

Negocios En Movimiento

Por: Sergio Luis Naumov Garcia

sergionaumovgarcia@gmail.com

ESCARAMUSAS EMPRESARIALES

A una escaramuza se define como una pequeña batalla o una disputa o contienda que es de poca importancia, y que no llega a mayores, pero de alguna manera hubo roces, amenazas y probablemente una pequeña guerra, que dio como resultados mínimas afectaciones entre dos contrincantes que hasta ahora se podrían llamar “competidores”, que en este caso los denominaremos “empresas”.

En el mundo de los negocios a diario suceden “escaramuzas”, veamos por ejemplo; cuando abrimos el periódico por la mañana, de inmediato nos encontramos con una “guerra de promociones” entre los Supermercados, ¿Quién ofrece los precios más bajos y los mejores descuentos?, o bien los Bancos; que se están pelando por ser atractivos en prestar dinero a los más bajos intereses y al más largo plazo, u ofrecer los más altos interés por captar el dinero de los inversionistas y ahorradores, es ¡una batalla sin duda!, no se diga las agencias de viajes, las aerolíneas y los hoteles, o bien la mejor oferta de la temporada ya sea; del día de las madres, o del padre, del maestro, el médico, las secretarías, el del niño, del abuelo, la época navideña, el de los abogados el de la enfermera, ¡por dios, Es mucho!, ¿no lo creen así?, son batallas reales en el campo de los medios de comunicación, y al final el consumidor es quien decide y paga a quien comprar, influido muy probablemente por el número infinito de escaramuzas en el que se quedó “en medio de ese campo feroz de batallas”, y viene lo peor, quizás lo que selecciono no fue lo ideal, se percatara de inmediato, se los aseguro.

Pero en el mundo “las escaramuzas empresariales”, se tienen otros tipos de efectos, sobre todo cuando las empresas son verdaderos emporios, una guerra pequeña podría hacerles grandes daños, es por ello que hay que evitarlas lo más que se pueda, porque los efectos de estas pueden ser como a continuación se ve:

1. La empresa más grande, se posiciona fuertemente en el mercado, obligando a su competencia a doblegarse ante ella, cerrando sus puertas, dejándole libre el camino.
2. Las empresas deciden hacer una alianza estratégica por conveniencia, para evitar desaparecer, o ser devoradas por las grandes corporaciones.
3. La empresa más grande, compra a las más pequeñas.
4. La empresa más pequeña, diseña una nueva estrategia, para defenderse de las empresas grandes, y así poder tener la oportunidad de “sobrevivir”.
5. Convertir la “escaramuza, en una gran batalla y oportunidad al mismo tiempo”, y que gane el mejor, esto es más común que se dé entre dos o más grandes empresas.

Las 5 estrategias anteriores pueden ser muy atractivas, dependerá de la visión y deseos que cada empresa tenga para; seguir adelante, reinventarse, innovar, y las pasión que tenga para consolidarse como el más fuerte, el mejor, y el líder en lo que cree. ¡Una escaramuza, puede dejar muchos beneficios, si se maneja de manera inteligente, pues alentara a la mejora!.