



**VALPARAÍSO
 SE CONECTA, INNOVA
 Y EMPRENDE**

*Proyecto apoyado por el Comité de Desarrollo Productivo Regional de Valparaíso - Corfo, a través del programa Viraliza
EL OBSERVADOR | Viernes 10 de enero de 2025



Claves de Innovación y Emprendimiento para mejorar el rendimiento de tu negocio

Franco Salazar-Dörr, PhD©
 Coach Trading e Inversiones FP Markets

Este 2025 trae grandes desafíos en el área del emprendimiento. Los cambios en la tecnología, cada vez se sienten más en quienes compran productos y servicios, emprendedores y grandes empresas.

Lo anterior, podría llevar a pensar que las pequeñas y medianas empresas tienen desventajas frente a las más grandes, sin embargo, desde otro punto de vista, el acceso a herramientas de alta efectividad en finanzas, marketing, contabilidad y todas las otras áreas de administración para todos los negocios, están ya siendo y seguirán desarrollándose para que las puedan aprovechar, incluso, las empresas más pequeñas.

La clave para tener un emprendimiento competitivo, es la innovación. La innovación no siempre significa inventar algo totalmente nuevo; también puede ser mejorar procesos, productos o servicios que ya existen. A continuación, te presento siete consejos prácticos para aplicar la innovación en tu negocio, junto con ejercicios sencillos que puedes poner en práctica hoy mismo.

1

Observa y aprende del entorno

Mira las tendencias del mercado, las necesidades de tus clientes y lo que hacen tus competidores. La innovación comienza observando con atención.

Ejercicio: Dedicar 30 minutos a investigar noticias de tu industria o redes sociales. Anota una tendencia que podría ser importante para tu negocio. Por ejemplo, si tienes una pastelería y notas que la competencia está adquiriendo más clientes por tener una nueva receta para hacer los pasteles, es buena idea observar y aplicarlo a tu negocio con un estilo propio, así conseguirás también más clientes y podrás seguir innovando sin perder tu esencia.



2

Fomenta una cultura de creatividad

Crear un ambiente donde las ideas sean bienvenidas. Todos deben sentirse cómodos compartiendo propuestas, sin miedo a ser juzgados.

Ejercicio: Organiza una sesión de lluvia de ideas con tu equipo. Haz una regla: no se critican ideas. Al final, elige una para desarrollar. Si no tienes un equipo de trabajo, pídele a tus seres más cercanos que te ayuden con nuevas ideas. Si, por ejemplo, tu negocio es agrícola y le vendes a una cadena local de supermercados o minimarkets, júntate con aquellas personas que estén dispuestas a darte ideas para mejorar, optimizar procesos o, incluso, crear nuevas formas de vender tus productos. Lo principal en este punto, es que debes recibir todas las ideas como si fueran geniales, no juzgarlas. Si a una persona que te quiera ayudar, se le ocurre que puedes mejorar el logo de tu marca en los productos que vendes y a ti no se te había ocurrido, piensa que beneficios puede traerle aquella idea. Quizá, sea una buena oportunidad para mostrar de mejor manera tu emprendimiento al público y adquirir reconocimiento.

3

Experimenta y crea

El temor es un sentimiento con el cual nacemos todos, por lo tanto, no está demás decirte que no temas probar cosas nuevas. Insisto: no le temas a probar cosas nuevas ¿Qué es lo peor que puede pasar? Crear prototipos o hacer pruebas ayuda a aprender rápido y ajustar antes de invertir más recursos.

Ejercicio: Escoge un producto o servicio que puedas mejorar. Diseña un prototipo rápido (puedes hacer un dibujo en un programa sofisticado o en una hoja de papel, lo más valioso es la idea) y pídele opinión a un cliente. Por ejemplo, si tienes una fábrica de gorros para el invierno, preséntale a un par de clientes un estilo más "veraniego". Si el cliente tiene una opinión positiva, puede ayudar mucho a tus ventas, sobre todo en temporadas en donde por temas estacionales, aún no tengas tantas ventas.



4

Colabora con otros

Busca aliados en empresas, universidades o con expertos. La colaboración puede generar ideas y soluciones que no habrías pensado solo.

Ejercicio: Contacta a alguien de otra industria o a una persona con la cual tengas confianza, que también sea emprendedor. Propónle una reunión para discutir cómo podrían colaborar. Por ejemplo, si tienes un negocio de construcción y tienes un amigo que es mecánico, coméntale que quieres tener una reunión con él, para ver cómo se pueden aportar valor entre sus negocios, o incluso, crear nuevas ofertas juntando sus experiencias y clientes.



5

Escucha a tus clientes

Tus clientes tienen información valiosa para mejorar lo que ofreces y crear nuevas soluciones.

Ejercicio: Haz una encuesta sencilla a cinco clientes actuales. Pregúntales qué les gustaría cambiar o mejorar de tu producto o servicio. Es muy popular pensar en que el cliente siempre tiene la razón ¿Por qué no consultarle qué cosa podrías mejorar? Ese mismo cliente, seguramente te va a terminar comprando y recomendando lo que te propuso como idea.

6

Invierte en tecnología

Como revisamos en el comienzo de este artículo, las herramientas tecnológicas pueden optimizar tu negocio, ahorrarte tiempo y abrir nuevas oportunidades.

Ejercicio: Investiga una herramienta digital que podría ser útil para tu negocio (como un software de gestión o automatización). Aunque suene, en ocasiones, muy ostentoso, tómate un tiempo para pensar qué proceso de tu emprendimiento te gustaría que fuese más rápido, es decir, más productivo. Con base en lo anterior, busca alguna herramienta que te permita solucionar aquel problema. Por ejemplo, hay muchas empresas que no están haciendo marketing digital perdiéndose oportunidades valiosas en redes sociales, sin saber, que existen herramientas que generalmente tienen una versión gratuita o de prueba, con las que puedes contar. Por ejemplo, si tienes una empresa de construcción, quizá es buena idea conseguir herramientas de inteligencia artificial para crear prototipos a medida de futuros proyectos y exhibir esto en tus redes sociales.

7

Evalúa y mejora continuamente

Revisa lo que funciona y lo que no. Mejorar continuamente es esencial para mantener la innovación.

Ejercicio: Evalúa constantemente tus acciones. Puedes partir aplicando las 6 anteriores y mes a mes ver qué resultados obtienes. No tienes por qué hacerlo complicado. Basta una hoja en excel para registrar todos los eventos anteriores que aplicaste en un período de tiempo determinado. Continúa con lo que haya resultado y mejora lo que aún no obtiene rendimientos. También lo puedes descartar.

Finalmente, en este 2025, la clave para un emprendimiento exitoso radica en la capacidad de innovar y adaptarse a los cambios constantes. Las pequeñas y medianas empresas, lejos de estar en desventaja, tienen a su alcance herramientas y estrategias que les permiten competir de igual a igual con las grandes corporaciones. Implementar ideas innovadoras, como las que hemos compartido en este artículo, puede transformar cualquier negocio, sin importar su tamaño. La observación del entorno, la creatividad, la colaboración, la escucha activa a los clientes y la inversión en tecnología son solo algunos de los pasos que, si se aplican de manera constante, pueden garantizar un crecimiento sostenido. Recuerda que la innovación no se trata solo de crear algo nuevo, sino de mejorar lo que ya existe. Si trabajas en mejorar tu negocio con estos principios, podrás diferenciarte y mantenerte competitivo, logrando un rendimiento superior en un entorno cada vez más dinámico.