

MASTERCLASS

¿Para qué Innovar?

por **Paco Corma Canós**



Con la colaboración de



MASTERCLASS

¿Para qué Innovar?



enfoque práctico de la Innovación

- ▶ Doctor CC. Químicas.
- ▶ MBA por Cesem
- ▶ Master Innovación por INEDE
- ▶ Director de **QPT S.L.** desde 1994. Previamente **14 años como directivo de empresas industriales.**
- ▶ Más de **300 organizaciones asesoradas** en todos los sectores.
- ▶ Profesor del Master de Gestión de Procesos Industriales en la UJI.
- ▶ Director del Máster de Innovación (Florida-Univ. Valencia 2017-2020)
- ▶ Libros publicados
 - “Aplicaciones prácticas del Modelo EFQM de Excelencia en Pymes”. Ed. Díaz de Santos.
 - “Herramientas para la Calidad” Ed. AEC. Colectivo
 - “Modelo de innovación en el clúster cerámico”. Ed. ATC
 - “La gestión basada en procesos. Cómo mejorar el desempeño de tu empresa”. Ed. Captio (e-book).
 - “Management para después de la crisis”. Ed. Díaz de santos.
 - “Innovación, innovadores y empresa innovadora.”. Ed. Díaz de Santos.
 - “El Canvas de la Innovación” Ed. Díaz de Santos



Paco Corma

pcorma@qpt-consulting.com

www.pacocorma.com

<https://www.youtube.com/user/pacocorma>

@pacocorma

es.linkedin.com/in/pacocorma

ESTRATEGIA INNOVADORA

Innovación en
PRODUCTO

Innovación en
PROCESO

Innovación en
MODELO DE
NEGOCIO

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

¿Para qué Innovar?



¿QUÉ ES EL VALOR AGREGADO BRUTO (VAB)?

Banco Central del Ecuador

Es el valor de todos los bienes y servicios producidos en la economía en un período de tiempo menos los consumos intermedios utilizados en el proceso de producción.

USD 100



VALOR DE LA PRODUCCIÓN

USD 40



CONSUMO INTERMEDIO
COSTO DE MATERIAL
COSTO DE SERVICIOS

USD 60

VAB
VALOR AGREGADO BRUTO

El consumo intermedio es el valor de los bienes y servicios utilizados como insumos en el proceso de producción, con el fin de generar nuevos bienes y servicios.

¿Cómo se calcula el Valor Agregado Bruto para la economía?

El valor agregado bruto se calcula para cada actividad económica y después se suman todos los valores para obtener el valor agregado bruto total del conjunto de la economía

¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE EL VALOR AGREGADO BRUTO Y EL PIB?

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Los impuestos netos = impuestos sobre la producción - las subvenciones o subsidios.

El VAB es la diferencia entre la producción y el consumo intermedio.

- VAB PESCA 
- VAB PETRÓLEO 
- VAB AGRICULTURA 
- VAB TRANSPORTE 
- VAB CONSTRUCCIÓN 
- + VAB OTRAS RAMAS DE ACTIVIDAD

IMPUESTOS NETOS

+

=

PIB
PRODUCTO INTERNO BRUTO

El PIB es la suma del VAB de todas las ramas de la economía nacional más los impuestos netos.

¿Cuánto cuesta un portátil montado por piezas?

Ejemplo de lo que podría costar montar un ordenador a partir del precio de venta de componentes sueltos adquiridos por internet

Total: **141,15 euros**





Salasano!

PRODUCTO NATURAL DEL MAR

Sal Natural Pura de Formentera

*Potencia el sabor Natural de los Alimentos,
3 veces menos de Sodio que la sal común
Sala mejor!*

SALINES DE FORMENTERA



MASTERCLASS

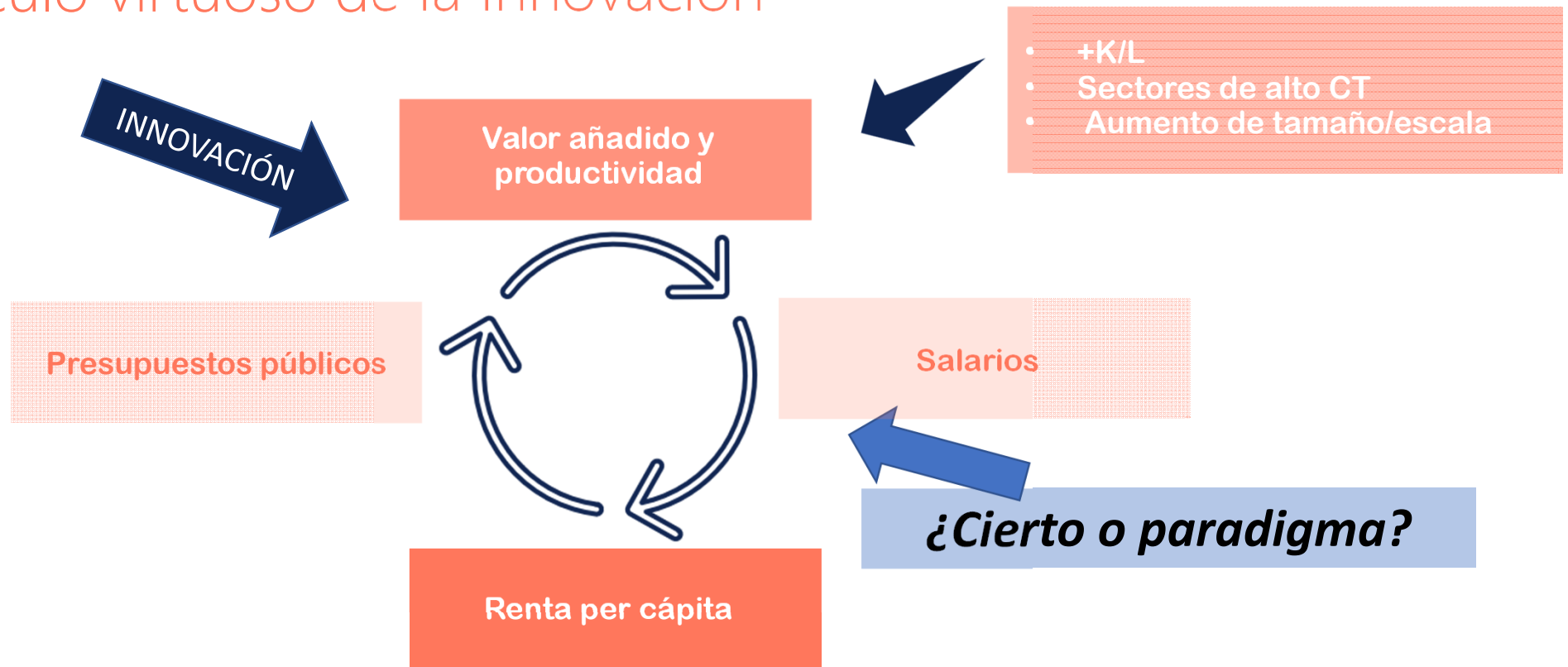
¿Para qué Innovar?

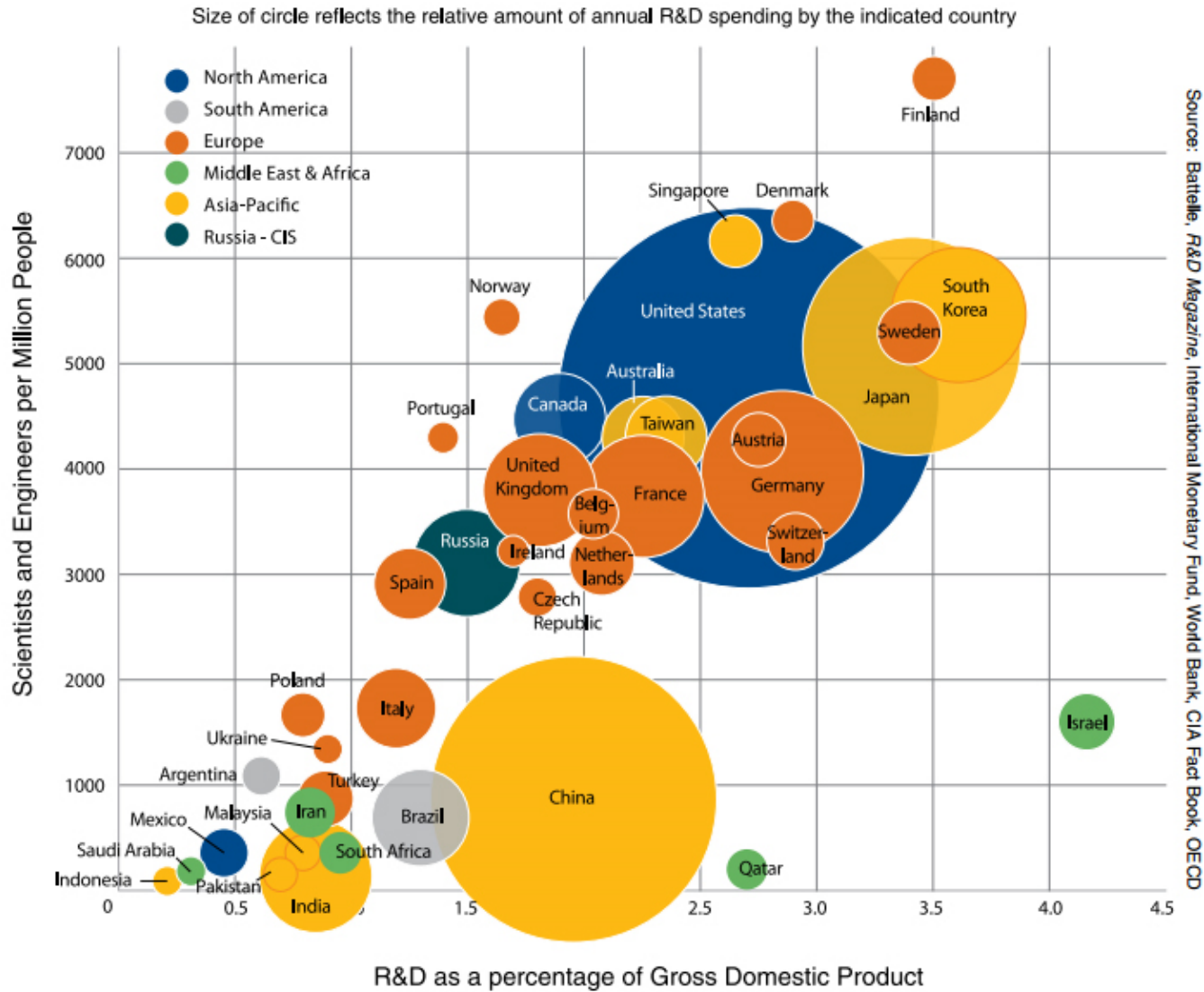






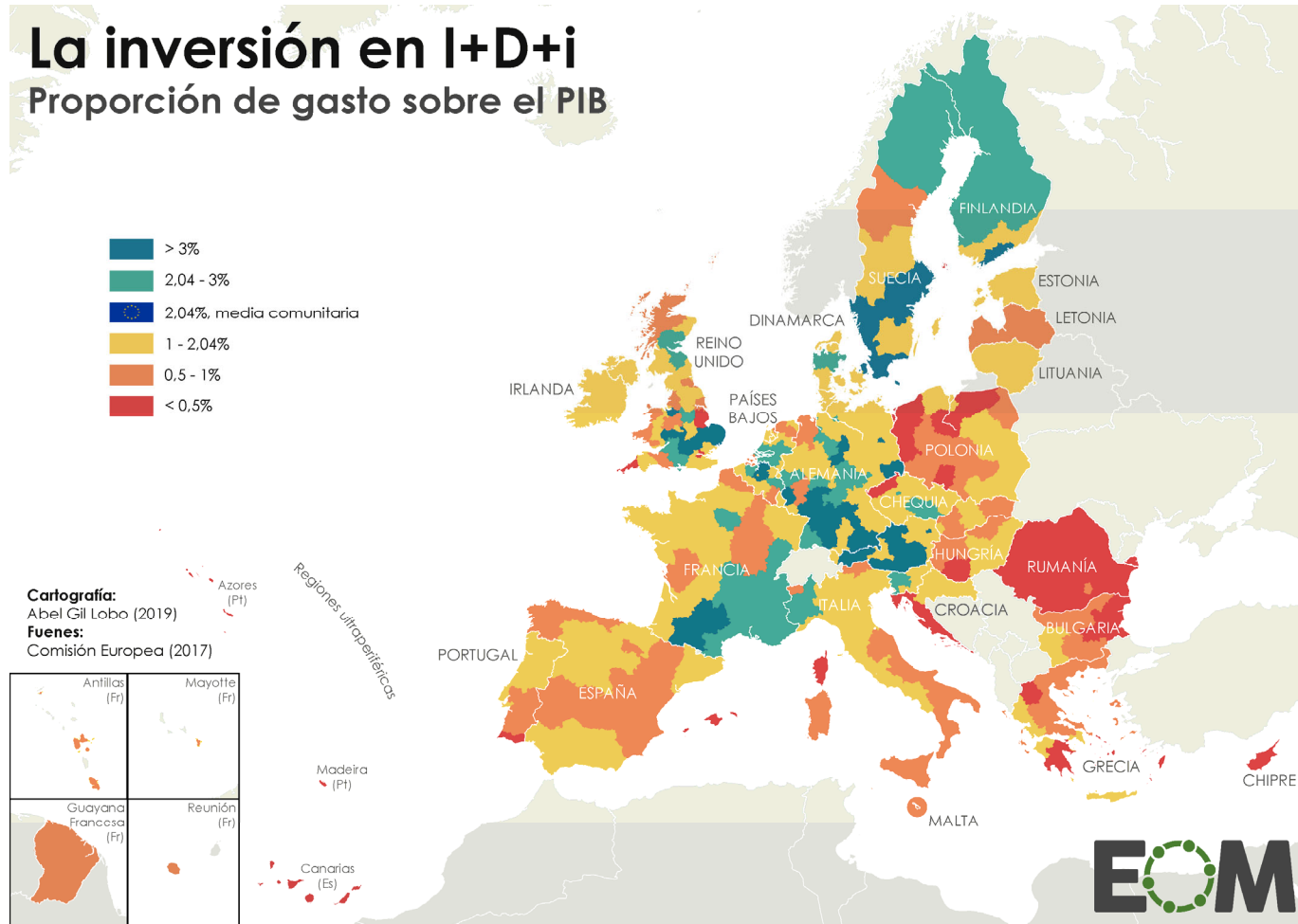
El círculo virtuoso de la Innovación





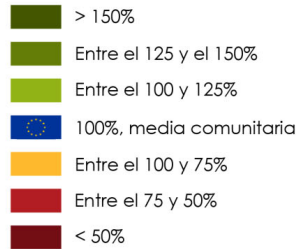
La inversión en I+D+i

Proporción de gasto sobre el PIB

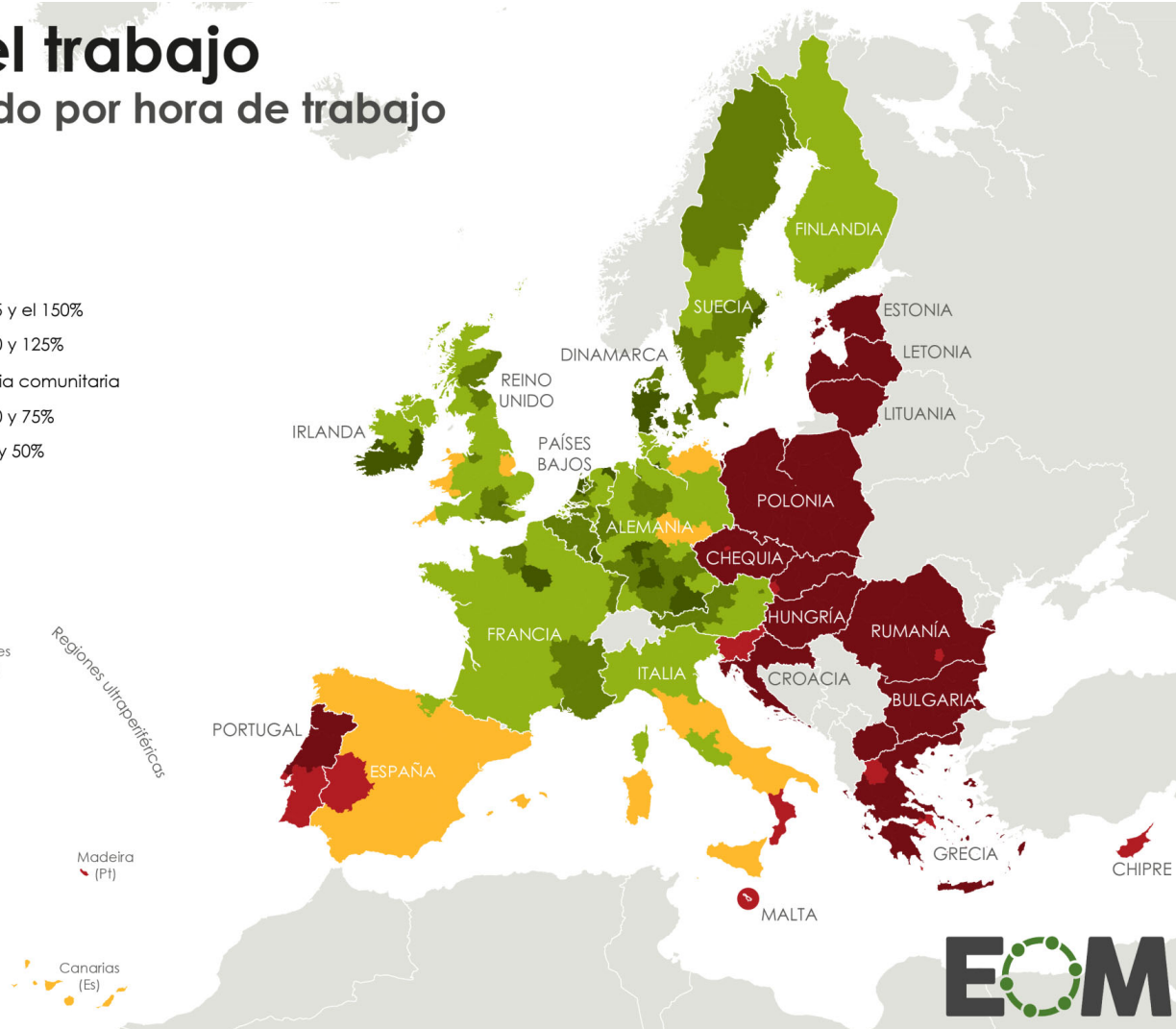
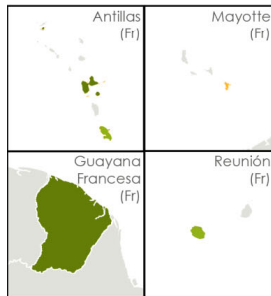


Valor del trabajo

Valor añadido por hora de trabajo

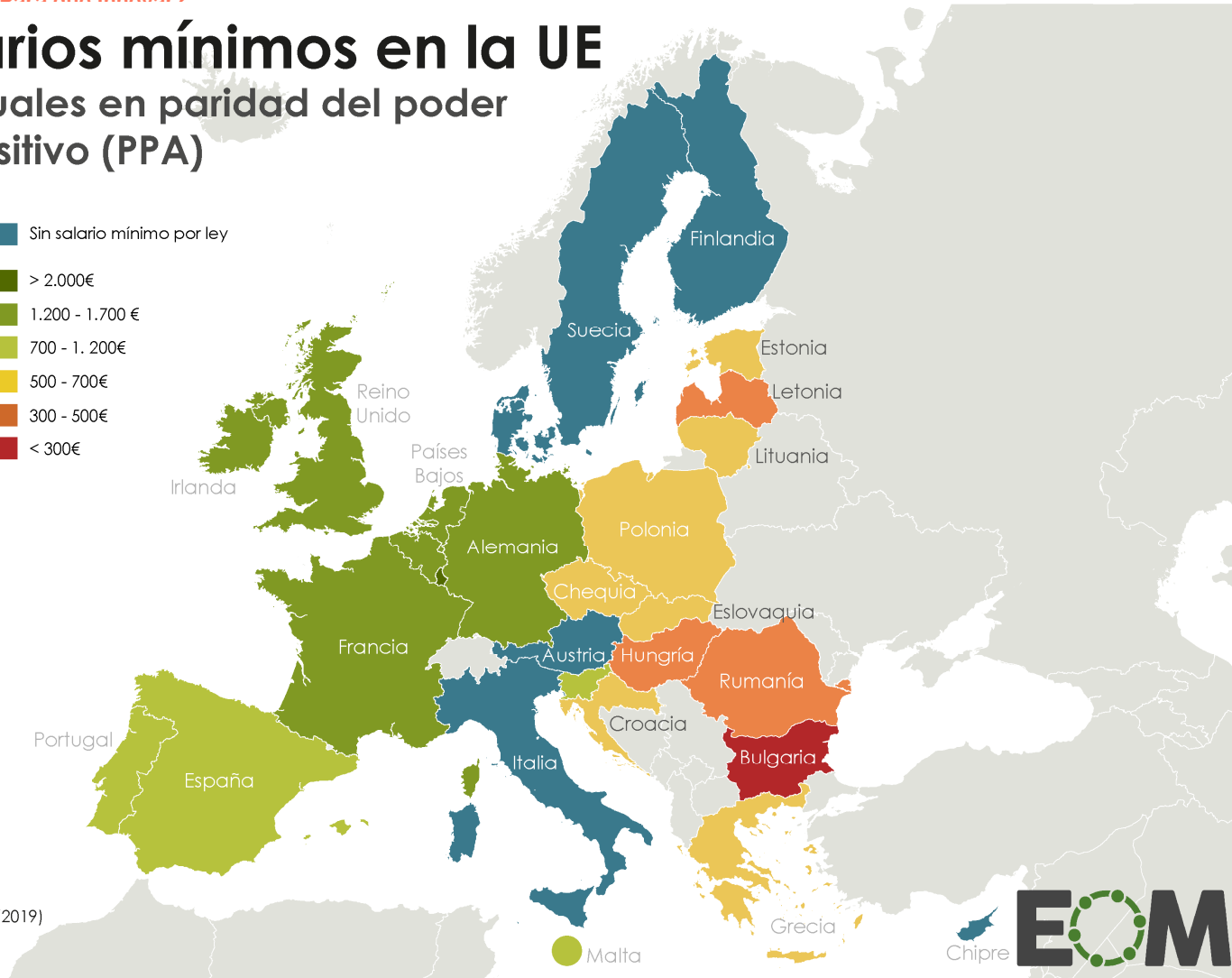


Cartografía:
Abel Gil Lobo (2019)
Fuentes:
Eurostat (2017)



Salarios mínimos en la UE

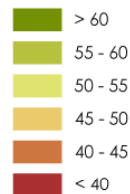
Mensuales en paridad del poder adquisitivo (PPA)



La calidad de vida en Europa

Índice provincial de calidad de vida (2019):

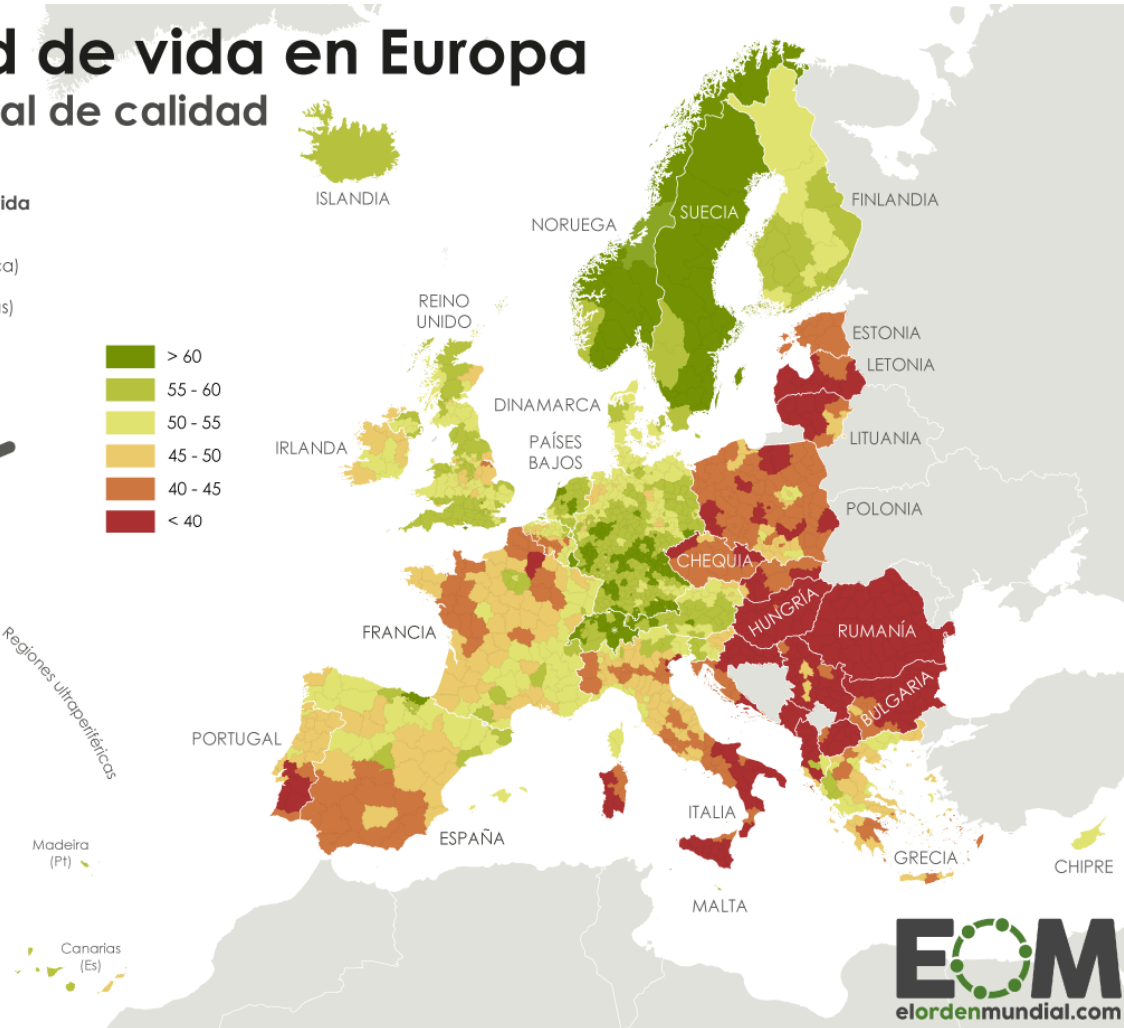
- **Facilitadores para una buena vida** (salud, educación, trabajo)
- **Desarrollo vital** (salud personal, situación económica)
- **Satisfacción con el entorno** (autoestima, confianza en los demás)



Cartografía:
Álvaro Merino (2021)
Fuente:
ESPON QoL (2020)



Azores (Pt)
Regiones ultraperiféricas
Madeira (Pt)
Canarias (Es)



Tendencias

► Conectividad

► Alargamiento esperanza de vida

► Aumento de la concentración de la población en ciudades. Despoblamiento interior

► Calentamiento Global

► Nueva concepción de la movilidad. Vehículos eléctricos. Acceso vs propiedad

A. García Reche: “¿qué hacer con el modelo productivo”. Ed. Tirant humanidades 2020

Tecnologías Habilitadoras Clave (KET)

► Inteligencia Artificial

► Ciber seguridad

► Ciberconectividad

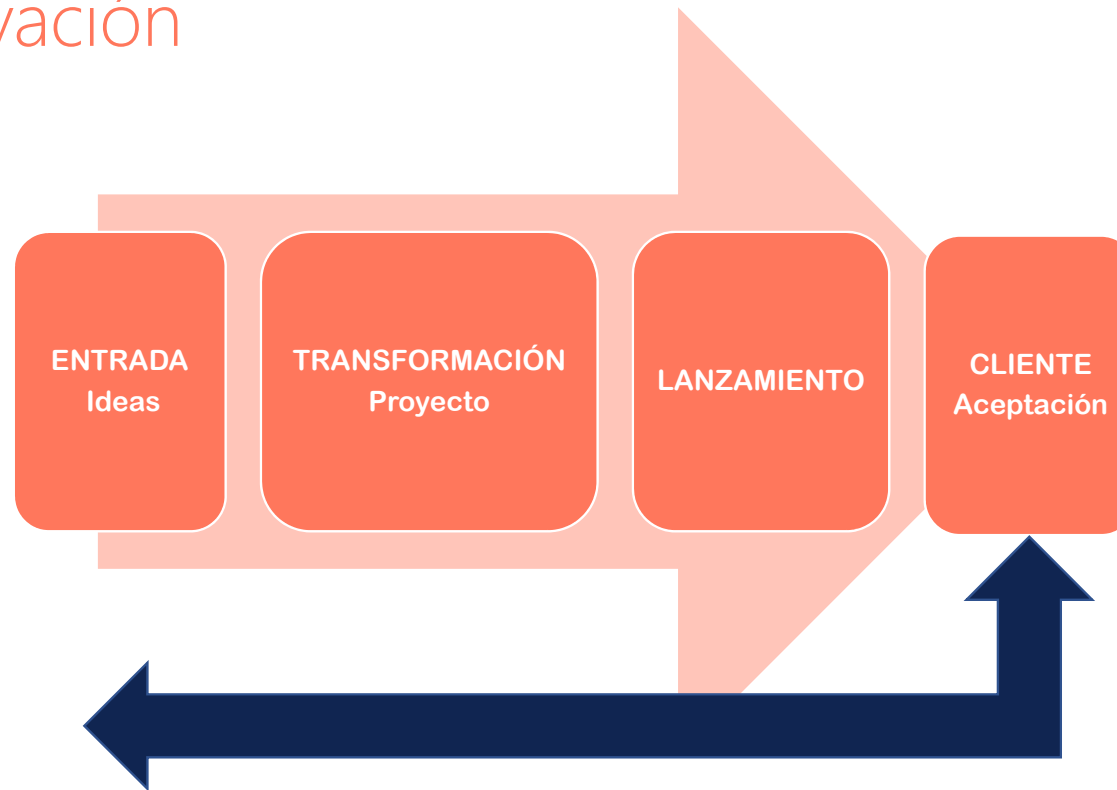
► Tecnologías de fabricación avanzada

► Materiales avanzados y nanotecnologías

► Tecnologías de ciencias de la vida

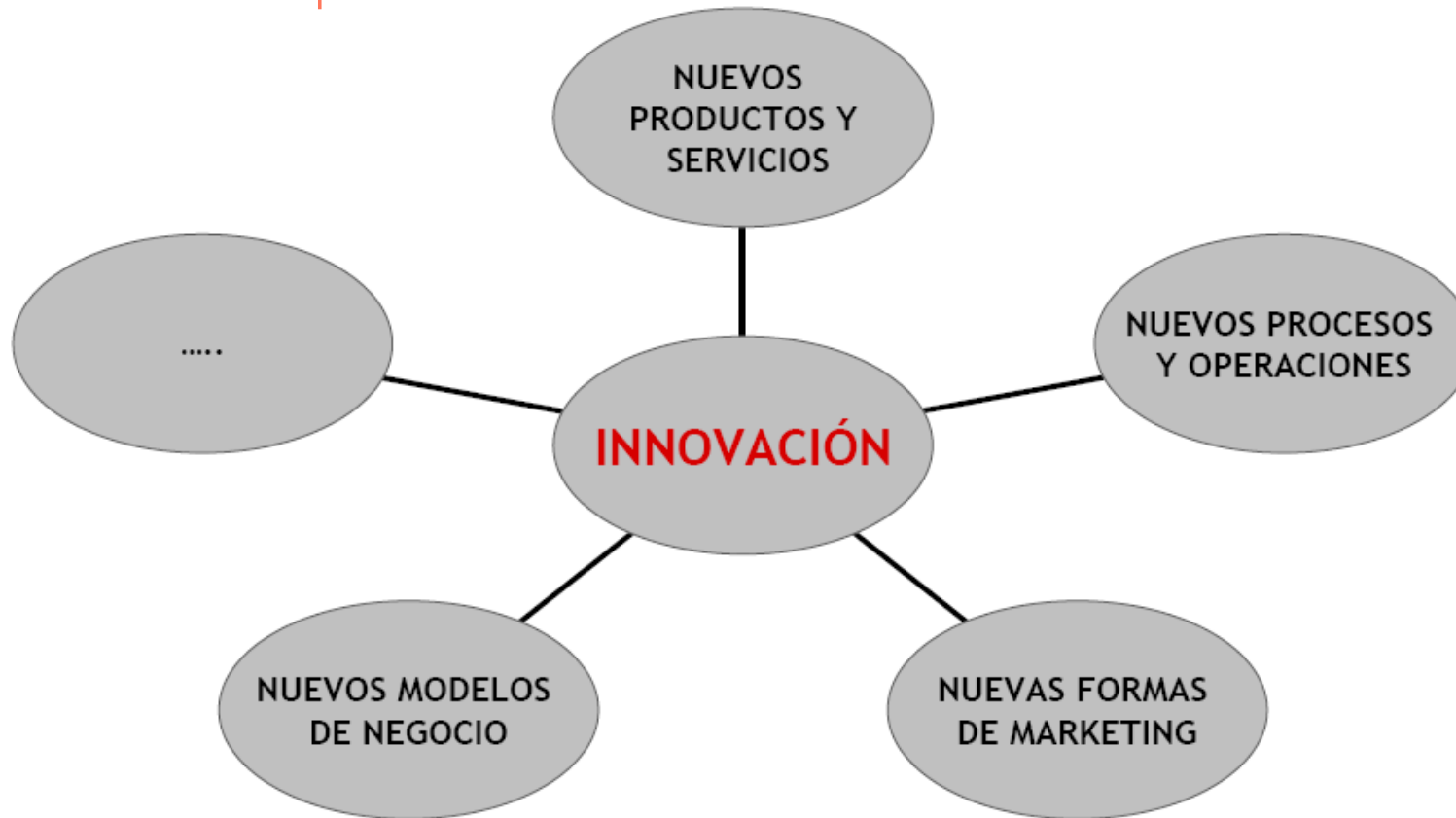
► Micro/nano electrónica y fotónica

Proceso Innovación

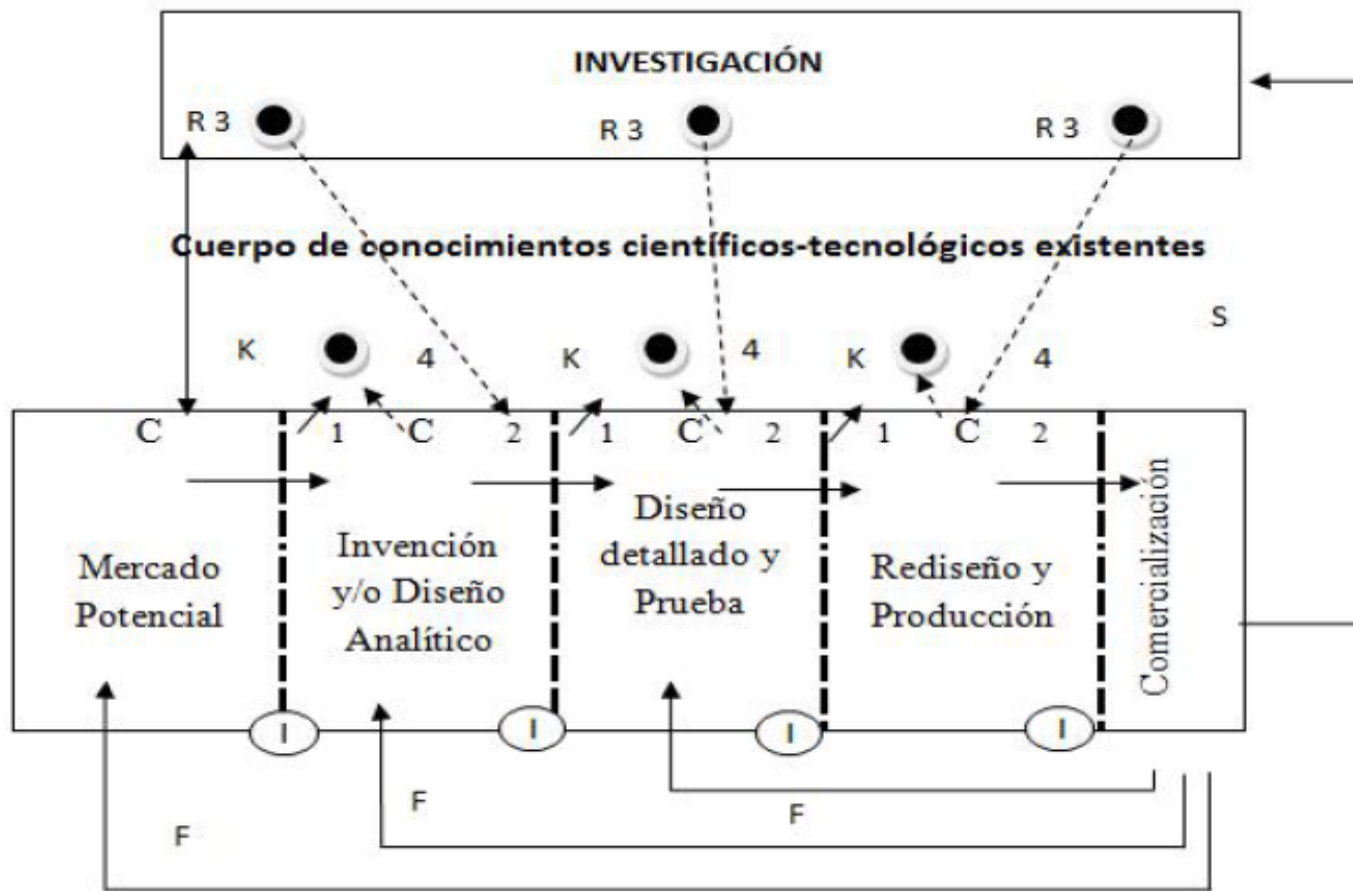


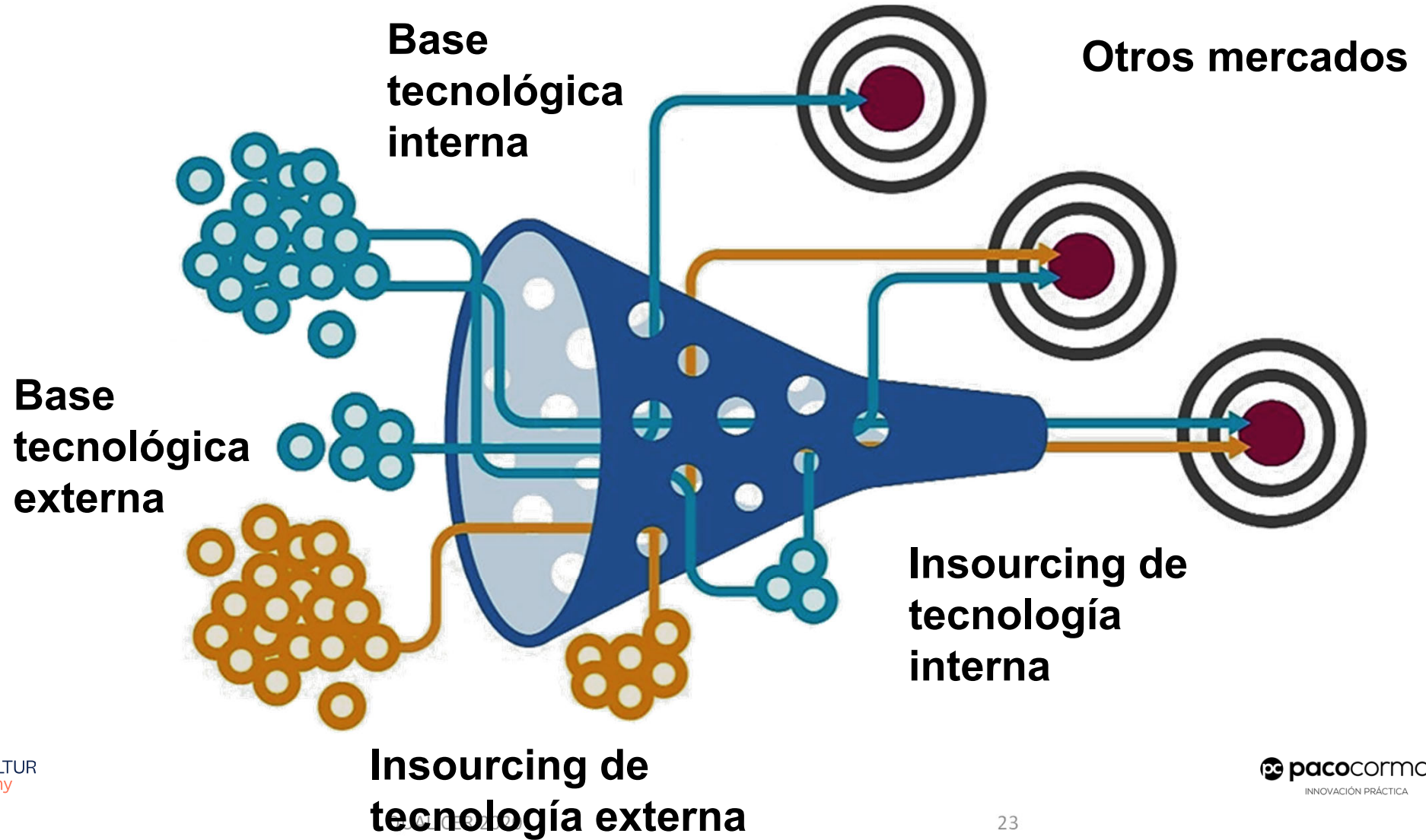
¿Cuáles son nuestras habilidades en cada actividad?










Innovar en la empresa



Modelos en cadena - Kline





 <p>Asociaciones Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Quiénes son nuestros socios clave? • ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios? • ¿Qué actividades clave realizan los socios? <p style="text-align: center;">8</p>	 <p>Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué actividades clave requieren nuestra PV, CD, RC, FI? <p style="text-align: center;">7</p>	 <p>Propuesta de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué valor proporcionamos a los clientes? • ¿Qué problemas de los clientes estamos resolviendo y qué necesidades estamos satisfaciendo? <p style="text-align: center;">2</p>	 <p>Relaciones con los clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tipo de relaciones tenemos con los diferentes segmentos de clientes? <p style="text-align: center;">4</p>	 <p>Segmentos de Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Para quién creamos valor? • ¿Cuales son nuestros clientes + importantes? <p style="text-align: center;">1</p>
 <p>Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué recursos clave requiere nuestro modelo de negocio? <p style="text-align: center;">6</p>	 <p>Canales de Comunicación/ Distribución</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿A través de qué canales/medios contactamos y atendemos a los clientes? <p style="text-align: center;">3</p>			
 <p>Estructura de Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la estructura de costes de tu modelo de negocio? <p style="text-align: center;">9</p>		 <p>Flujo de Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Por qué valor están dispuestos a pagar los clientes? • ¿Por qué pagan actualmente? <p style="text-align: center;">5</p>		

Las ideas para crear un modelo de negocio innovador pueden partir desde cualquiera de los 9 bloques de construcción.

El enfoque más utilizado es el de **cliente**

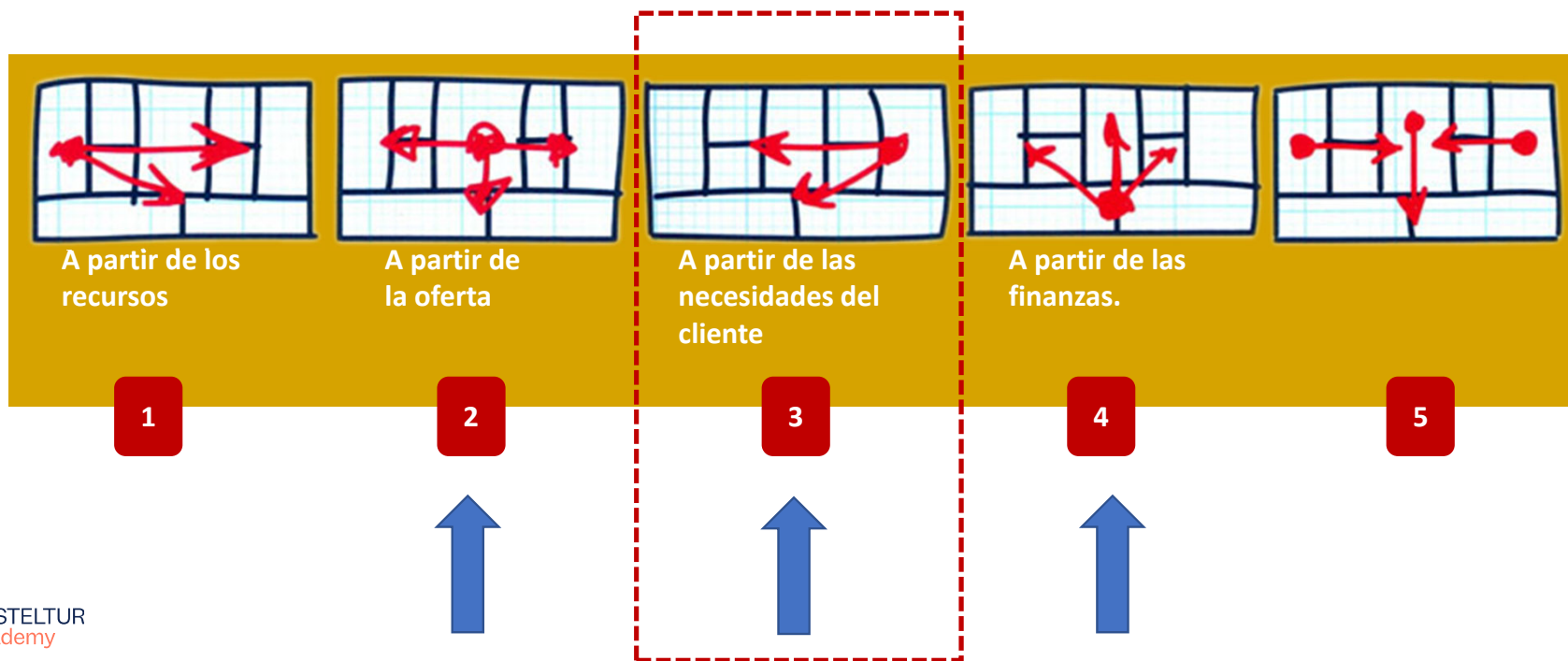
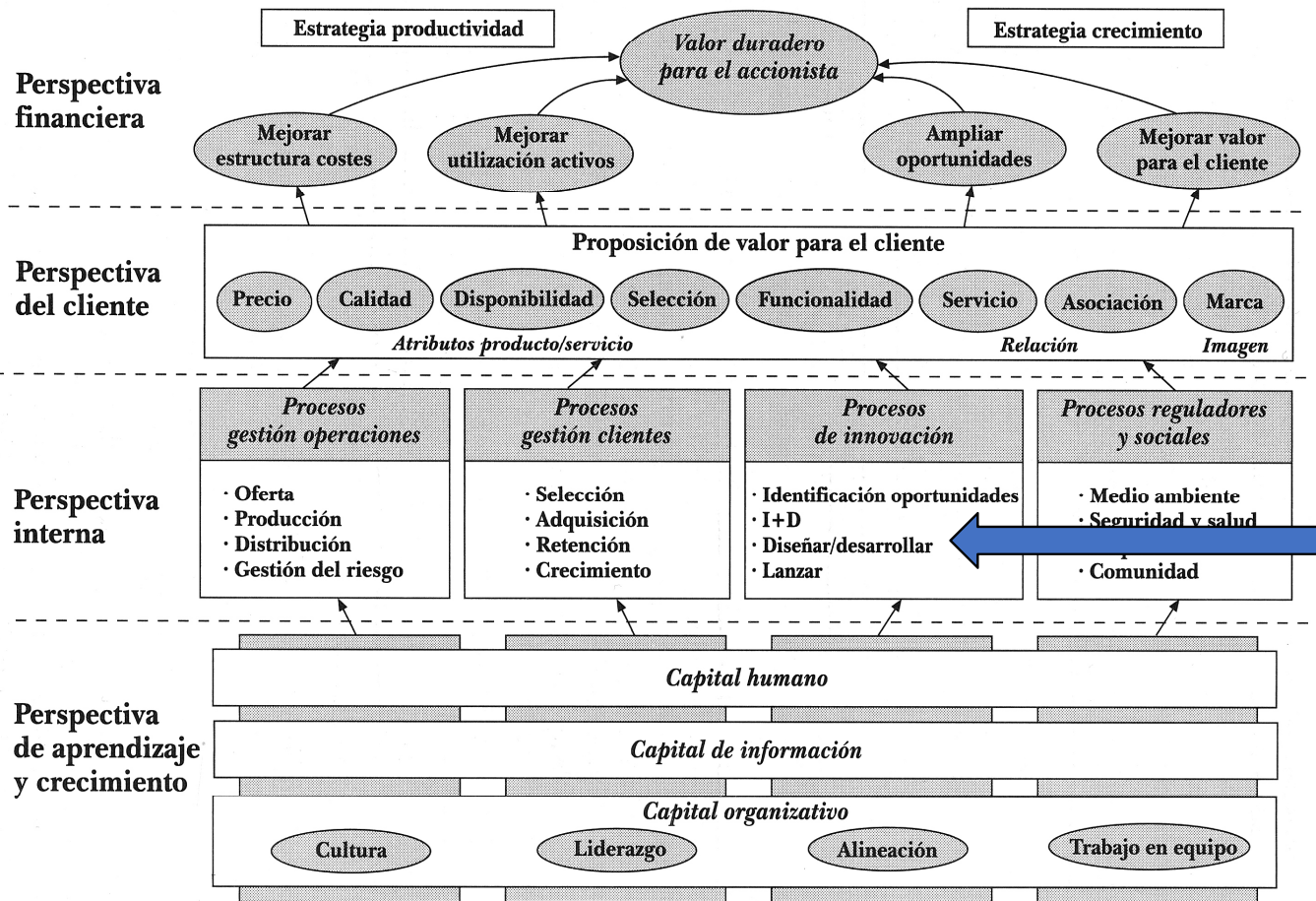
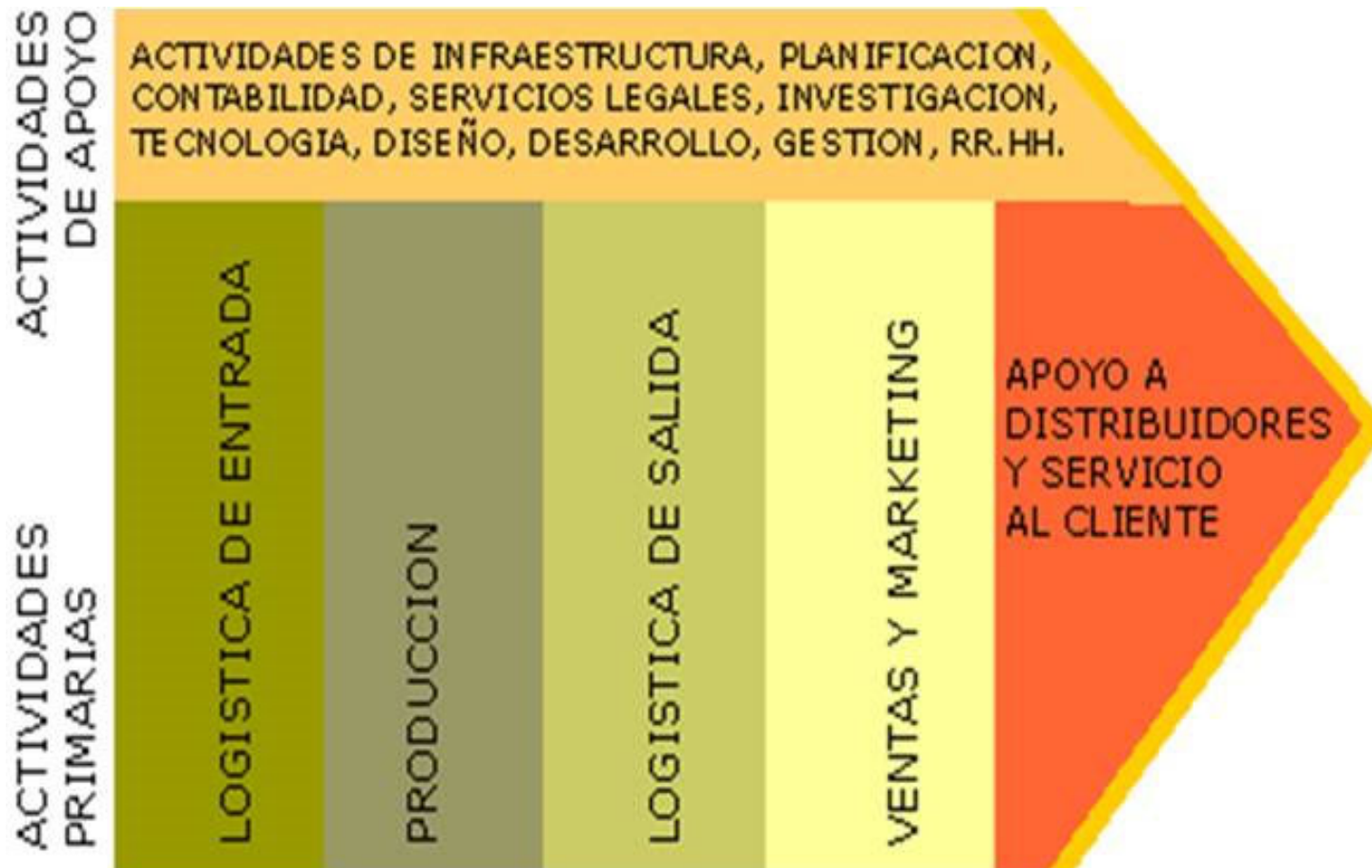


Figura 1-3. Un mapa estratégico representa de qué forma la empresa crea valor

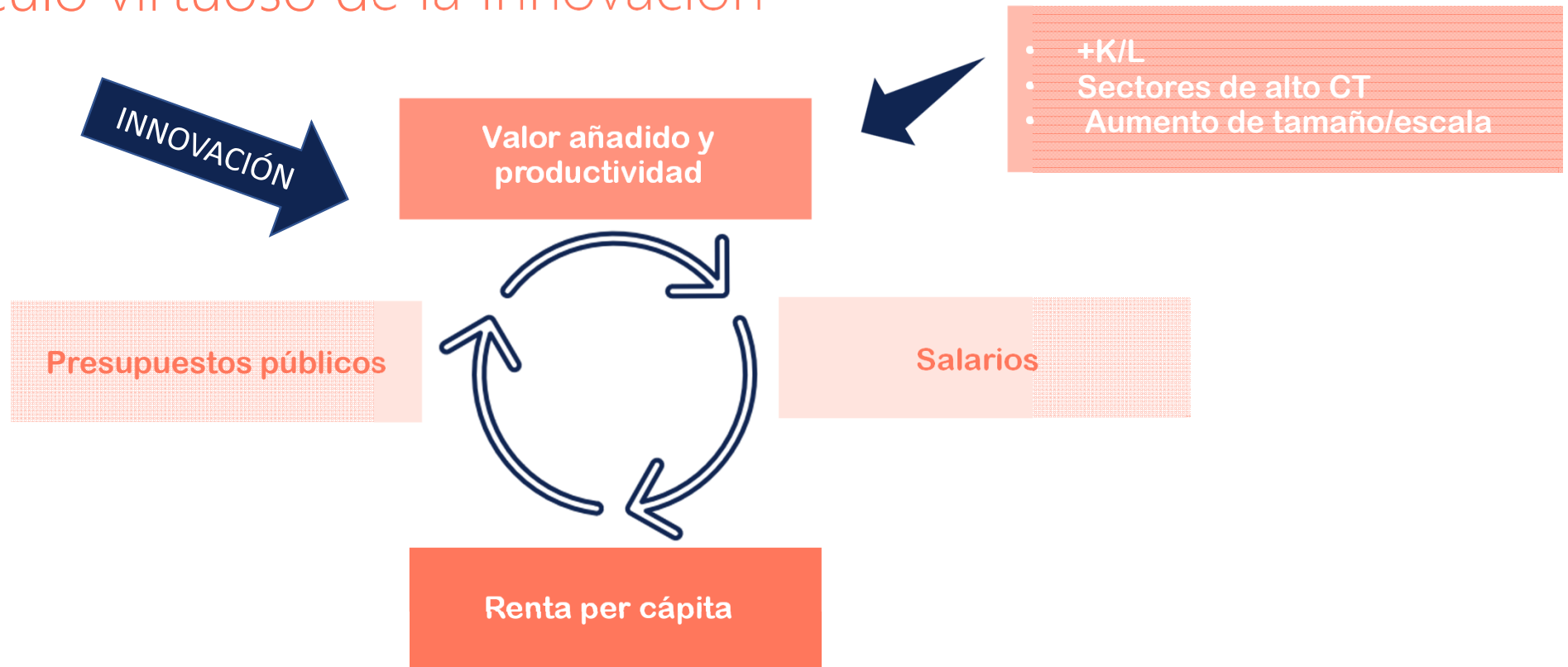


Ubicar
Operativa

Innovar en cualquier parte del proceso



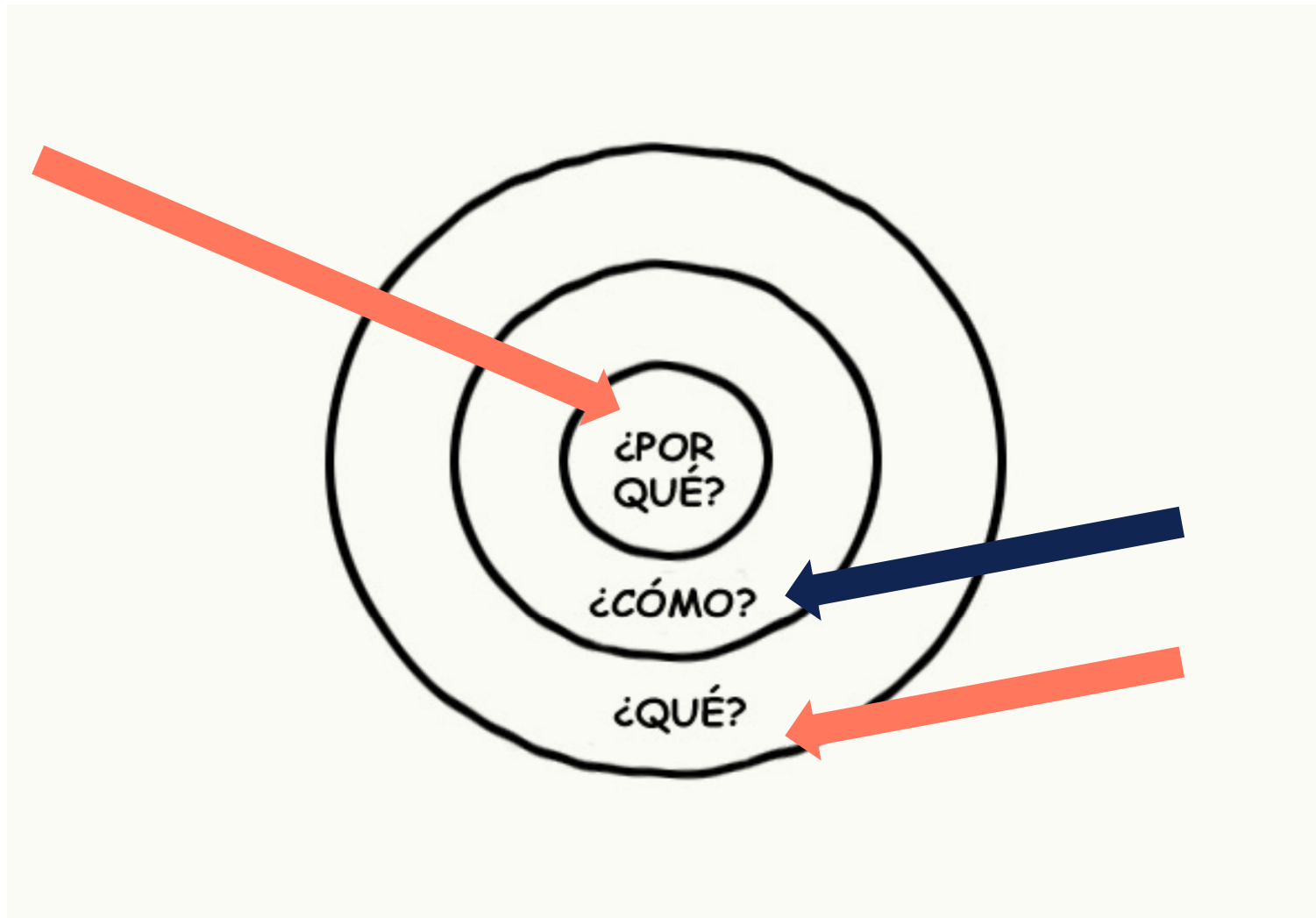
El círculo virtuoso de la Innovación



CONCLUSIONES

¿Para qué Innovar?

- Innovar para incrementar el Valor Añadido.
- Ello permite mejorar la competitividad.
- Se deriva mejora de salarios.
- Incremento de recursos disponibles.
- Y mejora de calidad de vida.
- Volver al ciclo.



Paco Corma

pcorma@qpt-consulting.com

www.pacocorma.com

[@pacocorma](https://www.youtube.com/user/pacocorma)

[es.linkedin.com/in/pacocorma](https://www.linkedin.com/in/pacocorma)

MASTERCLASS

¿Para qué Innovar?

por **Paco Corma Canós**



Con la colaboración de

