

Innovar

Innovar es el rol típico del verdadero
emprendedor

Schumpeter

En nuestra Economía de la Innovación, no hay otra opción de futuro para ser competitivos y aprovecharse de una posición única, crecer y desarrollarse con éxito. Sin incorporar la Innovación en el corazón estratégico y en la inteligencia ejecutiva del profesional y de la empresa, no es posible competir en un entorno supersaturado de ofertas redundantes, incluso banales.

Vender es, *siempre*, vender una diferencia. Cuanto más novedosa y valiosa sea esta diferencia, más gratificante será para todos: el público, la sociedad y la empresa.

Innovar no es imitar o reproducir lo que hacen otros, aunque sea superándolo. No se trata de mejorar o retocar lo que ya existe. Hacer, más o menos, lo que hacen otros no tiene sentido ni futuro. El problema es que muchos ejecutivos están tan ocupados en explotar lo que ya funciona, que no tienen tiempo para explorar nuevas posibilidades, nuevos horizontes de éxito. Y ese es, precisamente, el