

## **INNOVACIÓN Y VALOR AÑADIDO** (E.Sanchis)

*Este artículo está adaptado del libro: Estrategias de Negocios. Nuevos Mercados y Costeo ABC.*

Nos encontramos en una crisis profunda, contexto de alta incertidumbre, complejidad y en constante cambio. Ahora bien, si realmente deseamos integrarnos en un mercado de competencia, habrá que ser más competitivos, innovar, marcar la diferencia y dotarla del mayor valor añadido.

En cuanto a la práctica empresarial, debe estar guiada por una estrategia comercial que planifique la acción para conducir las fuerzas de la organización hacia metas influidas por las oportunidades que presenta el futuro.

Y, a su vez, para que la empresa alcance en forma exitosa las **estrategias de negocios**, debe considerarse a la **innovación en valor** como un factor clave, acompañado de un valor añadido y un seguimiento continuo, en este mundo nos movemos con tanta rapidez, que cualquier innovación puede quedar desfasada en cuestión de semanas.

### **Veamos algunas de las causas:**

Los consumidores tienen un mayor conocimiento del mercado y su protagonismo ha crecido en los últimos años por el desarrollo de las nuevas tecnologías e Internet. Precisamente, sus necesidades cambian rápidamente y, además, el ciclo de vida del producto o servicio es cada vez más corto, ambos afectando de tal manera a las nuevas y viejas industrias, ya sean de alta o baja tecnología, de manufactura o de servicios.

Es esencial entender lo siguiente: **cuál es la necesidad del cliente**, ver que está haciendo la competencia de la empresa actualmente y, entonces, si se podría hacer algo más para satisfacer las necesidades no atendidas del cliente.

Por cierto, **anticiparse y responder a las nuevas demandas de los consumidores**, es uno de los principales retos que las empresas deben asumir inmediatamente. También, **son diversas las empresas que cada día innovan menos**, y eso les obligará en un futuro a realizar adquisiciones o fusiones para sobrevivir en este mercado globalizado. Asimismo, el éxito o el fracaso de las empresas será el cambio en el modelo de innovación, teniendo como resultado que los ejecutivos deben reinventar continuamente sus **estrategias de negocios**.

### **¿Innovación en valor es el camino a seguir?**

Sobre la base de nuestra experiencia acumulada en los últimos años, existen muchas empresas que están batallando en una inútil competencia sangrienta. No obstante, la realidad nos indica que la mejor forma de alcanzar la **innovación en valor**, es decir buscando productos novedosos o efectuando cambios sustanciales, para mejorar nuestra oferta y todo ello consiste en innovar, diferenciar y agregar valor añadido, porque las empresas no deben competir con sus rivales sino hacer que ellos sean irrelevantes.

Habrà que tener muy en cuenta que esta **CRISIS**, vuelve al consumidor más **LINCE** y deberá entender y comprender muy bien el valor que paga por nuestros productos ó servicios, para ser un **CLIENTE SASTIFECHO**, el estancamiento en la innovación puede afectar en gran medida a una Empresa, incluso llegar a perder Clientes.

### **Como consecuencia de ello, recomendamos lo siguiente:**

- Que la estrategia a seguir se fundamente en desarrollar ofertas de nuevos productos y extensiones de línea que persigan al mismo tiempo la diferenciación y el bajo costo y, que sean capaces de transformar los espacios de mercado existentes y de crear otros nuevos.
- Evitar que una oferta destruya más valor que el que crea, entonces la empresa debe maximizar el potencial de utilidades porque corre el riesgo que los costos de gestionar la complejidad se incrementen a lo largo de la cadena de valor y, de esta manera, los márgenes se reducen. Para **administrar** la complejidad, es conveniente, que el análisis **deba** partir desde la línea del producto ó servicio.

### **ARTICULO SELECCIONADO POR:**



## **JJ NORPEIX C.B.**

### **Venta de Pescado al por mayor**

Módulo 19 Pabellón de pescados MERCAVALENCIA  
46013 Valencia

Jesús Benedicto Sancho  
Tel. 699993803

José Miguel Ramírez Celda  
Tel. 616 931 311

