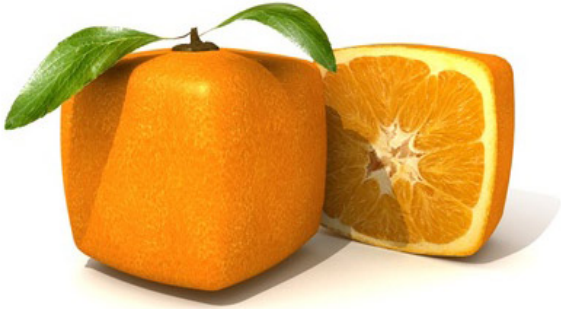


Innovación

Tanto para **emprender un negocio nuevo** como para **reconducir uno existente** se debe de hacer desde la innovación.

Los mercados están saturados, los clientes somos exigentes, producir o comercializar productos o servicios ya existentes y tener éxito es muy difícil. Sólo si lo que ofrecemos es **diferente a lo ya existente** en ese entorno, y esa diferencia la percibe el cliente y la valora, estaremos en condiciones de tener éxito.

Si pretendemos tener éxito con **precios más bajos** que nuestros competidores, ya establecidos, la respuesta de éstos no se dejará esperar. Tampoco es cuestión de ofertas comerciales, nos podemos encontrar con respuestas similares a una bajada de precios, sin olvidarnos que si estamos iniciando un negocio normalmente nuestra posición será más débil.



Innovar representa hacer las cosas de forma diferente, pueden ser productos nuevos o con algo que los diferencie a los existentes, servicios diferenciados, puede ser una idea diferente de gestionar el negocio, cambios en el transporte,... **cualquier cosa que redunde en un mayor valor para el cliente**.

Por eso **se debe cuestionar todo lo existente**, las reglas del sector, la forma de hacer las cosas,... si hacemos lo que en el pasado dio buenos resultados no es garantía de que lo sea ahora.

La cuestión es no dar nada por sentado, **pensar**, pensar y repensar..., a poder ser **por fuera de los cauces establecidos**, para dar con las claves que nos lleven al éxito. Antes de tener una idea **buen**a tendremos que descartar muchas, algunas de las consideradas **buen**as es posible que **fracasen** (son una excelente lección), será preciso intentarlo de nuevo, seguir **experimentando**, experimentando,...

Cuando después de mucho pensar y darle vueltas al **coco**, demos con una idea que parece **ir bien**, nos la copiarán rápidamente, es muy difícil proteger la **imaginación**, los sistemas de propiedad industrial e intelectual son muy restrictivos y cuando encajan es preciso disponer y destinar un volumen importante de recursos, que normalmente un emprendedor no posee.

Más frustrante todavía es ver que el verdadero éxito muchas veces lo obtiene el copiadador y no el innovador, al disponer aquel de los recursos necesarios para llevar al mercado las ideas de otros.

Por lo que **después de una idea interesante, es preciso continuar buscando y experimentando nuevas ideas**, ya que estamos dentro de una carrera en la que los ya establecidos en el mercado corren con ventaja, pero lo que nunca podremos hacer es detenernos en la autocomplacencia sino seguir buscando **oportunidades**, ya que al final obtendremos el éxito buscado.