



## LAS GRANDES ESENCIAS

Nº 1805

DOCUMENTOS PLANNING®

Por: Carlos Alberto Mejía Cañas  
Consultor / Gerente

En la vida de los negocios hay unas características empresariales que son esenciales o indispensables para ser exitosos, examinemos cuáles son y por qué:

### **Competitividad**

Ser competitivos es un imperativo del éxito, del crecimiento y del desarrollo empresarial. En forma amplia, una empresa puede ser competitiva por razones tales como los precios, el diseño, las características de su producto, sus sistemas y canales de ventas, el reconocimiento de su marca, su modelo de atención y de servicio, etc., o una combinación de ellas. Ser competitivo, es entonces, ser capaz de vender rentablemente, en forma estable y creciente, a nivel nacional o internacional, rivalizando comercialmente con otros productores de bienes o servicios semejantes (producidos en el país o en el exterior), para conservar o incrementar la participación de mercado y por esta vía mejorar sus resultados económicos.

Quien es competitivo tiene en sus productos y/o servicios una propuesta de valor atractiva y singular para el mercado, y la posibilidad de generar lealtad de marca en sus consumidores a través del tiempo.

### **Reconocimiento**

No basta con ser competitivo si no se es reconocido, en consecuencia, el segundo elemento esencial del éxito empresarial es el posicionamiento, entendido como la aceptación y preferencia del público.

Es decir, el objetivo no sólo es ser aceptados sino también ser preferidos, para lo cual hay que crear imagen, recordación, satisfacción e inducción de la repetición y frecuencia de compra.

Cuando se genera esa recordación de la marca esta se convierte en el detonante de las ventas en el momento de la recompra o de la inducción de compra por otros productos de esa marca. La marca, por consiguiente, es una “sombriilla” para cada uno de los productos de la empresa porque la experiencia positiva frente a un producto se transporta a otros productos de la misma empresa, en condiciones de calidad y competitividad adecuadas.

### **Rentabilidad**

La rentabilidad es una consecuencia de la competitividad y del reconocimiento de la empresa. Si se desarrollan con éxito estas

características empresariales, se debe obtener como consecuencia un nivel creciente de rentabilidad.

Las empresas rentables no lo son per se, solo una combinación de factores comerciales, operativos, estratégicos y financieros apropiados son los que los conducen a ser competitivos y a estar posicionados, pero, por supuesto, habrá segmentos de mercado y productos más rentables que otros.

La competitividad y el posicionamiento apuntalan la rentabilidad en el corto plazo, sin embargo, no la garantizan para el largo plazo, dados los continuos cambios en el entorno, en el desarrollo tecnológico, en el mercado y en los competidores o en la preferencia de los consumidores.

### **Capacidad de cambio**

Justamente, otra característica empresarial esencial es la capacidad de evolucionar y adaptarse a las nuevas condiciones que día a día se imponen en el desenvolvimiento de los negocios y su mercado. Hay empresas que tienen una gran capacidad y flexibilidad para cambiar, lo hacen con oportunidad y sin traumatismos, otras, por el contrario, son pesadas y tardías, las “deja el tren” y no toman decisiones a tiempo, lo cual les reduce su competitividad y posicionamiento.

### **Innovación y desarrollo**

Para terminar, el viejo dicho “camarón que se duerme se lo lleva la corriente”, nos ayuda a comprender que la innovación y el

desarrollo son características esenciales para la vigencia, el progreso y la actualización de toda empresa. Bien sea que se disponga de capacidad propia de innovación o, al menos, estar atentos y participar de las tendencias, cambios o innovaciones que se produzcan en el respectivo sector o en el mercado, para sincronizarse con ellas apropiada y oportunamente.

### **Conclusiones**

Son muchas y diversas las características empresariales que una empresa puede tener, tales como las de tipo comercial, las financieras, las administrativas, las tecnológicas, las operativas y las organizacionales, todas las cuales son importantes, sin embargo, las que se han descrito en este documento, la competitividad y el posicionamiento, son consideradas esenciales y superiores en sus implicaciones y capacidad de generación de resultados.

Por ejemplo, una característica empresarial ventajosa en algunos mercados es el tamaño de la empresa dadas las economías de costos, escala y alcance que se puedan generar. Sin embargo, en el mismo sector económico una empresa de menor tamaño pero con alto reconocimiento puede ser más competitiva que una empresa grande de insuficiente reconocimiento.

En otra situación, que viene al caso, hay empresas que aún siendo competitivas con sus productos, son lentas en sus decisiones,



paquidérmicas a veces, lo cual no les permite la flexibilidad necesaria para adaptarse y reaccionar a los cambios del entorno, del mercado o del sector. Sus competidores, quienes sí saben reaccionar velozmente, vuelven esta característica una ventaja competitiva sin igual.

**Mayo 2018**

## Acerca de Planning

Planning es una empresa privada colombiana creada en 1997, 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 vínculos:

- ✓ [Competitividad y Estrategia](#)
- ✓ [Mercadeo Eficaz](#)
- ✓ [Valor agregado eficiencia y productividad](#)
- ✓ [Desarrollo de propuestas de valor](#)
- ✓ [Estrategia y Scorecard](#)
- ✓ [Inteligencia de Negocios](#)
- ✓ [Sistema Planner](#) - Costos, rentabilidad y gestión
- ✓ [Sistema Monitor](#) - Competitividad, estrategia y riesgo



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



**Información de contacto:** Para contactarse con nosotros [pulse aquí](#), escribanos a [info@planning.com.co](mailto:info@planning.com.co) o llámenos al teléfono (574) 4120600 en Medellín.

Síganos en:

[twitter](#)

[facebook](#)