

Comparte experto su “Cultura Innovadora”



Se llevó a cabo la primera conferencia magistral del evento **INC Crowded** organizado en conjunto por INCmty y Zona de Emprendimiento Innovador (Ei) del Tecnológico de Monterrey, Campus Guadalajara, que corrió a cargo del australiano Russell J. Walker bajo el título **“The Innovative Culture”**.

Desde el inicio de su ponencia, Walker precisó que la cultura ha sido lo más importante cada vez que se ha involucrado en compañías provenientes de Australia, Estados Unidos y Reino Unido, que desean introducir sus productos a otros países como China e India. “No puedes asumir que la manera de hacer las cosas aquí es la manera de hacer las cosas allá y que lo que valoras aquí sea lo que valoran allá”, indicó el experto.

Para hacer énfasis en la importancia de la cultura expuso algunos ejemplos como el éxito de **Tobao** sobre **Ebay** en China. Cuando llegó Ebay a China en 2003 logró acaparar de manera rápida un 70% del mercado de venta consumidor a consumidor. Sin embargo, tras el ingreso de **Tobao** al año siguiente, la plataforma logró reducir para el 2007 el uso de Ebay a menos de un 7%. Todo debido a la falta de conocimiento de la cultura oriental.

Resaltó algunas cuestiones, como el gusto de los asiáticos por mantener un conocimiento de la persona que les vende y pagar su producto sólo tras haberlo recibido. Mientras que en Ebay,

dentro de la cultura occidental, se busca un trato impersonal, el producto debe ser pagado previo a su envío y las formas de pago son de uso frecuente para nuestra cultura, no para China.

Así surgieron otras comparaciones como Grab Vs. Uber, donde el primero ha sido un éxito en países como Malasia por estar enfocado a una cultura donde cada peso cuenta. O una propuesta universitaria por hacer vehículos que resuelvan el problema de movilidad que mantiene Singapur, y a pesar de haber desarrollado un modelo tecnológicamente valioso para este mercado, simplemente fue desechado porque no son los valores que prioriza el ciudadano de esta nación.



/>>

El australiano señaló que un emprendedor debe **detectar un problema** al cual le pueda dar solución, hacer algo **benéfico** para atacarlo de manera **novedosa** y después debe considerar la manera en que lo va a **implementar** para que el usuario sea capaz de **retener el valor**.

También señaló que en localidades donde existe un **contexto bajo** se propicia la generación de muchas ideas; sin embargo, hacerlas llegar a donde se puedan llevar a cabo es muy difícil, muchas veces por la misma cultura. Mientras que en un **contexto alto** es más fácil hacer productiva la innovación, ya que el traslado de la creatividad –distancia al poder- es menor y se transforma rápidamente en algo viable.

Por último hizo énfasis en que cuando se desea innovar, hacerlo con gente con la que compartes ideas y costumbres se vuelve más cómodo, pero realmente es una manera de frenar la innovación. “La mejor manera que tienes de innovar es enlazar diferentes culturas, diferentes maneras de pensar y diferentes espacios” que no serán la respuesta sobre qué producto crear, pero sí de qué necesitan y lo que da valor para ellos.

Finalmente para los emprendedores puntualizó como una clave del éxito al momento de innovar o hacer una propuesta: “mantén una conversación con alguien totalmente diferente a ti. Si eres un ingeniero habla con un artista; si eres un biotecnólogo habla con un nadador”. La idea es generar un propio ambiente transcultural que permita la creatividad y el éxito de la innovación.

Sobre Russell Walker

Russell J. Walker ha enfocado su carrera en hacer que negocios alrededor del mundo sean más productivos y rentables para los diferentes mercados involucrados, además es un facilitador de planes estratégicos donde ha involucrado universidades y organizaciones en países como Australia, Estados Unidos y China, sobre todo en la industria farmacéutica y el sector de materiales avanzados.