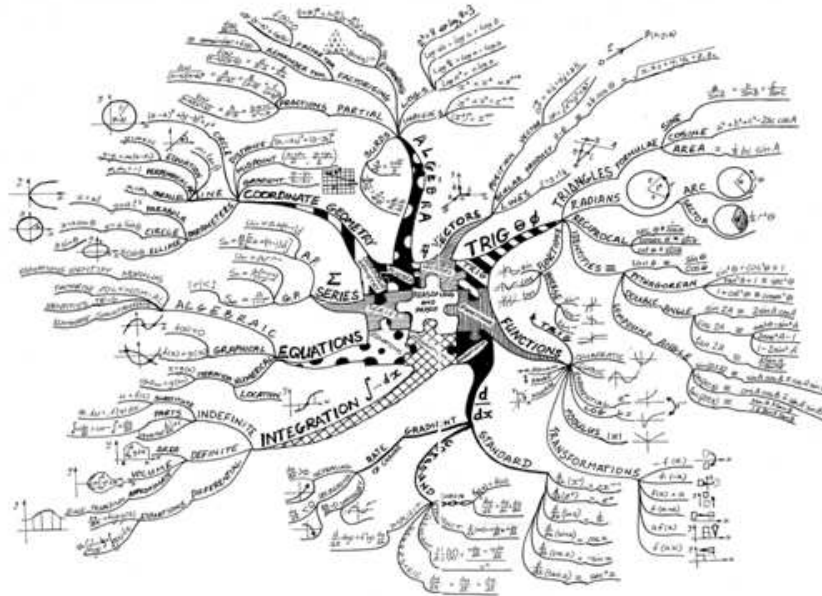
Visión futura: retos a largo

w w w . n o v a s o f t . e u

- Inteligencia Artificial
- Realidad Virtual y Aumentada
- Interacción Hombre-Computadora
- Uniendo lo Real y lo Virtual
- Automatización de la Programación
- Arquitectura de Sistemas
- El Potencial de los Niveles de Abstracción
- El Nivel Físico

- Orden Capas OSI desde nivel aplicación hasta el nivel físico
- Inteligencia Artificial. El objetivo a largo plazo que se persigue en el área de Inteligencia Artificial (IA) es hacer sistemas tan inteligentes, o incluso más, que las personas. Este propósito también se podría llamar “visualización de la mente humana”, aunque deberán tenerse en cuenta las bases físicas. Desde el punto de vista de las TI, la IA se refiere a la implementación en los sistemas de TI de la inteligencia necesaria para que sean capaces de cooperar con los humanos al mismo nivel que los humanos cooperan entre sí. Debido a que la “inteligencia” no es ni un método, ni una tecnología, ni una herramienta sencilla, sino más bien un conjunto de comportamientos, capacidades y estrategias complejas, la IA posiblemente necesite basarse en todas las demás tecnologías.
- Realidad virtual y aumentada. La visualización de datos enormes con elementos de volumen de un tamaño de miles de millones como los que aparecen en la tomografía de un ordenador o en simulaciones del proceso de combustión de un motor se consigue con procedimientos de renderizado de volúmenes. El objetivo es permitir que la información aparezca en algún medio (por ejemplo en la pantalla de un ordenador) como si fuera real.
- Interacción hombre-Máquina. Mientras que la rapidez en la computación y la capacidad de almacenamiento han crecido a un ritmo increíble en las últimas décadas, las interfaces entre humanos y máquinas son, más bien, arcaicas. La entrada de datos se hace, típicamente, mediante el teclado; las salidas, mediante texto escrito o imágenes en pantallas o en papel.

- Los avances pueden llegar a través de nuevas interfaces (por ejemplo, multi-sensoriales, multi-modales, multilingües, realidad virtual y aumentada, telepresencia, entrada/salida mediante ondas de interfaces cerebro/máquina o cerebro/cerebro directas) y tecnologías de displays (por ejemplo, dispositivos vestibles, head-mounted displays, micro-displays y displays 3D). Dentro de unos años, cabe esperar interfaces que funcionen con el tacto, visualización de la información en 3D, touchpads en una amplia variedad de objetos y captación de gestos. Estas perspectivas tecnológicas han llevado a la idea de Inteligencia Ambiental.
- Uniendo lo real y lo virtual. Los temas tratados hasta ahora en esta sección, están enfocados hacia la construcción del mundo virtual por parte de las TI, rodeándolo del mundo real. Las personas normalmente se quedan como el único enlace entre ambos mundos. Existe una tendencia rotunda hacia la convergencia del mundo físico con el ciberespacio, es decir, vincular lo real y lo virtual de forma más directa mediante nuevos sensores y la domotización de la tecnología. (RFID, Bluetooth)
- Automatización de la programación. Lo que de verdad quisiera éste sería plantear los problemas en un lenguaje normal y esperar a que el sistema pudiera resolver el problema por sí solo. Un sistema de este tipo debería ser capaz de transformar las peticiones informales en especificaciones formales y, basándose en ellas, programarse a sí mismo, un proceso también conocido como síntesis de programa, que trata la programación de forma adecuada en forma de operaciones basadas en conocimiento. Aunque las TI tuvieran mucho éxito en producir productos SW muy amplios y complejos, la disciplina de la ingeniería del software está todavía en estado crítico. Se pueden encontrar entre 1 y 7 errores en cada 1000 líneas de código en un sistema medio.



Si ahora mismo me viniera a preguntar alguien, en la encrucijada de decidir qué estudiar para tener un buen futuro, sin ninguna duda le aconsejaría que estudiara Matemáticas, y, más concretamente, Matemáticas aplicadas. Porque creo que sin modelos, sin cuantificaciones, sin modelizaciones, sin algoritmos, será muy difícil convertir la realidad tremendamente compleja que nos rodea en valor. Las mentes capaces de modelizar valdrán mucho en un mundo donde todo estará entrelazado, y que, sin las armas de la lógica, y la matemática en general, no podrá ser descifrado.

El cruce de matemáticas con los negocios produce una mayor comprensión de la realidad, a través del estudio de los modelos, de manera que podamos acelerar la creación de valor en forma de nuevos productos y servicios. Porque, como dijo Keith Devlin, el objetivo de las matemáticas es hacer visible lo invisible.

- Dedica el tiempo justo al BP
- No busques las subvenciones
- Busca a poder ser, un negocio escalable
- Piensa en clave internacional
- Si haces algo solo en español piensa desde el principio en Latinoamérica
- Trabaja una buena red de contactos
- Rodeate un buen equipo
- Cuidado con los socios
- No des participaciones a lo tonto
- Prepara buenas presentaciones
- Aprende a hablar en público
- Aprende y domina el inglés
- No tengas miedo a ser ambicioso
- El tiempo es tu bien más preciado
- Eres un vendedor: asúmelo
- Prepara cuanto antes una versión 1.0 de tu proyecto
- Lee
- Invierte en la imagen de tu empresa

**Olvídate de todos estos consejos.
Quien te da sus trucos ha vivido sus propias experiencias y ha tenidos proyectos distintos al tuyo.
Intenta sacar tus propias conclusiones.**

- Latinoamerica
- Trabaja una buena red de contactos
- Rodeate un buen equipo
- Cuidado con los socios
- No des participaciones a lo tonto
- preciado
- Eres un vendedor: asúmelo
- Prepara cuanto antes una versión 1.0 de tu proyecto
- Lee
- Invierte en la imagen de tu empresa

Olvídate de todos estos consejos.
Quien te da sus trucos ha vivido sus propias experiencias y ha tenidos proyectos distintos al tuyo.
Intenta sacar tus propias conclusiones.

Tu eres el mejor.
Ere el rey del mundo.
Vas a triunfar porque tu proyecto es el mejor y nadie como tú para llevarlo a lo más alto.

“Crear una causa, no un negocio”.

Gary Hamel.

Profesor de Estrategia y Gestión Internacional en London Business School. Presidente de la compañía Strategos y Director del Instituto Woodsite.

Juan José Fajardo Navarro
Vicepresidente de Innovación
Novasoft

jfajardo@novasoft.es

www.novasoft.es