

Alfons Cornella, Fundador de Infonomia y Co-society

Co-innovación: la ventaja de la innovación colaborativa

Una experiencia de combinación de capacidades de empresas de diferentes sectores, con el objetivo de innovar de forma colaborativa, muestra el potencial de esta aproximación a la innovación. El contexto parece indicar que la razón principal para co-innovar es que los mercados son demasiado complejos para resolverlos sin colaborar. La ventaja competitiva en los negocios se complementaría, pues, con la ventaja colaborativa en la innovación. Por otro lado, puede que esta innovación colaborativa contribuya a generar el empleo que la economía necesitará crear en las próximas décadas. Pero para innovar de forma colaborativa se precisa sistema, herramientas, y la participación determinada de los CEOs de las organizaciones. Entrenarse para este futuro posible es necesario. Y la plataforma co-society es una propuesta en esta dirección.

La innovación colaborativa no es un hecho aislado, sino una práctica que va tomando importancia en todo el mundo y que, quizás, está llamada a convertirse en “la” forma estándar de innovar en los próximos años. La razón básica es simple: el mundo, los mercados, son demasiado complejos para intentar resolverlos por nuestra cuenta.

Conseguir que las empresas colaboren no es tarea fácil. Sus directivos tienen muy bien aprendido aquello de la ventaja competitiva en los negocios. Expandir el nuevo credo de la colaboración como instrumento de innovación y creación de valor requiere de una gran cantidad de convicción y energía. Proponer que la colaboración entre personas –y entre organizaciones– es en realidad nuestro estado natural, y que la fijación obsesiva por la competencia es, quizás, un fallo del sistema, un estado de colaboración no conseguido, es algo atrevido. Por tanto, nuestra primera lección aprendida es que la propuesta no puede ser dirigida a todas las empresas por igual. Es importante dirigirse primero a las empresas, y a sus equipos de innovación, que estén preparadas para entender la envergadura del reto.

Finalmente, resultan muy útiles los **encuentros** (nosotros los denominamos *co-sesiones* o *co-fest*) especialmente diseñados para facilitar la inspiración e interacción de los equipos. En ellos se estimula la combinación de sus activos en tiempo real, que eventualmente pueden derivar en proyectos conjuntos. En especial, se dedica energía a ponerlos también en condiciones de intersección con empresas pertenecientes a *clusters* sectoriales o con *startups*. Los primeros aportan ideas, problemas y soluciones que pueden generar transversalidad en los equipos (empresas de diferentes sectores expuestas al mismo tiempo a tecnologías que las afectan de manera diferente). En cuanto a las *startups*, su tándem visión-pasión es de gran interés para las empresas innovadoras.

Hay que cambiar la relación hoy preponderante entre empresas convencionales y empresas emergentes (*startups*), consistente en el *pitch* de las segundas hacia las primeras para conseguir recursos y/o inversión. Las *startups* tienen ideas y les faltan mercados. Las convencionales tienen mercados y frecuentemente les faltan ideas. Una intersección estimulada entre ambas puede hacer que las ideas de las *startups* se adapten a las necesidades

reales de los mercados de las convencionales, creando oportunidades de crecimiento para ambas. En este sentido, esta nueva forma de combinar empresas y *startups* podría ser de especial relevancia para Europa: en el continente hay decenas de miles de empresas convencionales de mediano o gran tamaño con mercados estables que podrían beneficiarse de una simbiosis con las *startups* que apuestan por ideas disruptivas.