

**Déjanos ayudarte a
cumplir todos tus
própositos de negocios**

Propemi
BAC Credomatic



Prospectiva estratégica: aprovechando las tendencias del entorno de negocios

Cada empresa es la sombra proyectada de un líder, en medio de un determinado entorno de negocios. Este es el conjunto de variables externas que condicionan la estructura del mercado, las estrategias elegidas y los resultados obtenidos por las empresas, a través de efectos directos o indirectos. El líder y todo el equipo de alta dirección deben ser capaces de leer crítica y oportunamente la situación y perspectivas del ambiente que rodea a la empresa, entendiendo que no se encuentra aislada en el mundo.

La llave de la competitividad es la capacidad de incrementar sostenidamente la productividad. Es posible obtener cada vez más valor de los recursos utilizados para producir si logras dominar y mejorar continuamente un mapa de procesos. Sin embargo, es también necesario acostumbrarse a “ver hacia afuera”, con criterio para identificar hechos, tendencias, escenarios y respuestas al entorno externo. Por un lado, vale la pena definir y validar periódicamente las fuentes de información a considerar para extraer datos, evidencia y pistas sobre los hechos. Por otro lado, también resulta crucial distinguir meridianamente entre fenómenos, problemas y causas; lo que logras ver directamente de una fuente no necesariamente es el problema y, por consiguiente, tampoco su causa. Para ser competitiva, una empresa debe tomar decisiones sobre la causa de los problemas y no solo basada en fenómenos.

Algunas preguntas que ayudan a ganar ese valioso criterio:

1. Esta noticia, ¿qué dice en resumen? ¿Qué no dice?
2. Este reportaje, ¿solo replica declaraciones o realiza validación de argumentos con fuentes alternativas? Si es lo primero, ¿cómo puedo validar yo mismo lo que estoy leyendo por otros medios?
3. ¿Por qué este estudio sale hoy y no antes/después? ¿Qué interés habrá detrás del momento de sacarlo?
4. De este fenómeno, ¿qué actores no aparecen en escena? ¿Cuáles aparecen luego de haber estado ocultos? ¿Qué explica esto?

En resumen, debes siempre cuestionar lo que lees para indagar las causas que te permitirán liderar con distinción a tu empresa.

Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita asesoría llamando al 2535-5101, en www.baccredomatic.com o escribiendo a info_bacpropemi@sv.credomatic.com

**Déjanos ayudarte a
cumplir todos tus
própositos de negocios**

Propemi
BAC Credomatic



Los factores del ambiente de negocios se pueden clasificar, al menos, en 7 tipos:

1. **Políticos:** abarcan factores relacionados con el poder público, aquellos que lo ejercen directamente en las instancias del sistema, aquellos que buscan influir en las decisiones de forma indirecta, así como el análisis de objetivos, recursos políticos y estrategias; análisis de acciones de gobierno, partidos políticos, grupos de presión, sectores internacionales y sectores sociales.
2. **Económicos:** incluyen factores relacionados con la situación y perspectivas de variables macroeconómicas (producción nacional y mundial, comercio internacional, balanza de pagos, inversión extranjera directa, inflación, tipo de cambio, finanzas públicas, etc.).
3. **Sociales:** contiene factores asociados con aspectos de la calidad y estilo de vida de las familias, como índices de educación, salud, vivienda, acceso a servicios básicos, estilos de vida tradicionales y emergentes, entre otros.
4. **Tecnológicos:** tiene que ver con hechos y tendencias del desarrollo tecnológico que pueden generar amenazas u oportunidades tanto por el lado de la demanda como por el de la oferta.
5. **Ambientales:** abarca factores relacionados con la condición actual y perspectivas de los recursos naturales.
6. **Legales:** incluye un análisis del conjunto de leyes y normas vigentes a las que el negocio debe ceñirse en un momento determinado, desde la Constitución de la República, pasando por legislación de segundo nivel (Código de Comercio, Código de Trabajo, entre otros), e incluso legislación positiva a favor de minorías (Ley de Equiparación de Oportunidades, Ley del Salario Mínimo, por ejemplo).
7. **Emergencias de salud:** la posibilidad de epidemias, pandemias o amenazas a la salud y calidad de vida de las personas.

En general, tener presente este tablero permite que la empresa profile: las posibles decisiones de la competencia, proveedores, clientes, acreedores, autoridades regulatorias, entre otros. La mayoría de veces se debe trabajar diversos escenarios, puesto que hay demasiada incertidumbre; sin embargo, también podemos contar con información privilegiada, que permite reducir la ambigüedad siempre que seamos capaces de capturar el valor. En cualquier caso, tus decisiones deben valorarse siempre en conjunto a potenciales decisiones paralelas o diferidas de los actores relevantes, para tener una idea real de su impacto.

Propemi BAC Credomatic pone a tu alcance estas y otras herramientas para sacar el mejor provecho del entorno de negocios. Hay tiempos de vacas flacas, también otros de vacas gordas, pero no siempre el relleno humano que las enfrenta es capaz de sacar lo mejor de cada uno. ¡Luchemos juntos para crecer y salir adelante!

Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita asesoría llamando al 2535-5101, en www.baccredomatic.com o escribiendo a info_bacpropemi@sv.credomatic.com