

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

**Propemi**  
BAC Credomatic



## Crterios para una planificaci3n efectiva por escenarios

La planificaci3n por escenarios ha probado ser una herramienta altamente valiosa para la toma de decisiones bajo incertidumbre. Sin embargo, puede tambi3n convertirse en una gran decepci3n si no se tiene el suficiente criterio para utilizarla de forma din3mica. En particular, los sesgos cognitivos que arrastramos en nuestro comportamiento pueden obstaculizar el aprovechamiento de esta excelente metodolog3a.

A continuaci3n, te compartimos algunos consejos pr3cticos para superar estos sesgos a fin de alcanzar mejores marcos de planeaci3n empresarial:

- **Sesgo de disponibilidad:** es la tendencia de las personas a basar sus decisiones en informaci3n f3cilmente accesible. Al planificar, lo primero es recopilar inteligencia para comprender y definir el problema estrat3gico del negocio; en este proceso, el equipo se centra en identificar un listado de tendencias emergentes, cada una de las cuales es calzada con su respectivo impacto potencial. En este punto, es bien f3cil quedarse sacando tendencias de la propia industria que se conoce o del propio pa3s, generando puntos ciegos que impiden ver valiosas ideas contraintuitivas. El consejo es, en ese sentido, voltear a ver m3s all3 de su propio mercado y/o pa3s, para visualizar con mejor "timing" las oportunidades y amenazas clave de tu negocio.
- **Negligencia probabil3stica:** consiste en asignar a los eventos de baja probabilidad un peso excesivo o, en el otro extremo, ignorarlos por completo. Al depurar una lista de tendencias emergentes y sus impactos potenciales, cada una tambi3n es valorado seg3n qu3 tan probable es que ocurran. Ac3 el riesgo se puede manifestar de dos maneras: o nos enfrascamos en un interminable an3lisis, buscando un falso sentido de precisi3n, que desemboca en par3lisis; o bien los descartamos como valores at3picos, olvidando que "baja probabilidad" no implica "que no va a pasar nunca". El reto es, antes de emocionarse con los n3meros y jugar sin sentido con ellos, evaluar primero cualitativamente las incertidumbres en consideraci3n, para ponerlas en contexto y ganar criterio sobre c3mo pueden interactuar unas con otras. Entre los elementos cualitativos a considerar est3n: la factibilidad de cuantificar con precisi3n el futuro, la materialidad de las inc3gnitas, etc.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposici3n las mejores soluciones para medios de pago, que har3n que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o esc3benos a [info\\_propemi@baccredomatic sv](mailto:info_propemi@baccredomatic sv) y descubre la mejor opci3n para tu negocio.**

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

**Propemi**  
BAC Credomatic



- Sesgo de estabilidad: es la tendencia natural del ser humano a asumir que el futuro será bastante parecido al pasado. Al final del día, una planeación por escenarios nada más da potenciales explicaciones (hipótesis) relacionadas a incógnitas de realidades concretas y tangibles. Por lo tanto, es un error que este tramo del camino se confíe a miembros “junior” del equipo o a consultores externos, ya que se pierde la capacidad de elaborar una narrativa que guíe e inspire a tomar decisiones adecuadas. El compromiso con las acciones estratégicas clave del negocio se logra solo cuando los líderes “senior” de la empresa se involucran para probar críticamente los escenarios. Un ejercicio útil que pueden usar es el “premortem”, donde los líderes del negocio pretenden escribir una historia desde un punto en el futuro, explicando las razones por las que una estrategia falló; esta técnica permite identificar los problemas previo a la implementación de las acciones estratégicas.
- Sesgo de optimismo: es la tendencia de subestimar la incertidumbre y las posibilidades de fallo, actuando directamente. En este punto del proceso, cada escenario se compara con el plan actual para determinar nuevas acciones estratégicas, así como sus respectivos planes de contingencia. Las empresas que premian más a los líderes que hablan de forma confiada sobre sus planes que a los que plantean cosas que podrían salir mal terminan realizando: proyectos con presupuestos o tiempos insuficientes, alianzas que se quedan cortas sobre los beneficios mutuos a explotar, planes de negocio con expectativas de crecimiento poco realistas. Los planes deben elaborarse no solo con base en los escenarios más probables, sino incluso considerando aquellos menos agradables pero plausibles.
- Sesgos sociales: la dinámica social dentro de las empresas tiende a favorecer el pensamiento de grupo o la “administración de girasol” (la tendencia de los grupos de alinearse a las visiones de sus líderes). La empresa debe construir una capacidad sostenida de gestionar efectivamente la relación entre escenarios y tendencias, a través de la institucionalización de nuevos hábitos mentales y maneras de trabajar. Como líder de tu empresa, debes comunicar hacia dentro que la empresa requiere continuamente el cambio, modelar el cambio deseado, reforzar los procesos y sistemas para contrarrestar los sesgos, y asegurarse que la empresa construye y adquiere las habilidades necesarias para este nuevo enfoque.

La mente puede jugar nos trucos que nos lleven a ver una realidad distorsionada de mercado. Mantén siempre activa la capacidad de hackear tu área de confort y reta tus logros con disciplina y medida. En Propemi BAC Credomatic estamos siempre a la orden para asesorarte de la mejor manera en tus objetivos de negocio: contacta a tu Ejecutivo de Negocios y déjanos guiarte en este camino con ofertas financieras a la medida de tu empresa.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a [info\\_propemi@baccredomatic sv](mailto:info_propemi@baccredomatic sv) y descubre la mejor opción para tu negocio.**