

El Análisis Sectorial: Una Herramienta Clave para las MiPymes

Un pequeño comerciante de alimentos saludables, acostumbrado a trabajar en su mercado local, enfrenta una caída en las ventas. Sus productos son frescos y bien valorados, pero algo ha cambiado. Mientras busca soluciones, un análisis superficial le lleva a creer que es solo un problema de temporada baja. Sin embargo, en el mismo sector, un nuevo competidor ha ganado terreno.

Este competidor utiliza estrategias respaldadas por un conocimiento profundo del mercado. Ofrece opciones que se ajustan mejor a las demandas actuales: productos adaptados a tendencias saludables, precios competitivos, conveniencia en la entrega y promociones basadas en preferencias de los consumidores. ¿El secreto? Entender su entorno.

El comerciante local carece de una visión integral de lo que sucede más allá de su operación diaria. Aquí es donde el análisis sectorial entra en juego: permite anticiparse a los cambios, tomar decisiones informadas y enfrentar con éxito las complejidades del mercado.

¿Qué es el análisis sectorial? y ¿Por qué es crucial?

El análisis sectorial es una práctica que estudia el entorno externo de una empresa, examina factores clave como la competencia, las normativas, las preferencias del consumidor y las tendencias económicas para identificar riesgos y oportunidades.

En Colombia, este enfoque es esencial para las MiPymes. No se trata solo de entender lo que pasa en la empresa, sino de interpretar cómo el sector y las condiciones externas afectan su desempeño. Desde identificar cambios en regulaciones hasta entender qué motiva a los clientes, el análisis sectorial es una brújula estratégica.

La Información que las MiPymes Necesitan

Para las MiPymes, algunas cifras y datos son especialmente relevantes. En el contexto colombiano, sabemos que solo 30% de las empresas de personas naturales sobreviven más de cinco años, mientras que las sociedades tienen una tasa de supervivencia del 44%. Estas cifras revelan la importancia de construir estructuras más resilientes desde el inicio.

También es fundamental monitorear tendencias de consumo como la sostenibilidad y la conveniencia. Asimismo, las normativas específicas, desde cambios tributarios hasta requisitos ambientales, pueden impactar directamente los costos operativos y las estrategias de mercado. Finalmente, factores macroeconómicos como la inflación o las tasas

de interés también influyen en la competitividad, ya que pueden hacer más costosa la operación y la inversión.

Beneficios Reales del Análisis Sectorial

El análisis sectorial transforma la información, tanto cualitativa como cuantitativa, en decisiones estratégicas. Las empresas que lo integran optimizan recursos al enfocar sus esfuerzos en nichos rentables y evitan inversiones innecesarias en mercados saturados. Además, anticiparse a las tendencias permite posicionarse como pioneros, lo que no solo aumenta las ventas, sino que también fortalece la marca en el largo plazo.

Un ejemplo claro es cómo las empresas que entendieron el crecimiento de la digitalización durante la pandemia pudieron adaptar sus modelos de negocio rápidamente y capturar nuevos mercados.

Cómo Llevar a Cabo un Análisis Sectorial

El proceso comienza con una necesidad o problema específico, como entender por qué las ventas han disminuido. A partir de ahí, se formula una pregunta clave: ¿qué cambios externos pueden estar afectando mi desempeño o el del mercado?

El siguiente paso es recopilar información confiable. Fuentes como Cámaras de Comercio, informes sectoriales, los reportes del DANE y encuestas del consumidor ofrecen datos relevantes. Luego, se aplican herramientas de analítica, estadística, o estratégicas como PESTEL para organizar y analizar la información.

Los resultados deben representarse de manera clara, con gráficos o mapas que permitan identificar patrones. Finalmente, los insights obtenidos se traducen en acciones concretas, como ajustar precios, diversificar productos o implementar tecnología.

Flujo del proceso del análisis sectorial



Fuente: Elaboración propia.

Retos en el Análisis Sectorial

El acceso a información de calidad es uno de los mayores desafíos para las MiPymes, ya sea por costos elevados o falta de recursos. Además, interpretar datos requiere habilidades técnicas que no siempre están disponibles. La velocidad de los cambios en el entorno también complica el uso de datos antes de que se vuelvan obsoletos.

Conclusión: Un Pilar para la Supervivencia Empresarial

En un país donde 7 de cada 10 empresas no logran superar los cinco años, el análisis sectorial es más que una herramienta estratégica: es una necesidad. Entender el entorno permite a las MiPymes adaptarse, optimizar recursos y posicionarse como actores relevantes en sus sectores. Con la información correcta, las decisiones no solo se vuelven más acertadas, sino que también aseguran el futuro del negocio.

Por: Kendell A. Piñeros Haiek, CEO de KPH Consultores SAS

Fecha: 20/01/25

Bibliografía: Confecámaras; ANIF; Consejo Privado de Competitividad; Project Management Institute