

GUÍA

***LAS CLAVES PARA  
HACER TU NEGOCIO  
MÁS COMPETITIVO***

rankmi

# INDICE

Introducción	<b>03</b>
1. Qué son y qué tipos de ventajas competitivas hay en las empresas actuales	<b>04</b>
2. Aprende a formular una estrategia competitiva para tu negocio	<b>07</b>
3. Prácticas y tácticas estratégicas para vencer a tus competidores	<b>11</b>
4. ¿Qué modelo de servicio cloud necesita mi empresa para mejorar procesos?	<b>15</b>
5. Las acciones de gestión de personas que harán tu negocio más competitivo	<b>20</b>
6. 4 empresas que lograron innovar con éxito sus prácticas organizacionales	<b>23</b>
7. ¿Sigues usando hojas de cálculo para llevar el control de tus procesos?	<b>26</b>
8. El valor de la sostenibilidad para que tu negocio sea más competitivo e innovador	<b>31</b>

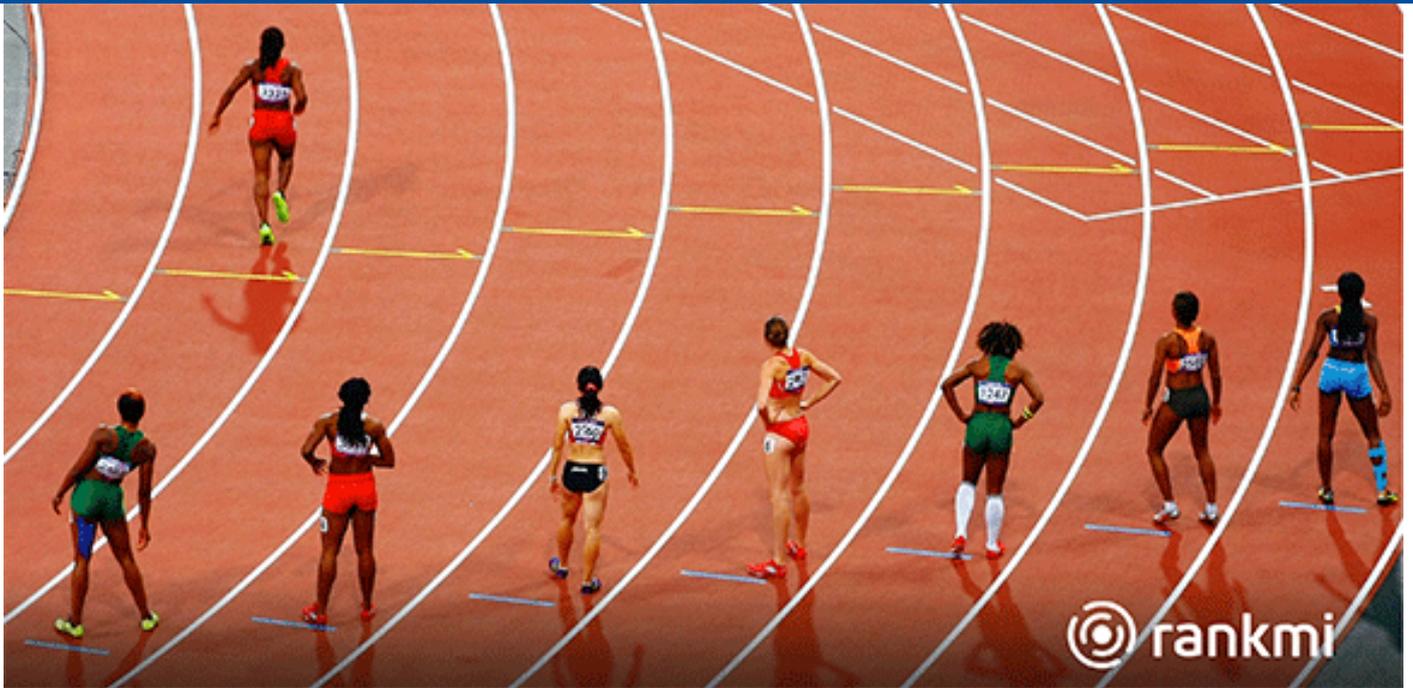
# INTRODUCCIÓN

¿Sabes qué hace tu negocio diferente a la competencia? Son sus ventajas competitivas, es decir, aquellas prácticas, habilidades o elementos que hacen que tu marca y logre márgenes superiores en rentabilidad y desempeño.

Sin embargo, alcanzar esa capacidad para sobresalir puede demorar años si tu negocio no planifica bien su competitividad. Es también una condición que evoluciona; una ventaja competitiva de hoy, puede no serlo mañana.

Por eso, desarrollamos esta guía de conocimientos para que entiendas de qué se trata la competitividad, estrategias, tácticas y prácticas, para lograrla, así como las ventajas competitivas que hoy no pueden faltar en tu negocio.

# QUÉ SON Y QUÉ TIPOS DE VENTAJAS COMPETITIVAS HAY EN LAS EMPRESAS ACTUALES



La ventaja competitiva es una característica con la que debe contar toda empresa que desee ocupar un mejor lugar en el mercado en comparación con sus rivales, tomando en cuenta las estrategias que se hayan adoptado para alcanzar dicho prestigio.

No olvides analizar y estudiar constantemente tu competencia directa para ver qué te hace mejor y planificar una estrategia diferente, que sea más atractiva y superior que la que el resto ofrece. Incluye en tu evaluación los siguientes factores:

**1.Estrategia de liderazgo basada en costos:** permite a las empresas vender una serie de productos en el sector que participa activamente, al mismo precio que la competencia pero con un costo de producción menor que el resto.

Esto se consigue a través de la [producción a gran escala donde las empresas pueden explotar economías de escala](#). Es decir, tu empresa es capaz de usar economías de escala y producir productos a un costo menor que los competidores, para que de este modo puedas establecer un precio de venta que no puedan imitar.

**2.Brinda una excelente calidad de servicio y atención postventa:** en los negocios actuales no basta con atraer prospectos, convertirlos en clientes, cerrar el negocio y nada más.

Si quieres diferenciarte efectivamente de la competencia, tienes que tener claro el valor del servicio que ofreces y la experiencia post venta. Según [Salesforce](#), las recomendaciones de los pares genera el 90% de las compras B2B.

Es lógico, porque finalmente los clientes quieren ser bien atendidos y este es un factor clave al momento de elegir una u otra marca.

**“En 2020, la experiencia del cliente será el principal factor diferenciador de una marca a la hora de decidir una compra, por sobre el precio y el producto “,** [Walker](#).

Recuerda que solo ser un buen vendedor y entregar un excelente servicio momentáneo, hoy ya no es suficiente. El servicio post venta consiste en seguir ofreciendo atención al cliente después de la compra, por lo que se ha convertido en un factor relevante para enamorar a los clientes y recibir nuevos prospectos por las buenas referencias de tu empresa.

**3. Crea valores culturales únicos:** un aspecto clave para ser más competitivo y que muchas compañías no están considerando, es la capacidad de retener grandes talentos como estrategia esencial para los diferentes tipos de organizaciones.

Aquí toma fuerza la importancia de crear valores culturales únicos, es decir, [enfocados en las necesidades de cada trabajador](#). Esto se convierte sin duda en una ventaja competitiva difícil, sino imposible de duplicar. Si ves que tu estrategia diferenciadora se copia o imita fácilmente, entonces no es una ventaja competitiva.

Por ejemplo Coca-Cola. Su funcionamiento interno es tan importante como el externo, por eso cuentan con diferentes estrategias para mantener motivados y felices a sus trabajadores.

Revisa algunas formas de cómo hacerlo:

- Tienen horarios diferenciados y flexibles dependiendo de las necesidades de las personas.
- Cuentan con importantes beneficios, como financiamiento parcial de estudios, seguros médicos, de vida o de invalidez.
- Cuentan con variados programas de becas para sus colaboradores.
- Crean foros de talento, lo que motiva la sana competencia y el crecimiento profesional

El secreto para establecer valores culturales únicos es seguir teniendo conversaciones para definir qué hace que tu empresa sea mejor que el resto de la competencia. No olvides medir los resultados y [realizar evaluaciones de desempeño y clima laboral de forma periódica](#).

En resumen, crear valores culturales únicos en tu empresa, te permitirá armar una estrategia real para mantener a grandes talentos, marcando una diferencia que te da una ventaja hoy y en el futuro próximo.

*Crea una oferta de valor competitiva mediante el diseño e instalación de una estrategia de alto nivel.*

# APRENDE A FORMULAR UNA ESTRATEGIA COMPETITIVA PARA TU NEGOCIO



¿Te pasa que tu negocio efectivamente tiene un diferenciador que vende, pero aún así no consigue obtener mejores resultados que sus competidores?

Lo importante es saber que para lograr una ventaja competitiva, existen tres posibles estrategias conocidas: [ofrecer productos o servicios al menor costo de la industria, segmentación y diferenciación.](#)

También hay una cuarta, la experiencia del cliente, y un quinto elemento clave que hace años toma más fuerza, y que si aprendes a desarrollarlo de la forma correcta, marcarás una diferencia concreta en tu modelo de negocio.

La mejora de la posición competitiva en las empresas se logra con la creación de valor. Es el elemento crucial para alcanzar el éxito competitivo, pero no es una tarea sencilla. Las siguientes tácticas deben formar parte de una estrategia de alto nivel para hacer una oferta de valor competitiva:

## 1. Productos o servicios al menor costo de la industria

Una empresa tiene liderazgo en costos cuando en base a su eficiencia, produce con costos menores a los de sus competidores, pero manteniendo una buena calidad de los productos y servicios que ofrece.

Este tipo de ventaja basada en costos, permite que finalmente el negocio pueda reducir sus precios aumentando la cuota de mercado.

No obstante, esta estrategia exige una vigilancia constante de los costos, adoptando nuevas tecnologías para los procesos y reinventando constantemente en los equipos

Un ejemplo de empresas basadas en liderazgo de costos, son las compañías aéreas *low cost*. Si bien no cuentan con los mismos aspectos premium, comodidades y servicios exclusivos de las compañías aerolíneas más tradicionales, sí cumplen el objetivo principal que es volar, pero a un menor costo.

## 2.- Segmentación:

No esperes vender tu producto a todo el mundo. Lo importante es segmentar mediante nichos y un público objetivo.

Si tu empresa se restringe a una parte o segmento del mercado, y se especializa, será más eficaz que otras compañías que se dirigen a mercados más amplios y diversos, obteniendo así una ventaja competitiva.

Un ejemplo de segmentación, son las compañías de teléfono enfocadas a un público objetivo más joven que pagando menos, siguen recibiendo un buen servicio como las compañías más caras.

### 3.- Diferenciación:

Si bien este aspecto es básico, no siempre es fácil de conseguir. Diferenciación es lograr que el bien o servicio ofrecido se perciba en el mercado como único o exclusivo.

De este modo, los clientes estarán dispuestos a pagar algo más para este producto diferenciado, que puede basarse en las características del producto como tal (mejor calidad, diseño, exclusividad, material, estilo, características de seguridad, comodidad, usabilidad, imagen de marca, etc) o bien sus aspectos complementarios que lo diferencian del resto como la atención al cliente, el servicio post-venta, rapidez en la entrega, instalación, reparación, soporte, etc.

Lo importante para lograr ese punto, es encontrar la forma de resaltar atributos únicos en tu producto o servicio en comparación con los de la competencia. De este modo te estarás posicionando en la mente del consumidor como el número uno.

Un ejemplo de diferenciador es Apple, que más que ofrecer productos de lujo, [venden una experiencia única para sus clientes](#).

### 4.-La experiencia del cliente:

Si bien adoptar diferenciadores en las características del producto o servicio puede ser una tarea compleja por la competitividad del mercado, hay un aspecto que pocas marcas están considerando al momento de buscar ventaja competitiva.

Hay un valor personalizado que cada empresa puede entregar para ser únicos: la experiencia de compra de los clientes.

Tiene sentido, porque para las empresa actuales una de las principales preocupaciones es mejorar la retención y fidelización de sus clientes, incrementar su satisfacción, aumentar las oportunidades de venta cruzada y recibir feedback positivo por los canales disponibles luego de una compra.

La clave está en entender que la experiencia de cliente hoy es fundamental para el éxito de un producto o servicio, ya que finalmente el tipo de relación se establece la marca con el cliente es lo único que la competencia no puede imitar.

En 2017, la consultora Walker concluyó [que el 86% de los compradores están dispuestos a pagar más por una mejor experiencia del cliente](#). Además, para el próximo año (2020) se espera que la experiencia de cliente tenga mayor relevancia que el precio y la diferenciación del producto como tal.

## Bonus

Analítica de datos: ¿Sabías que, en promedio, las empresas solo analizan el 12% de sus datos? [Esta cifra deja muchas oportunidades sin explotar](#), exponiendo el negocio a amenazas y pérdidas de oportunidades claves para su desarrollo.

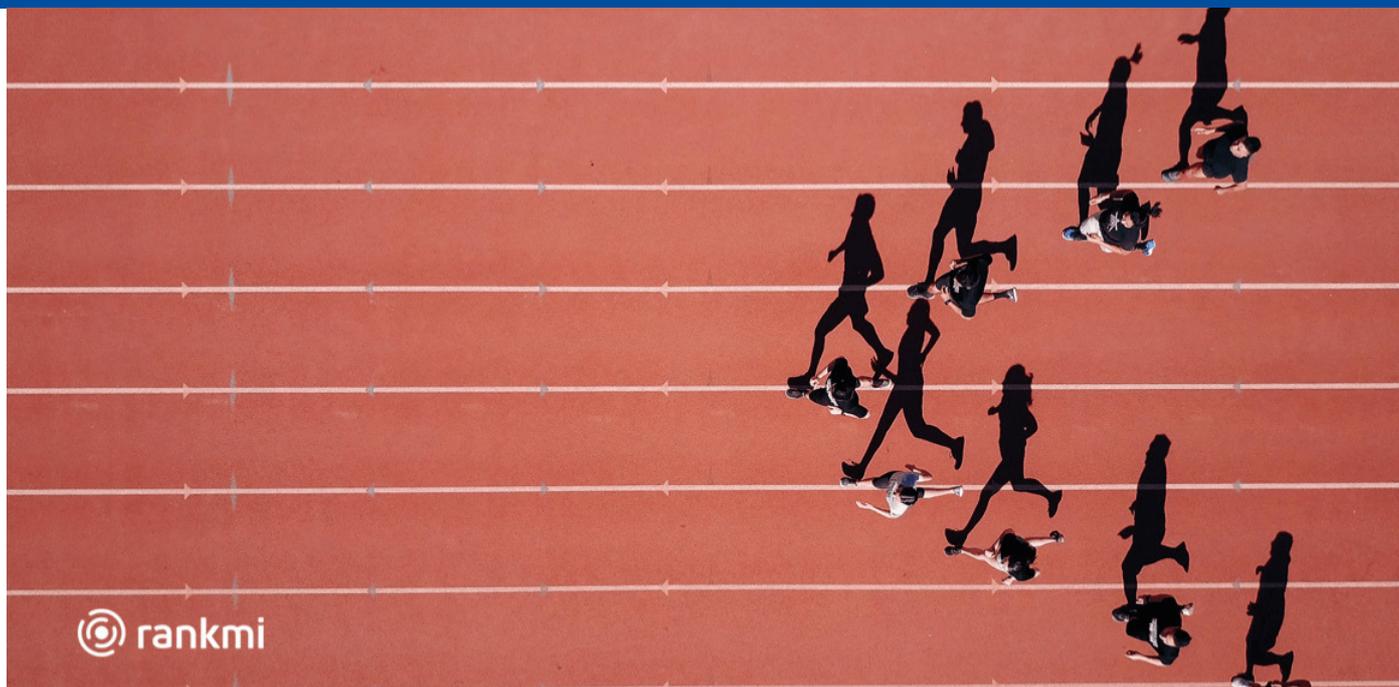
Si implementas un modelo de negocios basado en la cultura de datos, notarás mejoras en la toma de decisiones, utilizando tecnología y aplicaciones que ayudarán a lograr tus metas y ser más competitivo.

Lo interesante de dar el salto a la digitalización en las empresas que usan procesos manuales, es que no hace falta grandes sumas de dinero para [implementar softwares tercerizados que permitan agilizar las actividades mediante aplicaciones cloud](#).

Actualmente [existen diferentes modelos de software en la nube](#) con los que el usuario puede acceder a un amplio catálogo de servicios de forma flexible y adaptable según sean las necesidades y [sin pagar demás](#).

*Tu estrategia debe considerar un conjunto de factores que ayuden a detectar qué es preciso mejorar, mantener y eliminar de tu negocio.*

# PRÁCTICAS Y TÁCTICAS ESTRATÉGICAS PARA VENCER A TUS COMPETIDORES



¿Cómo posicionarme como líder del mercado? Esta es una de las preguntas que probablemente guían tus esfuerzos cada día. Sabemos que las tácticas y buenas prácticas para vencer a los competidores están ahí afuera, sin embargo a veces no parecen ser tan claras.

Para que tu empresa enfrente los retos por venir y sobresalga entre sus rivales, tu estrategia de ventajas competitivas debe incluir los siguientes 7 factores:

## 1. Conoce a tu competencia

Para saber cómo ser líder de tu mercado, tienes que conocer quienes compiten por ese mismo puesto. Por lo tanto, necesitas investigar. Para ello es muy útil una herramienta como Sem Rush, que [te permite saber cuáles empresas son tu competencia, qué tipo de mercado atraen y cómo lo hacen](#), según Joé Luis López, Consultor SEO de Estrategias y Proyectos de Posicionamiento Web, SEM y Google AdWords.

Te darás cuenta de que no todos los competidores son iguales (ni por su tamaño ni por sus posibilidades). Siguiendo el criterio propuesto por Incenta, [puedes distinguir entre tres tipos de competidores](#):

## Existentes

Aquellas empresas que ofrecen el mismo tipo de servicio o producto en tu sector.

## Potenciales

Son las empresas que no pertenecen a tu sector pero podrían hacerlo.

## Sustitutivos

Estos son los competidores que mediante otro tipo de metodología, servicio o producto ofrecen los mismos resultados. Por ejemplo: tienes un spa que ofrece diferentes servicios de belleza, salud y bienestar; pero en tu zona abren un centro holístico con servicios de estética, sesiones de meditación y diferentes terapias alternativas.

## 2. Desmárcate de tus rivales

Desmarcarte del resto es hacer notar tu singularidad. Dejar tu huella en el mercado.

¿Sabes cuáles son tus ventajas competitivas? Pregúntate qué es lo que hace que el desempeño de tu empresa sea óptimo (o qué es lo que faltaría hacer para lograrlo) y qué hace que tus clientes sean fieles a tu marca.

## 3. Implementa una cultura basada en datos

Según informa Forbes, [los datos son hoy en día activos invaluable para cualquier negocio](#). Esto indica que la revolución de los datos ya comenzó y tiene para rato.

[Al aplicar analítica de datos en los procesos de tu empresa, inviertes en conocimiento](#). Saber cuál es el desempeño de tu talento, el comportamiento de tus clientes, la calidad de tu producto con base en el registro y la interpretación de los datos, te permitirá adoptar las decisiones más eficientes para tu negocio.

#### 4. Adopta la transformación digital

Los avances tecnológicos están sucediendo a una velocidad radical. En este sentido, la transformación digital no es una opción, es una necesidad si quieres mantener una presencia de marca.

InboundCycle define la transformación digital como “[el proceso a través del cual una empresa o negocio incorpora nuevas tecnologías y procesos digitales](#) con el objetivo de conseguir ser una empresa más eficiente adaptada a su entorno”.

La transformación digital actúa transversalmente, por lo que impacta en tu cultura organizacional, el uso de equipo y software especializado, adopción de múltiples canales de comunicación (tanto la interna como la que diriges hacia tu mercado), automatización de procesos y un enfoque de productividad basado en la experiencia del cliente y el bienestar del talento humano.

#### 5. Conoce a tu talento

Cuando hablamos de datos y transformación digital, no queremos decir que el lado humano de una empresa pase a segundo término, ¡todo lo contrario!

Ahora que la inteligencia artificial y la automatización de los procesos están revolucionando las dinámicas de las empresas, [visibilizar los otros procesos, aquellos a los que se les llama “blandos”, es fundamental para que el desempeño de las diferentes áreas pueda ofrecer lo mejor de sí.](#)

Un software de gestión de talento permite mejorar la comunicación entre las diferentes áreas, gestiona estrategias de formación para mantener potenciado el talento y [permite que exista un feedback continuo que dé cuenta del estado de los objetivos planteados.](#)

#### 6. Evalúa tus resultados

[La mejor forma de medir tus resultados es estableciendo objetivos SMART:](#) Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes y con Temporalidad específica.

En este punto los datos te sirven para crear métricas que te ayuden a conocer si tus estrategias están funcionando o no.

## 7. Enfócate en la experiencia del cliente

De acuerdo con Hubspot, *customer success* o la experiencia exitosa del cliente es el motor de crecimiento del futuro (primero lo fueron las ventas y después el marketing).

Contar con un *Customer Success Managment* (CSM) es proporcionar a tus clientes un aliado en tu empresa. El CSM trabaja de cerca con el cliente para hacer de su tiempo de compra un tiempo rentable. Juntos ven las oportunidades para mejorar. Al final de este proceso no tendrás solo un cliente satisfecho sino que contarás con un promotor fiel.

*Los servicios de cloud computing son una ventaja competitiva obligatoria en la actual era digital.*

# ¿QUÉ MODELO DE SERVICIO CLOUD NECESITA MI EMPRESA PARA MEJORAR PROCESOS?



Trabajar con herramientas de computación en la nube o “cloud computing” es hoy una ventaja competitiva infaltable en todo negocio. Acá te contamos las ventajas de los modelos más ocupados y así puedas tomar la mejor decisión:

## IaaS (Infrastructure as a Service)

Este servicio de la nube entrega los componentes de infraestructura que, de lo contrario, tendrían que existir de forma local. Estas herramientas [consisten principalmente en almacenamiento, servidores y redes, entre otras herramientas.](#)

Los proveedores de este tipo de servicio también lo pueden complementar con monitoreo de mayor almacenamiento.

En el caso de IaaS, los recursos informáticos ofrecidos consistirán principalmente en hardware virtualizado o infraestructura de procesamiento.

La empresa obtiene acceso a los componentes en la nube para construir con ellos su propia plataforma informática. Según el sitio TicPortal, los sitios Microsoft Azure, Amazon Web services o iCloud son los más usados en este tipo de servicio, [en el sitio TicPortal encontrarás los mayores beneficios de utilizar esta estructura.](#)

Estas son algunas de las ventajas al utilizar este sistema, en base a un estudio hecho por el sitio especializado en proveedores de la nube, Searchcloudcomputing:

### **Ventajas del IaaS:**

**Más fácil de usar:** Las empresas utilizan este sistema porque es mucho más fácil de utilizar, más rápido y rentable sin la necesidad de tener que comprar, administrar y dar soporte a una nueva infraestructura. Con IaaS, la empresa sólo tiene que arrendar las instalaciones de otra empresa.

**Muy eficaz en periodos cortos de tiempo:** Al momento de tener cargas de trabajo que son temporales o experimentales, este modelo se adecua muy fácilmente. El portal web TechTarget indica que [si a la empresa no le es rentable utilizar un cierto tipo de software](#), con este proveedor la tarea será mucho más fácil de eliminar.

Generalmente, las empresas que utilizan este tipo de software, sólo pagan por su uso para semanas, meses o incluso horas. Debido a que no siempre pueden absorber los grandes costos de utilizar un proveedor de estas características.

En este modelo de distribución de software prima el soporte lógico y los datos las maneja una compañía externa. Según el sitio SoftwareAdvice, [la empresa que provee este servicio, se ocupa del mantenimiento](#) y la operación diaria. Generalmente este software puede ser consultado desde cualquier computador.

Estas son otras de sus ventajas, en base a datos entregados por el sitios como Salesforce y Microsoft:

**Una sola arquitectura:** En esta plataforma los usuarios comparten aplicaciones en una misma infraestructura, en un código que se mantiene descentralizado. [Gracias a esta característica, los proveedores de este servicio pueden innovar y ahorrar tiempo en el desarrollo.](#)

**Fácil acceso:** Gracias a que los datos están almacenados en la nube, los usuarios pueden acceder a los servicios desde cualquier equipo o dispositivo móvil . [Cuando parte de los datos de las aplicaciones se almacenan en la nube](#), no se pierden si es que existe algún error con algún equipo .

**Software Gratuito:** La mayoría de los usuarios pueden ejecutar las aplicaciones SaaS, directamente desde un navegador web, sin tener que instalar un software, eso sí algunas requieren complementos. Esto se traduce normalmente en que los clientes no tienen un costo extra.

### **PaaS (*Platform as a Service*):**

En comparación con un proveedor de IaaS, los proveedores de PaaS ponen más énfasis las aplicaciones, como sistemas operativos, según el sitio TechTarget, es fundamental enfocarse en la propia infraestructura, en el sitio encontrarás [las ventajas cuando las empresas utilizan este sistema](#).

Es la plataforma menos avanzada de las tres, ofrece una infraestructura de cloud computing y servicios para que los usuarios pueden acceder a realizar diversas funciones. Los productos de PaaS se utilizan regularmente en el desarrollo de software. Aquí se sitúa el paso intermedio entre IaaS y SaaS.

#### [Ventajas del PaaS](#)

##### **Reducción de costos:**

Las empresas que lanzan una aplicación por primera vez, no siempre tienen los recursos para comprar una gran infraestructura. Por eso PaaS, está diseñada para los más principiantes con costos escalables. Las nuevas compañías pueden desarrollar una aplicación rápidamente y comenzar a generar ingresos inmediatamente.

##### **Administración de forma remota:**

Con las soluciones PaaS, los usuarios pueden administrar objetos, recursos y bases de datos de forma remota y simultánea. No tienen que mantener los servidores ni actualizar el hardware a medida que cambian las necesidades. Algunas empresas utilizan las soluciones de PaaS sobre la infraestructura existente, pero los archivos, datos y recursos se pueden implementar fácilmente en el almacenamiento en la nube.

## Mayor velocidad de desarrollo:

Estas herramientas centralizan los recursos en el desarrollador, y según el sitio G2Crowd, sirven [para aumentar la productividad y reducir los costos](#). Muchas ofertas de PaaS proporcionan herramientas para automatizar procesos, para que todo funcione mucho más rápido.

## SaaS (Software as Service)

Este tipo de proveedores ofrece una amplia gama de tecnologías comerciales. Según el sitio Azure de Microsoft, con esta plataforma podrás tener software de productividad, [gestión de relaciones con el cliente \(CRM\)](#) y un [software de gestión de recursos humanos \(HRM\)](#).

Por otro lado, el sitio TechRadar añade que este tipo de plataforma sirve para empresas que no tienen grandes infraestructuras. [Muchas compañías utilizan este servicio, sin embargo, no todos están tan familiarizados con este sistema.](#)

### Ventajas del SaaS

#### Escalabilidad

El sitio Destino Negocio indica que una de [las ventajas de este sistema es la posibilidad de agregar servicios adicionales](#). Por lo que si tu empresa está en proceso de crecimiento, esta puede ser una excelente alternativa para seguir escalando.

#### Compatible con múltiples dispositivos

Con las soluciones SaaS los usuarios tienen la posibilidad de utilizar los software que ofrecen desde cualquier dispositivo con conexión a internet (tablets, teléfonos y computadores), por lo que podrás optar a una gran versatilidad.

#### Sin costos iniciales

Si no tienes el espacio suficiente en el disco duro de tu computador para almacenar tus datos, o tu PC es muy antiguo para utilizar un software determinado, no te preocupes. El proveedor SaaS te proporcionará toda la infraestructura en la nube.

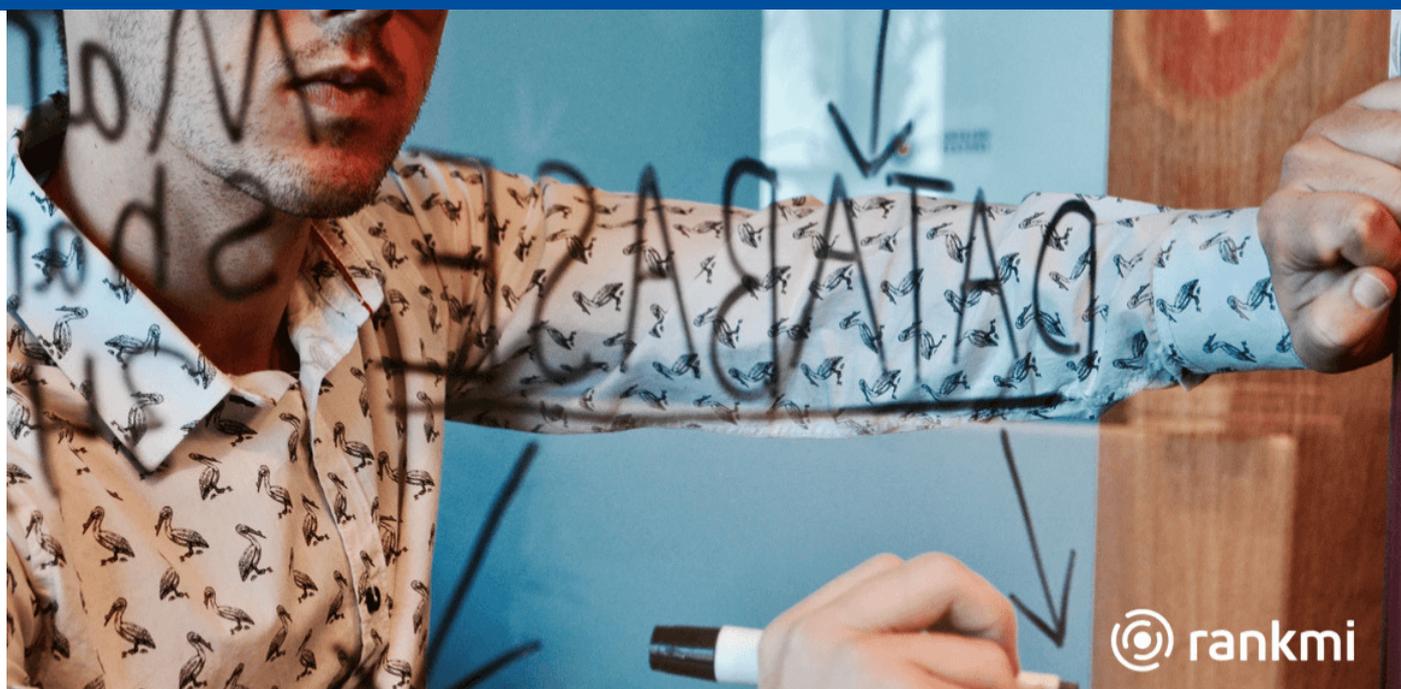
## ¿Cómo elegir al proveedor de servicios en la nube?

Hay factores determinantes que ayudarán tu decisión. Por ejemplo, considera el conocimiento previo del proveedor sobre tu industria. Debe conocer de primera mano los posibles problemas que pueden surgir durante la implementación del servicio o después de ésta.

En este sentido, evalúa el nivel de compromiso de trabajo que tiene el proveedor. Si sólo se limita a hacer su labor, sin tener en cuenta nuevas necesidades o peticiones que tengas como cliente, el servicio será insuficiente. Necesitas una empresa que funcione como un socio estratégico de tu negocio, que sea capaz de entender tus peticiones y atenderlas en la mayor medida posible.

*La competitividad también está en la construcción de equipos de trabajo competentes.*

# LAS ACCIONES DE GESTIÓN DE PERSONAS QUE HARÁN TU NEGOCIO MÁS COMPETITIVO



Trabajar con los colaboradores adecuado es fundamental para el crecimiento de las empresas y una ventaja competitiva en sí misma. Si bien son los administradores y líderes quienes controlan los caminos que sigue cada área de la empresa, tener a los trabajadores correctos haciendo tareas y procesos es crucial.

En este blog te damos 4 claves que debes aplicar para llevar a tu compañía al éxito con un equipo de trabajo competitivo:

## 1- Motiva a los trabajadores

La motivación es un punto clave para impulsar la productividad de toda la empresa y hacerla más competitiva.

Por eso, es importante que cada miembro del equipo se sienta parte de los objetivos.

¿Cómo hacerlo? [Lo principal es mantener un buen ambiente laboral](#), donde los colaboradores estén cómodos y tengan confianza para transmitir sus ideas.

Otras formas de motivación pueden ser los incentivos que ofreces, la flexibilidad horaria o los beneficios que otorgas.

Si quieres más consejos para mantener al equipo motivado y productivo, [te recomendamos leer este blog](#).

## **2- Innova constantemente**

Como gerente, debes estar siempre con la mente abierta para recibir nuevas e innovadoras ideas que puedan ayudar a impulsar la empresa. Una compañía innovadora potencia su competitividad en el mercado.

¿Por qué? Porque una compañía que innova agrega valor al desarrollar o mejorar sus productos, modelos de negocio o procesos.

Por esto mismo, lo más recomendable es incentivar a quienes forman parte de la empresa a comunicar las ideas nuevas de forma presencial o por medio de plataformas web que permiten capturar, visualizar y accionar la data de [Clima Organizacional y la Gestión de Desempeño](#).

Pero ojo, la cultura de innovación en una empresa es un proceso. Es necesario contar con una planificación y un ambiente que motive a los trabajadores a presentar nuevas ideas.

¿Cómo implementarla? Te recomendamos leer este blog que entrega [5 maneras para fomentar la cultura de innovación en tu empresa](#).

## **3-Adáptate e implementa nuevas tecnologías**

Familiarízate con las nuevas tecnologías y conviértelas en tu gran aliado. Para una empresa es fundamental mantenerse al día en lo relacionado a tecnología, tanto en procesos de producción como de gestión.

Si bien es probable que la inversión inicial de maquinaria puede ser muy elevada en un principio, es importante mirar a largo plazo.

¿Quieres saber más? Te recomendamos leer este blog que [explica en profundidad las ventajas competitivas](#) que te puede entregar la implementación de tecnología en tu empresa.

#### **4- Optimiza los procesos de trabajo**

¿Qué quiere decir esto? Debes invertir en productividad. Pero no te confundas, productividad no significa hacer más con menos calidad, sino crear estructuras de procedimiento y coordinar inteligentemente a los equipos de trabajo para que los objetivos sean alcanzados con éxito.

Antes de optimizar, debes estudiar, analizar y monitorizar los procesos para luego ver qué es lo que puedes mejorar y cómo hacerlo.

Al realizar esta tarea, podrás definir las causas a problemas tales como el absentismo o la dispersión laboral.

Analizar cada proceso dentro de la empresa puede ser una labor larga y complicada, pero puedes apoyarte en un software de gestión de procesos.

¿Te parece atractivo? Entonces te recomendamos leer este blog para que conozcas los [beneficios que entrega el monitoreo en línea y la reportabilidad automatizada de un software de gestión](#).

*La innovación es una ventaja competitiva que gana terreno en las empresas, sin importar la industria o antigüedad del negocio.*

# 4 EMPRESAS QUE LOGRARON INNOVAR CON ÉXITO SUS PRÁCTICAS ORGANIZACIONALES



Te has preguntado por qué cada vez más empresas están implementando modelos innovadores para sus empleados. Compañías como Netflix o Google tomaron el camino de la innovación, obteniendo resultados sobresalientes.

La innovación es sinónimo de competitividad también en el mundo laboral, por eso en este blog te mostraremos transformaciones e innovaciones empresariales.

Todas las empresas buscan ser más rentables y mejores que su competencia, algunas utilizan la innovación pero solamente en la creación de productos nuevos. Sin embargo, implementar una nueva cultura organizacional o una estructura renovada puede traer grandes beneficios.

Arturo Herrera, gerente general de Innspiral, empresa que asesora a grandes corporaciones en Gestión de la Innovación, señaló en el congreso "Nodo de Innovación Empresarial de Acelera", [la importancia de estar constantemente innovando](#):

"Las compañías que constantemente miran nuevas oportunidades y desarrollan nuevas innovaciones, logran una capacidad que los diferencia de otras y que les permite seguir siendo relevantes por más tiempo".

Todas las empresas dicen que están apostando en tener estrategias innovadoras, pero son muy pocas las que realmente se atreven a realizar este cambio de switch. A continuación, te entregamos 4 ejemplos de empresas que han apostado por un cambio y han tenido buenos resultados.

## Netflix

El popular servicio de streaming comenzó como una competencia a Blockbuster, ya que permitía a las personas arrendar DVD. El 2006, la empresa creó el Netflix Prize, que consistía en premiar con un millón de dólares al equipo de programadores que lograra mejorar el algoritmo de recomendación de películas en un 10%.

Sin embargo, durante 3 años el premio no fue alcanzado por ninguno de los programadores de la empresa, hasta que los programadores más capaces [juntaron sus fuerzas y lograron mejorarlo en 10.08% en eficiencia](#), según detalla el sitio Thrillist.

Pero no sólo en ese apartado la empresa ha logrado excelentes resultados. En términos de cultura organizacional, por ejemplo, [tienen una política de que si un empleado tiene una inquietud o un problema con un compañero](#), debe hablarlo directamente con el afectado.

## Square

Esta empresa dedicada a servicios financieros y a pagos online a través del teléfono decidió implementar en sus oficinas el concepto "hot desking". Esto significa que ninguna de las personas tiene un escritorio asignado y se van cambiando constantemente.

Según Maja Henderson, gerente de instalaciones globales de Square, esta nueva modalidad ha motivado a los empleados a ser más colaborativos. Así lo señaló en una entrevista para Inc.com.

"No queremos que nuestros empleados se sienten en una silla todo el día, porque no es bueno para ellos. Con el hot-desking tenemos encuentros maravillosos entre las personas e ideas. De la nada surgen conversaciones con personas de las áreas de finanzas, legal, diseño, entre otras, y se dan colaboraciones que, de otra forma, no ocurrirían".

## Pixar

Es una empresa más importantes en el mundo de la animación digital. Esta compañía dedicada a la creación y animación de películas, [basa su cultura creativa en 6 pilares](#), según indica el sitio TeachBeacon:

- Cuestionar constantemente el status quo
- Potenciar el talento y la innovación
- Correr riesgo constantemente
- Colaborar entre los distintos equipos de la empresa
- Entorno de recursos para innovar

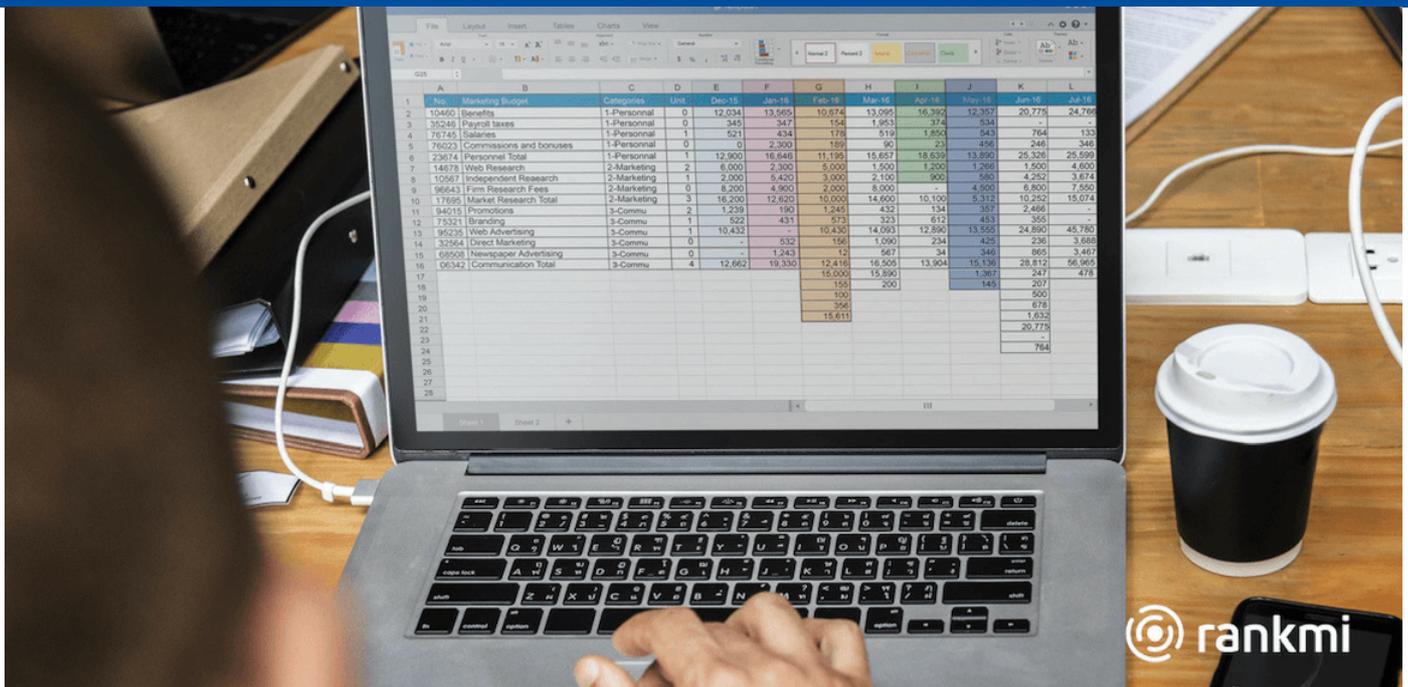
## Google

En 2015 este gigante de la tecnología creó su casa matriz llamada Alphabet, que agrupó todos sus grandes negocios de internet, telefonía, aplicaciones, etc. [La ventaja de esta nueva reestructuración fue estar siempre funcionando como una startup](#), informa Emol.

Sin embargo, el principal desafío de la empresa es funcionar independientemente de su tamaño. Para solucionar ese problema está subdividida en varias subempresas, formando grupos en distintas áreas que colaboran entre sí.

Un pilar fundamental para que esta estructura funcione es la comunicación entre los distintos equipos. Todos los colaboradores de la empresa pueden expresarse y tienen la libertad de proponer ideas, sin importar el cargo que tengan.

# ¿SIGUES USANDO HOJAS DE CÁLCULO PARA LLEVAR EL CONTROL DE TUS PROCESOS?



Desde que apareció la primera hoja de cálculo en 1979, según datos del portal Tecnología Informática, esta herramienta se convirtió en una gran aliada de las áreas administrativas y contables de las empresas.

Pero, ¿qué sucede con aquellos datos que no se pueden cuantificar tan fácilmente?

Las empresas de hoy no miden sus resultados ni su desempeño únicamente mediante los números que arrojan los departamentos contables y de administración.

Si lo que quieres es posicionar a tu empresa en la era de la información, [lo primero que debes hacer es instalar una cultura basa en datos.](#)

Es decir, basas la toma de decisiones de tu negocio en información fidedigna, en vez de intuición o conjeturas, y aprovechas los avances tecnológicos para obtener mayor autoconocimiento, gestionar de mejor forma recursos y colaboradores, automatizar procesos y transparentar los conocimientos que mueven el negocio.

¿Qué tiene que ver todo esto con las hojas de cálculo? Sucede que este programa computacional fue pionero en la oferta de herramientas para facilitar la gestión. Pero como todo instrumento, fue rápidamente superado por nuevos desarrollos tecnológicos. Sin embargo, hasta hoy muchas empresas siguen funcionando con estas hojas.

Por ende, te explicamos las ventajas y desventajas de seguir ocupadndo una hoja de cálculo en la actual era digital:

## 4 ventajas de usar hojas de cálculo

### 1. Incrementan competencias

Hasta el día de hoy [muchas empresas valoran positivamente el uso de las hojas de cálculo como una habilidad](#) para los aspirantes a puestos de oficina, según un artículo de MSN.

### 2. Diversas aplicaciones

Este tipo de herramientas son confiables para la administración de información relacionada con inventarios, listas de asistencia y operaciones que involucren datos numéricos.

### 3. Organizan los datos

Mientras tú no cometes algún error al momento de subir datos, este tipo de programas tampoco lo hará. Una hoja de cálculo organiza la información que la ha alimentado para procesarla y ofrecerte resultados mediante operaciones, estadísticas y gráficas.

### 4. Tutoriales para todo

Para muchas personas las hojas de cálculo no son los instrumentos más amigables en el mundo digital. Sin embargo, es cierto que [hoy en día existen tutoriales para prácticamente cualquier tipo de procedimiento que quieras realizar en ellas](#), como indica Universia.

¿Qué tiene que ver todo esto con las hojas de cálculo? Sucede que este programa computacional fue pionero en la oferta de herramientas para facilitar la gestión. Pero como todo instrumento, fue rápidamente superado por nuevos desarrollos tecnológicos. Sin embargo, hasta hoy muchas empresas siguen funcionando con estas hojas.

Por ende, te explicamos las ventajas y desventajas de seguir ocupadndo una hoja de cálculo en la actual era digital:

## 4 ventajas de usar hojas de cálculo

### 1. Incrementan competencias

Hasta el día de hoy [muchas empresas valoran positivamente el uso de las hojas de cálculo como una habilidad](#) para los aspirantes a puestos de oficina, según un artículo de MSN.

### 2. Diversas aplicaciones

Este tipo de herramientas son confiables para la administración de información relacionada con inventarios, listas de asistencia y operaciones que involucren datos numéricos.

### 3. Organizan los datos

Mientras tú no cometes algún error al momento de subir datos, este tipo de programas tampoco lo hará. Una hoja de cálculo organiza la información que la ha alimentado para procesarla y ofrecerte resultados mediante operaciones, estadísticas y gráficas.

### 4. Tutoriales para todo

Para muchas personas las hojas de cálculo no son los instrumentos más amigables en el mundo digital. Sin embargo, es cierto que [hoy en día existen tutoriales para prácticamente cualquier tipo de procedimiento que quieras realizar en ellas](#), como indica Universia.

## 5 desventajas de usar hojas de cálculo

### 1. Complican la colaboración

Según lo que comenta Talent Clue, [este tipo de programas resultan una complicación en los procesos de reclutamiento](#) por dos factores, principalmente:

- Se pierde mucho tiempo pasando de un archivo a otro.
- Las hojas de cálculo no permiten una fácil colaboración entre los miembros de un equipo (cada uno tiene que aprender a usarla según su función diferenciada, por lo que al entrar a los archivos de otro usuario se pierde tiempo en descifrarla).

### 2. Producen errores

Entre las desventajas que enlista Smart Strategy, quizá una de las más graves sea la [producción de errores difíciles de detectar a simple vista](#). Estos ocurren cuando un usuario modifica la configuración para satisfacer sus necesidades y esto causa alteraciones en los datos, así como también en los procedimientos futuros.

### 3. Poco flexibles

En un entorno en el que los roles de trabajo cambian constantemente, una de las principales desventajas en las hojas de cálculo es que [son difíciles para que una persona que toma el puesto del usuario anterior las interprete](#), tal como lo menciona la desarrolladora de software TAI.

Esto trae como consecuencia que muchas veces todo el proceso que se llevaba a cabo en ese archivo tiene que comenzar desde cero.

### 4. Dificultan la automatización de procesos

La automatización de los procesos en una empresa es clave. Esta capacidad permite que el tiempo se emplee en aspectos más productivos que en mantener actualizada una hoja de cálculos.

Además, [la automatización evita que sucedan acciones tan delicadas como la suplantación de identidad](#).

## 5. No toman en cuenta los procesos blandos

Decíamos al principio que las hojas de cálculo son útiles para organizar datos cuantitativos, pero ¿qué hay de la data cualitativa de una empresa?

La calidad en el desempeño del talento humano, el clima organizacional, la detección de oportunidades de formación y el feedback continuo, son partes del proceso "blando" de tu empresa y que son difíciles de gestionar con hojas de cálculo.

### ¿Cuáles son las alternativas a las hojas de cálculo?

A primera instancia, reemplazar las hojas de cálculo puede parecer un desafío, pero para las empresas (o las personas que trabajan en ellas) es fundamental. Hoy en día queremos pasar el tiempo necesario frente a una máquina y rellenar celdas no es la opción cuando somos conscientes de que esta tarea puede ser fácilmente programada.

Te invitamos a que revises este artículo de Redbooth y te darás cuenta de que existen alternativas más amigables, fáciles de interpretar, automatizadas e incluso emocionantes.

### Cómo ayuda un software de gestión de Desarrollo Organizacional?

Este tipo de programas funcionan como aliados para el departamento de Recursos Humanos, pues se nutren constantemente con información actualizada y generan reportes instantáneos.

Contar con un software de gestión de procesos de DO te permite aplicar correcciones prácticamente en tiempo real y reformular la planificación de la empresa si fuera necesario.

*La sostenibilidad es una ventaja competitiva que llegó a instalarse y cuyas ramificaciones continúan en expansión.*

# EL VALOR DE LA SOSTENIBILIDAD PARA QUE TU NEGOCIO SEA MÁS COMPETITIVO E INNOVADOR



Las empresas apuntan a ser cada vez más sostenibles en distintas áreas. Esta transformación se traduce en un beneficio sustancial tanto a nivel social como una ventaja competitiva.

De hecho, las corporaciones más importantes del mundo adoptaron esta tendencia hace años. Este cambio de mentalidad se produce porque el mundo empresarial comprende que no sólo bastaba con tener un negocio rentable. También era necesario preocuparse de otros aspectos, como el impacto en materia social y ambiental. En este blog te explicamos la importancia de que tu empresa se vuelva sostenible. Como explica la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), [una compañía es sostenible cuando logra gestionar sus negocios no sólo para generar valor a los accionistas, sino también a las partes interesadas](#), o stakeholders, haciéndose cargo de los efectos que puedan provocar sus decisiones corporativas.

Según la CChC, estas partes interesadas conviven con la empresa en diferentes dimensiones físicas y sociales; desde el gobierno y la comunidad que le rodea hasta el ecosistema donde se ubican sus instalaciones. Antes de que la sostenibilidad se transformara en tendencia, las compañías tenían como objetivo del negocio producir, muchas veces pasando por alto o incluso ignorando el impacto medioambiental y el costo que las operaciones tenían en sus colaboradores y la comunidad que les rodea.

## ¿Cuáles son los beneficios de la sostenibilidad para tu empresa?

El economista Andrew Winston, autor de los libros *Gold to Green* y *The Big Pivot*, asesor de empresas y columnista de la revista *Harvard Business Review*, afirma que [el principal impacto de ser un negocio sostenible es la reducción de costos](#), según explicó en el Foro de Sostenibilidad 2016 de Walmart.

Luego están el mejor [manejo de riesgos operacionales](#), [el impulso a la innovación y la construcción de valor de marca](#) perdurable en el tiempo, dice Winston en su blog personal.

Asimismo, el especialista asegura en esta entrevista a diario *El Mundo* que [la sostenibilidad debe formar parte del ADN de toda empresa](#), lo que muchas veces implica una reingeniería de la visión y misión de los negocios en el largo plazo.

## ¿Cómo hacer que el negocio sea sostenible?

Para lograr estos beneficios, la empresa debe instalar una estrategia y ejecutar acciones en los siguiente ejes, explica a su vez la CChC:

### Gobernanza

Cuando una compañía adopta un modelo de gobierno corporativo y transparenta sus procesos operativos. Chile perfeccionó su leyes de sociedades anónimas y de mercado de valores en 2010 para [elevar los estándares de gobiernos corporativos en el país para mejorar su eficiencia](#), para así fortalecer la confianza del mercado en las empresas locales, explica la consultora Deloitte en su manual sobre los cambios más relevantes de la nueva legislación.

### Trabajadores

La empresa trabaja en mejorar y mantener la satisfacción laboral de sus colaboradores, potenciando un clima laboral y una cultura organizacional sana, lo que repercute positivamente en la reputación externa de la empresa.

## Cadena de Suministros

La relación con los proveedores está directamente relacionada con la productividad de la empresa. Como explica la CChC, si el negocio desarrolla una política de largo plazo y fomenta el desarrollo de empresas locales, fomenta la confianza no sólo de sus proveedores sino que de inversionistas, clientes y comunidad relacionada.

## Clientes

Una compañía que se preocupa de mantener a sus clientes satisfechos y fieles tendrá resultados positivos a largo plazo, ya que estos volverán por el producto o servicio, los recomendarán a otros y difundirán su relación positiva en el resto de la comunidad.

## Medio ambiente

Comprende todas las políticas internas y acciones relacionadas que hace el negocio para procurar reducir su impacto ambiental. Ejemplo de ello son las compañías que se ubican en los top 10 del [ranking Global 100 de empresas sustentables de la consultora Corporate Knights](#), como la noruega Chr. Hansen Holding y la francesa Kering SA.

## Conclusión y algo más...

Tu empresa será tan competitiva como tú permitas que lo sea.

Seas dueño de esta o tengas a tu cargo su administración, debes comprender que los factores que diferencien tu producto o servicio no son construcciones espontáneas en el tiempo, sino ventajas planificadas estratégicamente.

Hoy es la variable tecnológica la que marca la diferencia entre las marcas que sobreviven o no en el mercado. Así, las ventajas competitivas de esta era digital son la transformación tecnológica, analítica de datos, y el uso de herramientas digitales que optimicen recursos y procesos, eliminen malas prácticas y potencien lo que da resultados.

No obstante, la competitividad es una condición en constante cambio. Mañana, será otra característica o disposición. Lo importante es que tu empresa está atenta a las nuevas tendencias y sea lo suficientemente flexible para adodar o adaptarse a ellas.

QUIERO MI DEMO



rankmi