

La especialización de las empresas técnicas es necesaria para el desarrollo del negocio

En plena crisis económica, entrar en un sector específico se ha convertido en la estrategia clave que permite dar un valor añadido a los negocios, posicionándolos como referentes en su área

A lo largo de los últimos años, con la crisis económica y la creciente globalización, muchas empresas han tenido que reinventarse para sobrevivir a la fuerte competencia de su sector. Reforzar la capacitación y especialización de los equipos humanos y tecnológicos y reformular la misión o incluso los clientes a los que se dirigen son algunas de las medidas que han tomado muchas empresas españolas.

¿Por qué es tan importante la especialización? Especializarse implica formar parte de un nicho de mercado que no ha sido satisfecho, a través del cual puede generarse empleo y aporte de recursos a otras empresas, con el fin de posicionar un negocio en el mercado. Cuanto más específico sea el servicio que se ofrece, más posibilidades de que el negocio sea un referente en el sector.

Grupo Cuñado es una empresa española que se ha especializado en el suministro de tubos, válvulas, accesorios y misceláneos y abastece a un amplio abanico de sectores industriales como a plantas químicas y petroquímicas, centrales térmicas, refinerías, centrales nucleares, metalúrgicas, siderometalúrgicas, papeleras, industria alimentaria, farmacéuticas, de construcción naval, gas, etc. Se trata de un buen ejemplo de negocio que, a través de la especialización, ha conseguido ser un grupo líder. En la actualidad está presente en España y en 38 países de los cinco continentes.

Suplir las necesidades de un nicho concreto

Como casi todos los negocios que triunfan, la especialización es una de las claves para alcanzar el éxito en un momento en que la competencia se convierte en un gran reto para las empresas. Centrando todos los esfuerzos en una actividad concreta, utilizando unos procesos específicos, con una maquinaria y mano de obra especializada, puede contribuir a posicionar a las compañías como líderes dentro de su área.

Emplear determinados recursos, mano de obra y maquinaria, en una producción concreta acelera el proceso de fabricación, el ahorro de tiempo y energías, además de ser también una forma eficiente y eficaz de llevar a cabo una inversión positiva del capital.

Para lograr un buen posicionamiento, es interesante definir las líneas en las que se moverá el negocio. Saber cuál es la misión concreta, conocer a los clientes y entender cómo se puede contribuir a solucionar sus principales problemas es una información básica que permitirá ofrecer un servicio enfocado a suplir las necesidades de un nicho muy concreto de cada sector.

De la misma forma, especializarse con el fin de crear el mejor producto garantiza una mayor probabilidad de exportación, lo que se traduce en un crecimiento económico para el país en que se establece la empresa, debido a la sofisticación del producto y su elevado margen de mejora en la calidad.

Datos de contacto:

Aida
932696160

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Recursos humanos](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>