

Pilar: Innovación

Factor clave: Incorporación del cliente

Empresa: AJL Ophthalmic

Tipología de empresa: Empresa estratégica

Sector de actividad: Salud



Breve descripción de la **empresa**

AJL Ophthalmic es una organización especializada en la fabricación y distribución de productos de oftalmología. Actualmente, fabrica y comercializa los anillos intracorneales INTACS y Ferrara para el tratamiento del queratocono, además de comercializar otros productos como las válvulas de glaucoma, el aceite de silicona o los anillos de tensión capsular. Construye con sus clientes, los y las oftalmólogos, una relación de confianza basada en el trabajo colaborativo, donde a través de su conocimiento e I+D+i evalúa las propuestas de los clientes y plantea nuevos productos para dar mejores soluciones.

Breve descripción de la **práctica**

AJL es una organización relativamente pequeña que no tiene competencia (fabricantes) a nivel nacional sino que todos sus competidores son grandes multinacionales que principalmente se sitúan en EEUU. Se podría decir que AJL ha encontrado la forma de diferenciarse de sus competidores: les ofrece a sus clientes, los y las oftalmólogos, la posibilidad de proponer y participar en la creación de nuevos productos. AJL escucha las necesidades y las propuestas de sus clientes y luego, su equipo de I+D interno, evalúa la viabilidad de dichas soluciones. Se podría decir que a nivel nacional ya tiene consolidada esa relación de confianza con sus clientes, y a nivel internacional, a través de la participación activa y constante en los congresos está consiguiendo ese posicionamiento (los congresos suelen ser fuente de captación de nuevas ideas y necesidades).