



## COMPETITIVIDAD

### Descubriendo la Simplicidad Inherente

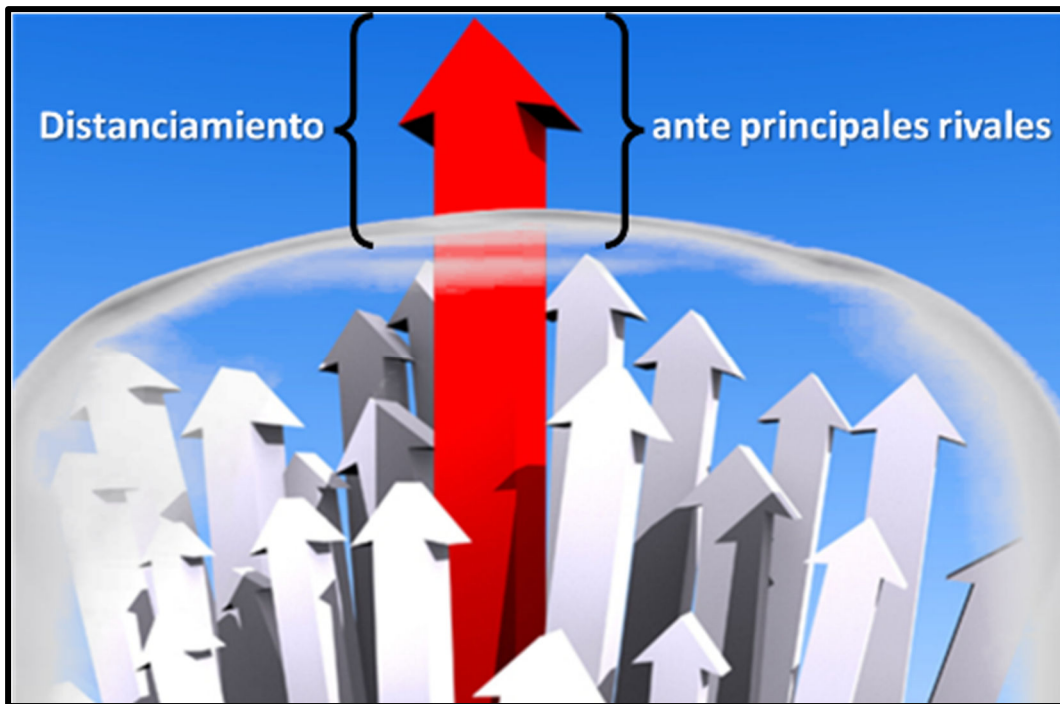
Lo simple no significa fácil. Esta aclaración es necesaria ya que se tiende a creer que algo simple debe entonces ser fácil. Por ello, lo que se persigue en descubrir la simplicidad inherente de un sistema es una comprensión de lo fundamental que gobierna todo lo que acontece en dicho sistema. Con ello se “facilita” la gestión de dicho sistema.

En otro documento ([GPT Competitividad Empresarial](#)) te brindamos los resultados de nuestra utilización de la existente inteligencia artificial, para comprender mejor lo que significa e implica la competitividad empresarial.

En este documento te brindamos la dirección con que CIDCE te ayuda a descubrir la Simplicidad Inherente de tu sistema y algunas opciones que te servirán para ser siempre más competitivo.

### 1. ¿Qué es la Competitividad Empresarial?

El distanciamiento entre la empresa y sus principales competidores, en base a las preferencias de clientes (*consumidores o usuarios*) en el mercado.



Si tu empresa está por debajo de los rivales, tu empresa no es tan competitiva, por lo que, el supuesto es que pretendes que tu empresa sea la que lidere la competitividad empresarial.

Puede ser que la situación actual de tu empresa no muestre ser tan competitiva, o muestre que es tan competitiva como las demás, pero que intentas elevar su nivel de competitividad por encima de los principales rivales.



## 2. ¿Cómo determinar la competitividad de la empresa?

Para determinar la competitividad de la empresa, no necesita complicarse la vida. Al final de todo, el grado de competitividad empresarial solamente dependerá de tres factores que deben existir:



- Que resuelva una necesidad real del cliente (*consumidor o usuario*);
- Que el cliente (*consumidor o usuario*) aprecie irrefutablemente que le resuelve su necesidad; y
- Que sea extremadamente difícil o imposible de imitar, superar o contrarrestar de parte de los rivales.

Si resuelve una necesidad real del cliente, entonces tendrá valor para el cliente. Si el cliente acepta que esa necesidad es la más importante, o por lo menos muy importante, que le beneficia resolver y que la oferta de valor sin duda alguna le resuelve esa necesidad, entonces será una oferta de valor irrefutable para el cliente. Si la oferta de valor es irrefutable para el cliente y es una que ningún rival puede contrarrestar, ni imitar, ni superar, entonces es una verdadera “ventaja competitiva decisiva” que eleva la competitividad a niveles inalcanzables para los rivales.

Muchas veces los clientes están tan acostumbrados al estatus quo que no reconocen siquiera tener esa necesidad. Por lo tanto, no solamente basta con crear la ventaja, sino que hay que saber ayudarle al cliente a reconocerla y el beneficio de satisfacerla. Pero, aún así no será una ventaja competitiva decisiva hasta que la misma sea “imposible” para los rivales, ya sea en el corto plazo o mejor aún a mediano o largo plazo.



**Para contar con una ventaja competitiva decisiva habrá que satisfacer una necesidad significativa del cliente en forma tal que ningún competidor o rival importante pueda hacerlo.**

### 3. ¿Cómo crear ventajas competitivas decisivas en la empresa?

Toda las recomendaciones y puntos que atender ofrecidos en la vasta literatura empresarial, inclusive lo explorado con Inteligencia Artificial (ver [GPT Competitividad Empresarial](#)), en CIDCE lo resumimos en contar con un excelente Mapa Estratégico.

El Mapa Estratégico indica:

- Hacia dónde se dirigen todos los esfuerzos de una empresa, o sea La Meta del Sistema;
- Cuáles son los factores críticos para el éxito del sistema; y
- Claridad en las condiciones necesarias a satisfacer, con excelencia, con el trabajo cotidiano en el sistema.



Todo el Mapa Estratégico impulsado por un Proceso Continuo de Mejoras, que garantiza superar rápidamente cualquier obstáculo o circunstancia que afecte la Preparabilidad Organizacional para materializar los avances y cambios.

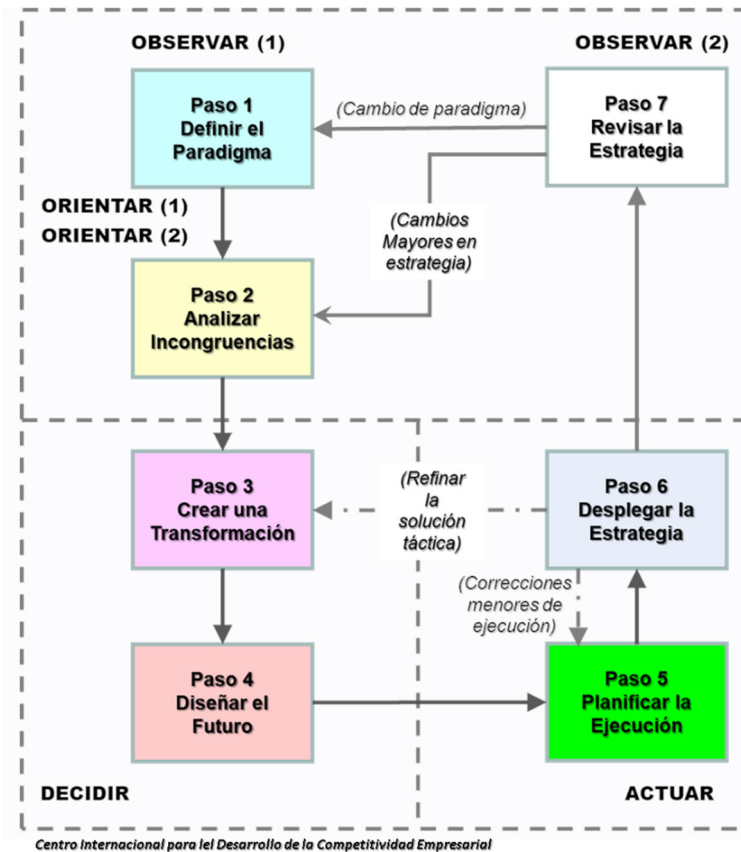
En las condiciones necesarias, el sistema incluirá no solamente el poder crear ventajas competitivas y el saber ofrecerlas al o los clientes, sino que también el poder cumplirlas. Es en la capacidad de cumplimiento precisamente donde descansa la “ventaja competitiva decisiva”, ya que ofrecer y prometer es fácil de imitar, pero cumplir lo prometido es donde se fundamenta lo difícil o imposible para los rivales.



Dependiendo del tipo de empresa, el giro de negocio, la razón de ser, la visión, la Meta, etc., cada empresa tendrá un Mapa Estratégico muy propio y hasta distinto de otros competidores en el mismo giro de negocio.

### Dinámica de la Estrategia

La estrategia hay que vivirla día a día, orientada a crear valor oportunamente, con superior agilidad, a través del concierto de personas racional y emocionalmente comprometidas con el éxito del sistema.



### Cuatro Preguntas:

- ¿Por Qué Cambiar?
- ¿Qué Cambiar?
- ¿Hacia Qué Cambiar?
- ¿Cómo Materializar el Cambio?

Recuerda las palabras de Deming:

***“No es necesario cambiar... la supervivencia no es obligatoria”***

Pero, si aceptas que el cambio es la única ley inmutable de la naturaleza, tendrás muy claro que siempre tu empresa estará obligada a cambiar para mejorar.

En CIDCE encuentras la ayuda para descubrir la Simplicidad Inherente de tu sistema, empresa u organización.

[www.cidce.net](http://www.cidce.net)  
[cidce@cidce.net](mailto:cidce@cidce.net)

La metodología de Gestión, tú la decides. Por ejemplo: La Estrategia del Océano Azul; Lean + Seis Sigma; Gestión de Restricciones (Theory of Constraints); o conocer la desarrollada por CIDCE, TLBlue™ que integra las anteriores.

Fin