



DOCUMENTOS PLANNING

Publicación periódica coleccionable

LOS FUNDAMENTOS DE LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

**Por Carlos Alberto Mejía C.
Consultor /Gerente**

UN PUNTO DE PARTIDA

En el mundo empresarial ha existido una discusión muy amplia sobre cuáles son los factores que realmente determinan la competitividad de las empresas. Algunos autores han postulado que esto se debe a las condiciones del entorno (sociales, políticas, económicas y legales) imperantes en la región donde actúan las empresas. Otros, por el contrario, centran su atención en la dotación y disponibilidad de la mano de obra, el capital y los recursos naturales que disponga la respectiva región. Y, finalmente, un tercer enfoque es el de que la competitividad de las empresas depende de las condiciones de los negocios en cuanto a su naturaleza y la forma cómo compiten al interior y exterior del respectivo país.

Si bien hay que decir que en cada una de esas tres posiciones hay una parte de verdad, lo cierto es que no todas pesan lo mismo para explicar la competitividad de las empresas en una región. Veamos:

LAS CONDICIONES DEL ENTORNO

Es evidente que las condiciones generales del entorno donde se mueven los empresarios, favorecen o inhiben el desarrollo de la competitividad. Ambientes estables, con economías crecientes, mercados diversificados, gobiernos eficientes y reglas de juego claras, son las condiciones ideales para el desenvolvimiento empresarial. Pero, la experiencia demuestra que, aún en condiciones de entorno favorables, no todas las empresas son competitivas y solo algunas de ellas se destacan.

Por tanto, en los elementos externos no se encuentra la razón más poderosa de la competitividad. Se concluye, también, que condiciones de entorno desfavorables pueden afectar por igual a empresas competitivas y no competitivas, simplemente en las primeras, su impacto será menor que en las demás, por estar mejor preparadas para afrontar momentos de dificultad de orden social, político, económico o legal, por los cuales todos los países en algún momento atraviesan.

www.planning.com.co

Calle 33A No.76-141 TEL: (574) 4120600 Fax 4131095 Medellín - Colombia



LA ESTRATEGIA
DEL CONOCIMIENTO

LA DISPONIBILIDAD DE LOS RECURSOS

El acceso abundante a mano de obra, capital o recursos naturales tampoco determina la prosperidad de las regiones o las empresas, hay millones de ejemplos de empresas que no son exitosas en los más diversos países, como también existen claros ejemplos de naciones con poca dotación de recursos, pero con empresas muy competitivas. Aunque es lógico asumir que los países mejor “equipados” tendrán mayores facilidades a disposición de los empresarios para el desarrollo de las compañías.

El proceso de globalización y las modernas tecnologías de información han hecho que los recursos y el conocimiento sean cada vez más accesibles. Prácticamente, todos los sectores pueden emplear tecnologías avanzadas y gente muy capacitada.

Los dos anteriores factores sobre las condiciones del entorno y la disponibilidad de los recursos, determinaron por muchos años el pensamiento académico sobre las razones para explicar la competitividad empresarial.

LA NATURALEZA Y EL ENFOQUE DE LOS NEGOCIOS

Dos empresas iguales en tamaño, recursos financieros, tecnología, legislación y acceso a materia primas o recurso humanos, no serán igualmente competitivas. Sus resultados dependerán de la forma en que sus empresarios conciban la naturaleza y el enfoque de sus negocios.

Por citar un ejemplo, dos productores de software gerencial pueden concebir su producto en forma diferente: uno, lo percibe como una facilidad de procesamiento de información especializada, el otro, como una solución de conocimiento estratégico. Como es obvio, la aproximación al mercado que se deriva de dos pensamientos tan disímiles, aún frente a un mismo producto, son totalmente diferentes. Es famosa, también, la historia del albañil al cual le preguntaron durante la construcción de una iglesia, cuál era su oficio, y en vez de indicar que pegaba ladrillos, respondió que él construía catedrales. Una concepción muy diferente de la misma realidad, pero, obviamente, mucho más creadora.

LOS FUNDAMENTOS DE LA COMPETITIVIDAD

Según la nueva forma de pensar, la competitividad se consigue en dos formas diferentes: cambiando el enfoque de negocios, lo cual le permitirá ver oportunidades que antes no veía y aumentando la productividad en el empleo de los recursos, lo que se traducirá en mejores estándares de desempeño.

Dos palabras claves son, entonces, el posicionamiento estratégico y la productividad:

A través de su posicionamiento estratégico una empresa define, a la luz de sus postulados estratégicos (visión, misión, valores y macro-objetivos), los elementos básicos de su enfoque de mercados (segmentación de mercados, características de su producto, estrategia comercial, fuerza de ventas, canales de distribución, estrategia de precios, política de innovación, etc.).

www.planning.com.co

Por su parte, el crecimiento y el desarrollo de las empresas no se logra solo compitiendo en el mercado, en el mundo interior de la organización hay soluciones muy importantes que permiten elevar la productividad en el uso de los recursos, con lo cual se mejorará el funcionamiento de la empresa, sus costos, su calidad y el nivel de servicio.

El punto final que amalgama el posicionamiento de la empresa y su nivel de productividad es la innovación. Las empresas competitivas siempre están pensando en formas nuevas y diferentes en términos de productos, procesos u organización.

Planning S.A.

Copyright © Planning S.A. Todos los derechos reservados.

Acerca de Planning

Si desea conocer más sobre este tema, [pulse aquí](#)

Planning S.A. es una empresa privada colombiana que proporciona servicios especializados de consultoría e investigación, elabora publicaciones sobre estrategia y desarrolla y comercializa modelos de planificación y evaluación de la gestión, dirigidos a satisfacer las necesidades de la dirección superior.

Servicios

Si desea conocer más sobre nuestros servicios de asesoría y sistemas de inteligencia, pulse en cualquiera de los links:

- [Consultoría](#)
- [Sistema de Inteligencia Monitor](#)
- [Sistema de Inteligencia Planner](#)
- [Otras publicaciones](#)

Recomienda a un amigo

Si usted desea que alguien más reciba esta publicación, [pulse aquí](#), para entrar a la página de referidos.



Si quiere cancelar su suscripción, [pulse aquí](#), y será removido de nuestra base de datos.

www.planning.com.co