

MUNDO MANAGEMENT



**GUILLERMO QUIROGA**  
Doctor en Administración y  
Dirección de Empresas\*

# LA INNOVACIÓN ES PROCESO NO MAGIA

**Hay que desmitificar la innovación. No es solo para algunas empresas elegidas que cuentan con una magia especial. Se puede gestionar desde adentro.**

- Uno de los grandes mitos acerca de la innovación consiste en que se requiere de un momento único, del tipo eureka, en el que se prende un foco en nuestro cerebro y se produce una idea genial y revolucionaria.
- Este mito tiene su origen en la simplificación de las historias que contamos. Nos encantan los relatos de héroes, momentos límites y finales felices. Pero la vida real es más simple. Ese momento clave es consecuencia de lo que no se cuenta: los miles de horas previas de estudio, trabajo, experimentación y, sobre

todo, fracasos pequeños o grandes.

- El segundo mito que dificulta la innovación consiste en pensar que está reservada a unas pocas mentes, aquellas con unas dotes singulares de creatividad, siendo solo ellas capaces de generar ideas nuevas. La verdad es, también, más sencilla.
- Todos con la motivación, contexto y herramientas adecuadas podemos y debemos ser innovadores. En un ecosistema favorable a la innovación, se produce el efecto que personas ordinarias lo-

gran resultados extraordinarios.

- Además, a diferencia de unos años atrás, hoy contamos con un conjunto de técnicas y metodologías para innovar probadas y eficaces. El 'design thinking', el 'storytelling', 'agile' y el 'business model canvas' han demostrado su valor y vemos sus resultados en empresas como Apple, Google, Tesla o Amazon.
- Por tanto, hay que desmitificar la innovación sosteniendo que ella no es solo para algunas empresas elegidas que cuentan con

una magia especial. Al contrario, la realidad demuestra que las empresas pueden gestionar el proceso de innovación.

- Porello, innovar requiere más trabajo y liderazgo que suerte. En ese sentido, no hay excusa para no plantearnos proactivamente estrategias y planes para nunca dejar de estar en modo innovación.

\* Es director de la Escuela de Posgrado de la UPC. Léalo dentro de cuatro semanas.

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.

## Puma Coffee se proyecta con 5 nuevas cafeterías y franquicia

**Agronegocios.** La marca de la Central de Café y Cacao busca expandir su presencia en la capital peruana, Chile y Argentina.

MANUELAZURITA

La Central de Café y Cacao (CCC), que agrupa a 13 cooperativas que a su vez reúnen a 10 mil productores de los granos del centro y sur del país, proyecta sumar dos nuevas cafeterías Puma Coffee el año que viene en Lima, informa a **Día1**, Geni Fundes, su gerente general. La organización cuenta

con un local en Miraflores desde enero de este año y dos en la Embajada de Estados Unidos. Fue en estos últimos, abiertos para el público interno en el 2013 y el 2015, donde 'ensayaron' de qué se trataba vender café de especialidad al público, cuenta el gerente. Los dos nuevos locales podrían ubicarse en Miraflores, San Isidro o Surco, apunta. Así, tras diseñar la estrategia de marca de Puma, este mes comenzarán

a desarrollar una franquicia para exportar la cafetería a Argentina y Chile. La meta de la CCC es abrir dos nuevos locales, uno en cada país, el año que viene. En el país gaucho, ya exportan Puma Coffee a través del trader de productos gourmet Tango Café.

**ALIANZA LOCAL**  
En el mercado local, la CCC proyecta este año cuadruplicar sus ventas, gracias a una reciente alianza con la

gestora de servicios de alimentación ACP Corporación, enfocada en minas. Dicha alianza les ha permitido quintuplicar las ventas mensuales de café tostado, dice. Según Fundes, la apuesta por el segmento corporativo con máquinas de café automáticas y cafeterías de especialidad es también parte de su estrategia de crecimiento. Este año proyectan crecer 36% en ventas y alcanzar los S/800 mil.



**PERÚ  
FAMILY OFFICE  
& Wealth  
Management  
Summit**

**19 de setiembre 2018**  
The Westin Lima Hotel & Convention Center

Conoce las últimas tendencias en Family Investment y las mejores prácticas dentro de la industria

EXPOSITORES



**Noel Maye**  
CEO Financial Planning  
Standards Board



**Jorge del Valle**  
Vice President - Portfolio  
Strategist for Client Portfolio  
Solutions - Blackrock



**Sergio Stiglich**  
Director  
Deutsche Bank Wealth  
Management



**David Cuervo**  
Director Unidad de Negocio -  
Bienestar Patrimonial (Wealth) -  
Andica Mercer



**Patricia Dibós**  
Managing Director  
de Banca Privada  
Banco de Crédito del Perú



**Gerardo Solís**  
Head Wealth Management  
Scotiabank



**Alexandra Stewart**  
Executive Director  
JPMorgan Chase Bank



**Christian Jarrín**  
Especialista en Renta Fija dentro del  
Departamento de Investment Strategy  
Santander Private Banking International

**INSCRIPCIONES:**  
eventos@eldorado-investments.com  
(511) 698-3661  
982937983 / 977188596

Organizadores:



Auspiciadores Silver:



Media Partner:

