



Ibermática crea una Unidad de Servicios de Innovación a Clientes

Con el objetivo de que no haya compañías que dejen de lado la innovación en su actividad diaria, Ibermática, a través de i3B, ha puesto en marcha en el nuevo Plan Estratégico 2010-2012 una Unidad de Servicios de Innovación a Clientes.

En contacto con las diferentes unidades de **negocio** de la compañía, el nuevo departamento de i3B tiene como cometido desarrollar una oferta de servicios paralelos para presentar a los clientes que les permita profundizar en su entendimiento y actividad en torno a la innovación. Aprovechar esta profundización les permitirá obtener ventajas competitivas concretas, palpables, traducibles en proyectos y, sobre todo, en beneficios económicos.

Parece claro que hoy en día ya no hay ninguna empresa que no se plantee la inversión en innovación como algo fundamental de cara al futuro, que garantice la continuidad y crecimiento de su negocio en un mercado global cada vez más competitivo. Sin embargo, aún hay muchas que no la consideran como algo urgente. Este hecho es aún más notorio en un periodo de crisis como el actual, en el que un buen número de compañías se sienten acuciadas por el día a día, más centradas en recortar gastos y salvar las cuentas que en analizar proyectos de innovación a largo plazo.

A través de este nuevo departamento, el Instituto Ibermatica de Innovación mantendrá una relación mucho más estrecha con las unidades de negocio de la compañía. Fruto de este trabajo conjunto será la incorporación de innovación en todos sus procesos, pero además i3B les acompañará en sus relaciones con determinados **clientes**, les orientará a la hora de elaborar la oferta y se establecerán mecanismos formalizados de comunicación para el cumplimiento de los objetivos de innovación definidos y para trasladarles conocimiento.

En este camino por maximizar las sinergias entre i3B y el negocio, el instituto facilitará además a las unidades fuentes de financiación complementarias, a través de programas públicos de ayuda a la I+D+i, y las acompañará en su expansión geográfica, de manera que también se extienda la innovación.

Por último, y dentro del **servicio** al cliente, i3B desarrollará una **oferta de servicios** que permita a los clientes profundizar en el entendimiento y actividad innovadora y aprovechar esa profundización para obtener ventajas competitivas concretas, palpables, traducibles en proyectos y, sobre todo, en beneficios económicos.