

## Mezcla para la mezcla

En un mundo que cada día está más convulsionado, y en el que hace rato se viene hablando de aspectos nuevos en el mercadeo, entre ellos la denominada mezcla de marketing o marketing mix, vuelven a aparecer, entre otros, temas una serie de consideraciones sobre lo que debe hacerse desde un punto de vista estratégico para que esa mezcla tenga un mayor efecto positivo.

Como dicho, se trata de consideraciones, pues nadie puede decir que tiene la última palabra en mercadeo, una actividad en la que "todo depende de algo más y del comportamiento del mercado" y que lo que para unos funciona para otros puede no trabajar.



**CARLOS FERNANDO VILLA GÓMEZ**  
Consultor de Mercadeo  
cvilla@une.net.co

De acuerdo con lo que se aprecia en los mercados, podría decirse que lo que afirmaron Jack Trout y Ted Levitt, entre otros, desde la década de los años 60, adquiere plena validez en la actualidad, por lo que las estrategias

definidas para un mercadeo efectivo deben tener en cuenta lo que los gurús opinaban: diferenciación para posicionamiento competitivo fuerte y duradero, concentración en mercados claros y específicos, especialización para evitar extensiones de línea, entender que no se puede ser todo para todos y, evitar o corregir la miopía que se aprecia con tanta frecuencia.

Como cualquier actividad humana en la cual se espera obtener resultados positivos, hay que ser diferente con respecto a los demás participantes, pero esa diferencia tiene que ubicarse y

### LA EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA PERMITE UNA PERSONALIZACIÓN QUE ANTES ERA MÁS COMPLICADA

estar siempre en la mente de quienes conforman el mercado objetivo, de manera que cuando se sienta la necesidad o el deseo, esa diferencia sea la que motiva a la acción y toma de decisión porque es de valor e interés para quienes debe ser. Y hay que tener claro que la diferencia principal debe tener dos o tres elementos de apoyo debido a que las decisiones no serán siempre tomadas bajo las mismas circunstancias, razón por la cual deben existir esas dos o tres cualidades de apoyo fuerte.

Determinar con claridad el mercado al cual se deben dirigir las actividades para no estar "picando en todas partes" como se dice, y no afianzarse, es algo que debe evitarse. Por ello hay que concentrarse partiendo de un proceso de segmentación que permita ver con claridad hacia qué tipo de clientes y prospectos se dirige, y que el tamaño del mercado sea lo suficientemente grande para poder lograr el nivel de sostenibilidad adecuado, de acuerdo con la capacidad real de atención, sin caer en el error abarcar mucho sin poder hacerlo bien. El mercado mundial es suficientemente amplio permitiendo trabajar para mercados locales e internacionales.

Especializarse en lo que mejor se sabe y puede hacer genera la fortaleza necesaria para lograr los objetivos organizacionales; hay que recordar que no se puede ser todo para todos y que estar cambiando, por no saber seleccionar lo que ha de ser, con las extensiones de línea o marca conduce a la confusión de los mercados. La historia lo ha demostrado y sigue haciéndolo. Si el mercado (clientes) perciben la oferta con el nivel de especialización adecuado, con seguridad la fidelidad del mercado será una realidad.

La evolución tecnológica permite una personalización que antes era más complicada de lograr; el mundo digital hace posible un nivel de comunicaciones más dirigido, dejando de ser masivo o del modelo "al que le caiga el guante..." y sin claridad. Además, los costos que se generan por la utilización de las facilidades que ofrece el mundo digital, son inferiores.

## ¡A pensar en grande!



**AMYLKAR D. ACOSTA M.**  
Docente de la Universidad Externado de Colombia  
@amylkaracosta

Después de una larga espera, después de muchos ires y venires, vueltas y revueltas, fue expedida la Ley 1962 de 2019, de fortalecimiento de las regiones administrativas y de planificación

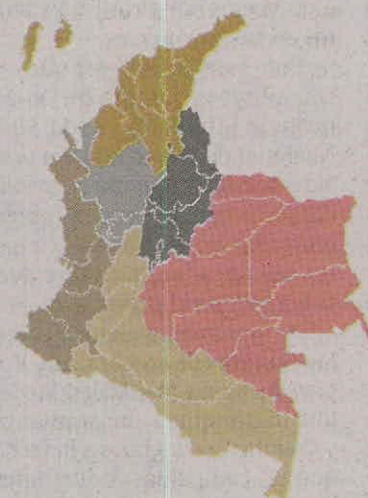
(RAP) y, lo que es más importante, ella allana el camino para avanzar hacia la constitución de las regiones como entidades territoriales (RET), al desactivar el freno de mano que se le puso, irónicamente, en la Ley orgánica de ordenamiento territorial (Loot), que quiso esquivarla. Razón tiene el exconstituyente y actual gobernador del Atlántico y abanderado de la causa de la autonomía regional **Eduardo Verano**, que "vamos a tener que ser muy persistentes... Existe un centralismo a ultranza que no quiere que se den estos avances", por ello hay que resistir, insistir y persistir en la lucha en contra de la recentralización que nos agobia y por la reivindicación de la autonomía territorial consagrada en la Carta.

Este logro no lo podemos tomar como si fuera un punto de llegada sino como punto de partida; con esta Ley contamos, por fin, con el instrumental necesario para que las regiones como tales, empiecen a empoderarse aún más y dejen de ser alfil sin albedrío del centralismo. Y la coyuntura no puede ser más propicia, habida cuenta que en ella se contempla la conformación de una Misión de descentralización, que estaba en mora de integrarse, para que la misma, con un plazo perentorio de 18 meses presente al Congreso de la República una propuesta que permita barajar y volver a repartir tanto competencias como recursos entre la Nación y las entidades territoriales.

Solo de esta manera se podrá ponerle tatequeto a la descentralización disfuncional, consistente en delegarle a las entidades territoriales más y más funciones y competencias, pero sin transferirle los recursos necesarios y suficientes para asumirlas como lo manda la Constitución Política.

Ello, obviamente, pasa por una reforma estructural al Sistema General de Participaciones (SGP), tendiente a equilibrar las cargas entre Nación y territorios. Al propio tiempo, avanza en el Congreso de la República un proyecto de acto legislativo que reforma el régimen de regalías, procurando compensar más y mejor a las regiones productoras sin desmedro de las no productoras.

### DISTRIBUCIÓN REGIONAL RAP



- Caribe
- Eje Cafetero
- Centro Oriente
- Llanos Orientales
- Pacífico
- Sur

Fuente: RAP. Gráfico: LR, VT

El primer paso y el más importante que debemos dar ahora es la actualización de la agenda del Compromiso Caribe, suscrito en el Distrito de Barranquilla en noviembre de 2007 y la renovación del compromiso de toda la dirigencia con ella. Y, más recientemente, se suscribió en el Distrito de Santamarta el Compromiso Casa grande Caribe en noviembre de 2017, en el cual se marcan pautas "para avanzar de manera contundente en la eliminación de la pobreza". Al fin y al cabo su erradicación es uno de los Objetivos del Desarrollo Sostenible, del cual Colombia fue su promotor y principal impulsor. Lo propio deberán hacer, sin pérdida de tiempo, las otras RAP ya constituidas, el tiempo apremia.

### ESTE LOGRO NO LO PODEMOS TOMAR COMO SI FUERA UN PUNTO DE LLEGADA

Para avanzar en tan loables propósitos es menester que la RAP cuente con una Unidad técnica del más alto nivel y a la mayor brevedad, cuyos integrantes, además de ser representativa de los ocho departamentos que hacen parte de la RAP del Caribe constituya la masa crítica del talento regional, teniendo como primera prioridad el desarrollo de capacidades propias en todos ellos. Así y solo así es como podremos ganar en interlocución frente al gobierno central, podremos identificar, priorizar, formular y estructurar más y mejores proyectos de gran envergadura que contribuyan a dinamizar la economía regional, cerrar las odiosas brechas tanto interregionales como intraregionales y nivelar la cancha.

Tenemos que pensar en grande, como región, anteponiendo el interés general al particular, que en últimas depende del interés general y el camino no es otro que el de la integración regional, el de la unión, porque juntos somos más y más fuertes. Si cada quien jala para su propio lado terminamos perdiendo todos,

pues bien se ha dicho que solos vamos más rápido, pero juntos vamos más lejos. Pero, para que la integración sea sólida y la unión fructifique es fundamental construir confianza entre quienes integran la RAP, base insustituible de la misma, porque nadie está dispuesto a que lo ninguneen.

Dicho esto, identificados, priorizados, formulados y estructurados los proyectos de impacto regional, se plantea la necesidad de contar con las fuentes de financiación de los mismos. Para ello habrá que contar con los recursos propios de los departamentos, que son exiguos, los recursos regionalizados del Presupuesto General de la Nación, los del sector privado a través de las alianzas publico-privadas y bajo la modalidad de obras por impuestos y, desde luego, los recursos del Sistema General de Regalías (SGR). A todas estas fuentes podrán acceder las RAP, ahora sí, para apalancar la financiación de sus proyectos por ministerio de la Ley de fortalecimiento de las mismas.

Ya estamos notificados por parte del ministro de Hacienda **Alberto Carrasquilla** que plata para inversión no hay ni va a haber, que el presupuesto de inversión para el año entrante en lugar de crecer con respecto al de este año volverá al nivel del año pasado, \$39 billones aproximadamente, el cual a su vez fue inferior al de 2017, \$41,2 billones.

Se está cumpliendo el vaticinio que hice en 2011 cuando se tramitaba el Acto legislativo 05, que reformó el régimen de regalías, en el sentido que la Nación terminaría descargando la financiación de los proyectos de inversión en las regiones en el SGR, por que estos son los únicos recursos ciertos con los que cuentan y habrán de contar las regiones para su ejecución. De allí la importancia de estar ojo avizor con respecto a la reforma que se tramita del SGR, ya que la misma desconstitucionaliza el reparto, la distribución de las regalías y la difiere a la expedición de una ley que reglamente dicho acto legislativo.