

VENDER E INNOVAR

En la actualidad muchas personas estudian Administración ya sea en Pregrado o en Maestrías o Doctorados, alguien se preguntaría ¿Por qué hay tanta gente estudiando Administración? Incluso muchos que ya tienen una profesión también estudian Administración.

> AUTOR

Ing. Oscar Navarro Ramos

Lo que ocurre es que todos necesitan de la administración, más aún cuando ya son profesionales ellos son integrantes de alguna organización que seguramente tienen algunos problemas o pretenden innovar algún servicio o producto, o desean enfrentar nuevos retos para que la institución o empresa pueda desarrollarse y saben que de lo contrario la organización podría agonizar y perecer.

Si vemos por dentro cualquier organización se puede percatar o darse cuenta que en la organización hay algunos problemas que son muy generales:

Primer problema. Al comparar con otras empresas que venden el mismo producto o prestan los mismos servicios nos preguntamos ¿Qué parte del mercado atiende nuestra empresa?, al averiguar se puede encontrar que se denomina participación de mercado y esto puede ser el 20% o 50% o quizá menos o más, (qué mejor si es más), esto es importante conocerlo. También nos podemos preguntar ¿Las ventas están en crecimiento o están en disminución? En otras palabras, ¿Se vende más que antes? Si ahora nuestras ventas son altas, más adelante puede ocurrir que vendemos menos porque los productos y servicios llegan a ser obsoletos, un indicador de esto es que antes se vendía más que ahora, la causa seguramente es la existencia de nuevos productos o servicios con mejores ventajas y se venden más que los nuestros.

Segundo problema. Para darnos cuenta de algo más, veamos los nuevos productos o servicios que están siendo vendidos ¿Existen algunos de ellos que está en crecimiento y nuestra empresa no participa? Si averiguamos los datos





**UNIVERSIDAD
CONTINENTAL**

Contabilidad & Finanzas



Grado Académico : Bachiller en Contabilidad
Título Profesional : Contador Público
Diploma de especialidad en : Finanzas - Auditoría
Duración: 10 semestres

Procesa y controla el flujo
financiero de las empresas

Economía



Grado Académico: Bachiller en Economía
Título Profesional: Economista
Diploma de Especialidad en: Comercio Internacional
Microfinanzas
Duración: 10 semestres

Analiza y promueve el crecimiento
económico y desarrollo social del país

Es algo natural que los productos y servicios lleguen a ser obsoletos, les llega la etapa de su fase terminal.

e incluimos los nuevos productos que no estamos vendiendo seguramente nuestra participación de mercado es mucho menor de lo que hemos encontrado en el primer problema, vemos que ya no es 20%, si no es 5% o menos, o vemos que ya no es 50% si no es 15% o menos. Algo está pasando aquí.

Tercer problema. Como siempre ocurre, al existir nuevos productos o servicios en el mercado, nos preguntamos ¿Existen otras empresas que ya están posicionadas o se están consolidando con los nuevos productos o servicios?, en este caso el problema es cómo ingresar a estos nuevos mercados. La alternativa negativa sería conformarnos vendiendo los productos o servicios antiguos que siempre lo hicimos.

La razón por la muchas personas estudian Administración es que quieren resolver alguno de estos problemas o los tres porque es algo natural que los productos y servicios lleguen a ser obsoletos, les llega la etapa de su fase terminal, uno nunca sabe el tiempo que puede durar la agonía, puede ser poco tiempo o varios años más. Como cuando tenemos un familiar que padece de una enfermedad incurable.

Para el caso de las empresas, sus productos y servicios tienen un ciclo de vida, pero su comportamiento no es como las personas que agonizan, se puede cambiar ese ciclo de vida mediante la innovación y el relanzamiento.

Un profesor de la Universidad Continental decía, “una empresa exitosa solo hace dos cosas, vende e innova”, realmente es así, la empresa que no vende muere, asimismo la empresa que no innova también muere. Si la empresa vende bastante estará temporalmente bien, mientras sus productos o servicios no sean obsoletos. Aquí viene entonces la importancia de la innovación, si la empresa no vende o vende muy poco se tiene que innovar los productos o servicios, o innovar la forma de llegar al cliente porque la gente (los clientes) quiere novedad.

Entonces ¿Qué es innovar?, es simplemente cambiar, renovar, reemplazar o hacerlo más útil, o más presentable para el usuario, con nuevas características de servicios o en su presentación, puede ser en el tamaño, los colores, sabores, etc. Lógicamente, cuando el producto es simple la innovación también puede ser sencilla, pero si el producto o servicio es complejo, la innovación puede tener una complejidad mayor, en este caso se requerirá la participación de algunos, varios o muchos expertos.

En resumen, toda empresa sea esta grande o pequeña siempre necesitará de la innovación, debemos considerar que la innovación tiene la misma importancia que las ventas, solo de esta manera se puede tener una empresa en desarrollo permanente. ■