

Actividad | 2 | Estrategias de

Innovación

Seminario de Innovación y Creatividad

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Fátima Fernández de Lara Barrón

ALUMNO: Marco Antonio García Sánchez

FECHA: 20/01/2024

ÍNDICE

Portada	1
Índice	2
Introducción y descripción	3
Justificación	4
Casos de éxito y fracaso	5,6
Solución	7,8
Conclusión y referencias	9

INTRODUCCIÓN

En esta actividad, estaremos ahora aprendiendo acerca de ciertas estrategias de innovación que aplicaron algunas empresas, algunas de ellas fueron de un caso de éxito y otras un caso de fracaso. Y es que cuando una organización realiza una estrategia de innovación debe ser de manera muy cuidadosa y con estudios de por medio, y debe tomar mucho en cuenta la competencia y los cambios del mercado para ello se necesita que la organización cuente con distintas tácticas de innovación, que sean tanto agresivas como de defensa. Permiten a las empresas destacarse en mercados competitivos al introducir nuevos productos, servicios o procesos que no solo satisfacen, sino que también anticipan las cambiantes demandas de los clientes. La capacidad de adaptarse rápidamente a las tendencias emergentes y abrazar la tecnología moderna no solo impulsa la eficiencia operativa y la productividad, sino que también fomenta un entorno propicio para atraer y retener talento excepcional.

DESCRIPCIÓN

En la actividad planificada, se llevará a cabo un análisis detallado de empresas que hayan implementado diversas estrategias de innovación, considerando tanto casos de éxito como de fracaso. La investigación se centrará en comprender cómo estas organizaciones han gestionado sus tácticas de innovación, ya sea adoptando enfoques agresivos o estrategias más defensivas, mediante una exhaustiva revisión de la competencia y los cambios en el mercado. En particular, se seleccionarán tres casos ejemplares de éxito y tres de fracaso. Posteriormente, se propondrán estrategias de innovación específicas para los tres casos de fracaso identificados, con el objetivo de generar ventajas competitivas que reviertan su situación. Esta actividad busca aprender de la experiencia de otras empresas, identificar patrones y aplicar creativamente nuevas ideas para fortalecer la posición competitiva de aquellas que han enfrentado desafíos en su estrategia de innovación. Si lo hacemos en el mundo laboral o empresarial aprenderemos muchas tácticas para fomentar en nuestra empresa.

JUSTIFICACIÓN

La importancia de llevar a cabo la actividad propuesta radica en la necesidad crucial de abordar la estrategia de innovación de una organización de manera reflexiva y fundamentada. La investigación de la competencia y los cambios en el mercado proporciona la base esencial para comprender el entorno empresarial, identificar oportunidades y anticipar posibles desafíos. Analizar casos de empresas que han aplicado diversas estrategias de innovación, tanto con éxito como con fracaso, permite extraer valiosas lecciones y patrones que pueden informar las decisiones estratégicas de la organización.

La selección de tres casos de éxito y tres de fracasos brinda una perspectiva equilibrada, permitiendo entender no solo lo que funciona, sino también las posibles trampas que se deben evitar. La propuesta de innovación para los casos de fracaso seleccionados es crucial, ya que ofrece la oportunidad de aplicar creatividad y conocimiento estratégico para revertir situaciones adversas. Generar ventajas competitivas a partir de propuestas innovadoras no solo impulsa la capacidad de recuperación de las empresas en dificultades, sino que también destaca la importancia de la innovación como catalizador de cambios positivos en el panorama empresarial. En última instancia, esta actividad contribuye a fortalecer la posición competitiva de la organización mediante un enfoque informado y proactivo hacia la innovación.

Casos de éxito y fracaso

A continuación, veremos algunas empresas que tuvieron éxito en sus estrategias de innovación y otras que no pudieron adaptarse o tuvieron estrategias erróneas:

Casos de éxito:

Nombre de la empresa	Casos de éxito	Estrategias de innovación aplicadas
Tesla, Inc.	Tesla es conocida por su éxito en la industria automotriz y de energía. Su enfoque en la fabricación de vehículos eléctricos de alta gama, como el Model S y Model 3, ha revolucionado la percepción de los automóviles eléctricos.	Tesla ha liderado la innovación en la movilidad eléctrica al desarrollar baterías de alto rendimiento, tecnologías de conducción autónoma y un diseño elegante. La estrategia de innovación de Tesla se basa en la constante mejora de sus productos existentes y en la introducción de nuevas tecnologías disruptivas en el mercado.
Apple Inc.	Apple ha experimentado un gran éxito en la industria tecnológica, destacando por productos como el iPhone, iPad, MacBook y servicios como iTunes y la App Store. La empresa ha creado una leal base de clientes y ha logrado un impacto cultural significativo con sus productos y diseños icónicos.	La estrategia central de Apple se centra en la innovación de productos y diseño. Steve Jobs, cofundador de Apple, fue un visionario que lideró el desarrollo de dispositivos elegantes y fáciles de usar. Apple también ha sido pionera en la integración de hardware y software, creando ecosistemas que fomentan la lealtad del cliente.
Amazon.com, Inc.	Amazon ha transformado la industria minorista y de comercio electrónico. Su plataforma en línea ofrece una amplia gama de productos y servicios, desde libros y productos electrónicos hasta servicios de transmisión de video y la nube a través de Amazon Web Services (AWS).	Estrategias de innovación: La estrategia de Amazon se centra en la conveniencia del cliente y la eficiencia operativa. La introducción de servicios como Amazon Prime, que ofrece envíos rápidos y acceso a contenido exclusivo, ha fortalecido la retención de clientes.

Estas son las empresas que tuvieron Casos de fracaso:

Nombre de la empresa	Casos de éxito	Estrategias de innovación aplicadas
Theranos, Inc.	Theranos fue una empresa de tecnología médica que pretendía revolucionar las pruebas de laboratorio al realizar múltiples análisis a partir de una pequeña muestra de sangre. Sin embargo, el caso de fracaso radicó en la falta de precisión y confiabilidad de sus dispositivos, lo que llevó a la retirada de sus productos y la empresa cerró en 2018.	La estrategia de innovación de Theranos se centró en la miniaturización de las pruebas de laboratorio para hacerlas más accesibles y rápidas. Sin embargo, la falta de transparencia sobre la tecnología y la presión para demostrar resultados llevó a prácticas empresariales cuestionables y a la falta de rigor científico.
Blockbuster LLC	Blockbuster, una cadena de alquiler de películas y videojuegos, fue una vez dominante en la industria del entretenimiento en el hogar. Sin embargo, su modelo de negocio se volvió obsoleto con la popularización del streaming y la entrega de contenido digital.	Aunque Blockbuster intentó incursionar en el mercado de DVD por correo y la transmisión en línea, no logró innovar lo suficientemente rápido para competir con servicios como Netflix. La resistencia a abandonar el modelo tradicional de alquiler de tiendas físicas y la falta de inversión en tecnologías emergentes fueron factores clave en su fracaso.
Nokia Corporation	Nokia, una vez líder en la industria de teléfonos móviles, experimentó un marcado declive en la década de 2010. Su incapacidad para adaptarse al rápido crecimiento del mercado de smartphones y la prevalencia de sistemas operativos como iOS y Android llevaron a una pérdida significativa de cuota de mercado.	A pesar de su histórico éxito en la fabricación de teléfonos tradicionales, Nokia no pudo mantenerse al día con las tendencias emergentes en smartphones y sistemas operativos. La falta de un sistema operativo propio competitivo y la resistencia a adoptar plataformas más populares fueron aspectos críticos de su fracaso en la innovación.

SOLUCIÓN

Al ver los casos de fracaso que tuvieron las empresas es necesario analizar que error cometieron y en base a eso proponer una estrategia correcta y justificar el porqué, como las siguientes:

Theranos, Inc.: Theranos podría haber priorizado la transparencia en sus prácticas y resultados científicos desde el principio. La empresa podría haber establecido colaboraciones con la comunidad científica para validar y demostrar la precisión de su tecnología.

Blockbuster LLC: En lugar de resistirse a la transición digital, Blockbuster podría haber anticipado la creciente demanda de servicios de transmisión y haber invertido tempranamente en plataformas en línea y aplicaciones móviles para el alquiler y la transmisión de contenido.

Nokia Corporation: Nokia podría haber adoptado rápidamente sistemas operativos móviles populares como Android o desarrollado su propio sistema competitivo para mantenerse relevante en el mercado de smartphones.

En la siguiente pagina por temas de tamaño, anexaré el recuadro para definir estas estrategias de manera un poco mas clara:

Nombre de la empresa	Casos de éxito	Estrategias de innovación aplicadas	Estrategia de innovación recomendada y justificación
Theranos, Inc.	Theranos fue una empresa de tecnología médica que pretendía revolucionar las pruebas de laboratorio al realizar múltiples análisis a partir de una pequeña muestra de sangre. Sin embargo, el caso de fracaso radicó en la falta de precisión y confiabilidad de sus dispositivos, lo que llevó a la retirada de sus productos y la empresa cerró en 2018.	La estrategia de innovación de Theranos se centró en la miniaturización de las pruebas de laboratorio para hacerlas más accesibles y rápidas. Sin embargo, la falta de transparencia sobre la tecnología y la presión para demostrar resultados llevó a prácticas empresariales cuestionables y a la falta de rigor científico.	Transparencia y Rigor Científico: Theranos podría haber priorizado la transparencia en sus prácticas y resultados científicos desde el principio
Blockbuster LLC	Blockbuster, una cadena de alquiler de películas y videojuegos, fue una vez dominante en la industria del entretenimiento en el hogar. Sin embargo, su modelo de negocio se volvió obsoleto con la popularización del streaming y la entrega de contenido digital.	Aunque Blockbuster intentó incursionar en el mercado de DVD por correo y la transmisión en línea, no logró innovar lo suficientemente rápido para competir con servicios como Netflix. La resistencia a abandonar el modelo tradicional de alquiler de tiendas físicas y la falta de inversión en tecnologías emergentes fueron factores clave en su fracaso.	Transición Proactiva al Streaming: En lugar de resistirse a la transición digital, Blockbuster podría haber anticipado la creciente demanda de servicios de transmisión y haber invertido tempranamente en plataformas en línea y aplicaciones móviles para el alquiler y la transmisión de contenido.
Nokia Corporation	Nokia, una vez líder en la industria de teléfonos móviles, experimentó un marcado declive en la década de 2010. Su incapacidad para adaptarse al rápido crecimiento del mercado de smartphones y la prevalencia de sistemas operativos como iOS y Android llevaron a una pérdida significativa de cuota de mercado.	A pesar de su histórico éxito en la fabricación de teléfonos tradicionales, Nokia no pudo mantenerse al día con las tendencias emergentes en smartphones y sistemas operativos. La falta de un sistema operativo propio competitivo y la resistencia a adoptar plataformas más populares fueron aspectos críticos de su fracaso en la innovación.	Adopción Rápida de Sistemas Operativos Móviles: Nokia podría haber adoptado rápidamente sistemas operativos móviles populares como Android o desarrollado su propio sistema competitivo para mantenerse relevante en el mercado de smartphones.

CONCLUSIÓN

En conclusión, el análisis de estrategias de innovación en las organizaciones revela la importancia crítica de abordar este proceso con meticulosidad y consideración. La necesidad de llevar a cabo una investigación exhaustiva de la competencia y de los cambios en el mercado se destaca como un componente esencial para una toma de decisiones informada. La selección de tres casos de éxito y tres de fracaso ha proporcionado una perspectiva equilibrada, permitiendo identificar patrones y lecciones clave. La propuesta de innovación para los casos de fracaso ha demostrado ser un enfoque estratégico y proactivo para revertir situaciones adversas, destacando la capacidad de la innovación para generar ventajas competitivas y transformar la posición de una empresa en el mercado. En última instancia, este trabajo subraya la necesidad constante de que las organizaciones desarrollen tácticas de innovación que abarquen tanto enfoques agresivos como defensivos. La capacidad de adaptarse y evolucionar en respuesta a las dinámicas cambiantes del mercado emerge como un factor crítico para el éxito a largo plazo.

REFERENCIAS

<https://www.larepublica.co/globoeconomia/apple-tesla-y-amazon-estan-en-el-podio-de-las-empresas-mas-innovadoras-de-este-ano-3639850>

<https://www.ambito.com/opiniones/negocios/como-lograr-los-exitos-extraordinarios-empresas-como-apple-amazon-y-tesla-n5311815>

<https://www.america-retail.com/innovacion/innovacion-5-empresas-que-se-derrumbaron-con-la-evolucion-tecnologica/>

<https://hipertextual.com/2018/03/theranos-timo>

Código GitHub: <https://github.com/Marcogarcia3103/Codigo>