

Lo que no se ve, también importa

En diferentes situaciones y contextos he visto como se dice “*los datos e insights del negocio, al igual que del entorno, sirven y son la base para tomar decisiones...*”, no exactamente así como lo digo pero similar. Esto me ha llevado a cuestionarme si realmente los receptores de estas afirmaciones, específicamente, las micro, pequeña y mediana empresa, incluso los negocios de subsistencia del país, tienen total claridad de qué significa esto que se está diciendo y cómo podrían implementarlo en sus proyectos empresariales.

La última Gran Encuesta MiPyme de ANIF, a través de una serie de preguntas enfocadas al nivel educativo del tomador de decisiones en la organización, otras sobre decisiones de inversión o la internacionalización del negocio, entre muchas varias, muestran una aproximación sobre qué temas en específicos toman decisiones las empresas en el país y, de cierta manera, permiten inferir cómo o por qué las están tomando.

Un aspecto que me hace pensar que las MiPymes no analizan su entorno, su negocio a profundidad y no toman decisiones basadas en estos datos e insights es que:

- Alrededor del 68% de las MiPymes, 7 de cada 10, se enfoca en vender en su mercado local (excluyendo el regional y nacional)
- 95% de las MiPymes, 9 de cada 10, no exporta y esto porque ni siquiera lo han considerado.
- El 42% de las MiPymes, 4 de cada 10, no está al tanto de las reformas que se están llevando a cabo en el Gobierno Nacional.

Estos datos sugieren que las MiPymes solo se están enfocando en operar sin mirar más allá.

A razón de esto, me gustaría (y estoy dejando en este post) dar unas recomendaciones para que todos los propietarios/colaboradores de micronegocios y MiPymes, al igual que emprendedores de diferentes sectores y que no tengan total certeza de cómo aprovechar los datos a su favor, puedan entender un poco mejor su entorno. También agrego que esto podría evitar tomar decisiones que resulten costosas.

Recomendaciones (Más parece una pequeña guía):

1. Identificar la situación o problema que desean cambiar o resolver en su negocio
2. Investigar cuáles podrían ser las fuentes, los datos e información necesaria que les ayudaría a entender mejor su situación/problema
3. Preguntarse cuáles podrían ser las acciones que se deberían emprender para lo cambiar/resolver la situación
4. Tratar, de ser posible, de dimensionar el costo de dichas acciones, o de no realizarlas, y entender cuál puede ser la más viable en términos económicos
5. Investigar si hay organizaciones públicas o privadas que le pueden ayudar en la implementación de la acción seleccionada, inclusive un amigo o conocido
6. Determinar los pasos o hitos que pueden haber dentro de la ejecución de la o las acciones seleccionadas y estipular los riesgos de estas, así prever que se podría hacer en caso tal de que no resulte

7. Ejecutar y hacerle seguimiento al plan de acción tratando de fijar algunos indicadores resultado que puedan medir

A veces estas recomendaciones por más sencillas que parezcan y se realicen de forma automática, a veces no todas se tienen en cuenta, algunas sí, otras no, y a veces no con la rigurosidad o importancia que merecen. Si se siguen en este orden y se trata de implementar de vez en cuando, con el tiempo, los emprendedores, los propietarios de micronegocios y mipymes, al igual que sus colaboradores, van a empezar a tener un mayor entendimiento de su entorno, podrán tomar decisiones basados en datos y con mayor certeza que les permitirán ver cómo sus acciones salen menos costosas y generan mayores créditos, es decir, ver sus negocios crecer.

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

Fecha: 13/02/25

Bibliografía: ANIF