

¿Planeación estratégica o empresa sin propósitos?

Oportunidades para las organizaciones de la región de los Llanos

Strategic Planning or Purposeless Company? Opportunities for Organizations in the Llanos Region

YENIFER ANDREA BERMÚDEZ ARIAS*

 BY-NC-SA

Citar como: Bermúdez Arias, Y. A. (2022). ¿Planeación estratégica o empresa sin propósitos? Oportunidades para las organizaciones de la región de los Llanos. *Episteme. Revista de divulgación en estudios socioterritoriales*, 14(1). <https://doi.org/10.15332/27113833.8338>

Recibido: 01/07/2022 Aceptado: 01/08/2022

RESUMEN: El presente artículo habla de la importancia de establecer en las compañías de la región de los Llanos una herramienta que permita gestionar y evaluar la planeación estratégica. Así mismo, cuando una compañía no cuenta con una planeación estratégica está expuesta a llevar unas metas sin propósito o finalidad. En contraste con lo anterior, para obtener resultados y proyecciones positivas dentro

de las organizaciones es relevante realizar una planeación estratégica. **Palabras clave:** economía regional, planeación estratégica, departamento del Meta, Llanos orientales, gestión empresarial, desarrollo económico.

ABSTRACT: This article talks about the importance of establishing a tool that allows companies in the Llanos region to manage and evaluate strategic planning.

Likewise, when a company does not have strategic planning, it is exposed to goals without purpose or purpose. In contrast to the above, to obtain positive results and projections within organizations it is relevant to carry out strategic planning. **Keywords:** regional economy, strategic planning, department of Meta, Llanos orientales, business management, economic development.

*La estrategia sin tácticas es la ruta más lenta hacia la victoria.
Las tácticas sin estrategia son el ruido antes de la derrota*

Sun Tzu

Como primera medida, para ejecutar una planeación en una organización es importante tener claro cuáles son las herramientas fundamentales, por ejemplo, misión, visión y objetivos de la empresa, entre otros. Según el doctor Humberto Serna Gómez, especialista en Gerencia Empresarial, las empresas deberán definir lo que quieren hacer y lo que no quieren hacer, lo cual implica la renuncia a las actividades o malas prácticas que se vienen llevando.

Según un diagnóstico realizado por el doctor Serna sobre el valor de una organización, el 60 % de dicho valor es todo lo intangible que lleva a la ejecución las actividades previstas. Cuando existe una planeación estratégica se genera credibilidad, confianza y principios morales. Ahora bien, para desplegar la estrategia las organizaciones deben concientizar a todos sus colaboradores, de lo contrario no servirá y no se materializará la estrategia planeada.

Para dar un ejemplo, la empresa Bi de As S.A.E.S, pertenece a la región de los Llanos orientales, es una compañía que cuenta con una planeación estratégica definida y estructurada. Como estrategia considera dos elementos que le generan valor y son los siguientes: 1) ejecución; 2) credibilidad con respecto al liderazgo, para mayor claridad, ya que si un plan estratégico no cuenta con un liderazgo adecuado se destruye el valor por generar ganancia. Al cabo de pocos años estas empresas no tienen una solidez y marcación en el mercado.

Por otra parte, el 10 % de las empresas plasma sus estrategias, pero no las ejecutan, siendo estas excluidas del plan estratégico, debido a que no se cuenta con un recurso para dicha ejecución. Nueve de cada diez estrategias fallan en la ejecución y solo una de cada diez crea una ventaja competitiva. En los Llanos orientales, existen empresas que permiten verlas tales como: Llanus Gases S.A.E.S, Cusin Gas, Templanza construcciones, Fondo de Gas, que se encuentran dentro del monopolio del mercado. Cada día están innovando y proyectándose al éxito, gracias a su planeación estratégica y planeación de presupuesto que permite articular y llevar a cabo los proyectos. Es importante mencionar que cuentan con herramientas que le permite medir el presupuesto, los

* Administradora de empresas, estudiante de posgrado de Gerencia Empresarial.
Correo electrónico: yenifer.bermudez86@gmail.com



La estrategia sin tácticas es la ruta más lenta hacia la victoria. Las tácticas sin estrategia son el ruido antes de la derrota
Sun Tzu



indicados y generan planes de acción para corregir hallazgos. No obstante, es importante mencionar que esta gestión involucra no solo a los altos directivos y a la alta gerencia sino también a toda la empresa en todos los aspectos, esto implica esfuerzos estructurados de toda una compañía realizando seguimientos a corto y largo plazo (Cortés, s. f.)

Como parte de la estrategia, se considera importante realizar un análisis foda (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) a la compañía, que permite establecer situaciones internas y de competencias de la empresa. Es importante definir una ventaja competitiva, así se establece qué es lo que la diferencia frente de otras empresas y si se encuentra preparada para atender mediante sus diferencias; así mismo, el comportamiento de la empresa determina la oferta de valor frente a la competencia. El término estrategia se basa en el movimiento de variables internas y externas priorizando recursos. Como ejemplo se pueden mencionar las empresas gaseras de los Llanos orientales; en este caso, la empresa competitiva será Llano gases frente a Gas Vichada. Aunque prestan un servicio similar, es decir suministran gas, hay que mencionar que la empresa Llano gases tiene una trayectoria de cerca de 30 años vs a Gas Vichada que presta el servicio con la misma periodicidad.

La empresa Llanos gases ha tenido una transformación que permite monitorear sus planes estratégicos, los cuales tienen un alcance de 5 años, a menos que alguna amenaza biológica instaure el cambio y las circunstancias soliciten desarrollos e implementaciones nuevas que no se tenían previstas. Por otro lado, para brindar más claridad en relación



Cuando logramos tener empresas competentes dentro de la región se puede ampliar la oferta laboral y ofrecer productos con calidad sin descalificar o llegar a un endeudamiento.



con las empresas de servicios de aseo totalmente robustas y fuertes frente a la competencia, se pueden tomar como ejemplo la empresa Agrícola del Llano, que lleva en el mercado cerca de 26 años; la empresa Monopolio, una empresa totalmente competitiva que tiene clara su planeación estratégica, más exactamente, en el mapa estratégico, el cual cuenta con indicadores de cumplimiento y, lo más importante, las iniciativas se encuentran establecidas en los recursos de la compañía. Esta información va a Refusic, que fue creada en el municipio del Meta para realizar la disposición final y aprovechamiento de los lixiviados, duró cerca de un año, debido a una mala planeación estratégica, los socios destruyeron el valor de la compañía. Esta empresa, que tenía una proyección grande, que era encargarse de la disposición de residuos de varios municipios aledaños, no logró obtener una buena planeación.

Como primera medida para obtener una proyección adecuada y con crecimiento competitivo, las compañías deben fijar metas y realizar todo el análisis respectivo para una planeación estratégica y así mismo incluirlas dentro del presupuesto, estas metas deben de ser medibles y aterrizadas. Por otro lado, la información se debe aterrizar buscando estrategias para difundir entre los colaboradores, como capacitaciones y evaluaciones competitivas a cada colaborador. Como parte del análisis de la información se califica contando con la opinión de los usuarios. Adicionalmente, como oportunidades se establecen tratados y dentro de ellos acuerdos de niveles de servicio que permita dar cumplimiento a los compromisos de las compañías.

Una de las debilidades que puede tener una compañía competitiva es no contar con un departamento de tecnología que permita desarrollos a la medida.

Cuando la empresa es un monopolio, debe tener como prioridad el departamento de IT y más teniendo en cuenta las contingencias que se han presentado en los últimos 3 años con la pandemia por covid-19. Se debe garantizar herramientas que permitan la conectividad y generación de reportes que son valiosos para la toma de decisiones, sobre todo en la junta directiva. En el caso hipotético como la empresa pionera AA de los Llanos orientales quien generaba ciertos atributos para sus empleados tuvo que disponer de ciertos recursos para abordar los elementos como alcohol, guantes y tapabocas, costo que no se tenía previsto dentro de las compañías. Pero cuando se cuenta con una buena planeación la afectación es inferior y no tiende a liquidarse o acabarse la empresa. Al contrario, lo que hacen es generar estrategias que involucran y concientizan la situación actual cuidando del recurso.

Por otro lado, algunas empresas que se dedican a ejecutar ventajas comparativas tienden a liquidarse en un tiempo inferior, debido a que siempre están expuestas a que otro mercado entre con mayor fuerza en el sector empresarial.

De acuerdo a la página Google Trends, la planeación estratégica es tendencia nacional, lo anterior concierne al análisis de los últimos 12 meses, contando con una frecuencia intermitente.

Con respecto a este tema, nos basamos en la página Innovación económica, donde se establece que los



Es importante incentivar a los empresarios a realizar un seguimiento de las estrategias que giran en torno a su empresa, tanto su misión como visión.



beneficios de desarrollar una planeación estratégica competitiva implican aceptar desde la realidad el cambio, “aprender a desaprender” procesos y salir de la zona de confort, evaluando el conocimiento y capacidades para adaptarse a las capacidades. Es imperativo lograr identificar factores como el entorno ambiental, económico, social que lleva al producto final a estar involucrado con el desarrollo de la compañía y estar a la vanguardia.

Para llevar a cabo todo esto, se debe realizar un plan de acción, para definir resultados alcanzados a corto y mediano plazo, indicadores y generar avances de los proyectos formulados, todo esto en conjunto con la misión, y la visión. Cuando se logra tener toda esta información en el radar, el clima laboral es adecuado porque todos trabajan para una meta y una proyección.

Al realizar el estudio de diagnóstico integral en cada una de las empresas que permita conocer todos los problemas y obstáculos que se presentan en cada área, en algunas ocasiones de las empresas monopolio contratan talento humano que permite realizar actividades de *accountability*, donde genera un empoderamiento por cada colaborador en su proceso. Con esto se logra cuidar los recursos y visionar al alcanzar las metas propuestas para cada año.

Conclusiones

Realizando el análisis de la información, la planeación estratégica debe de hacer parte del desarrollo inicial de una empresa pyme, dentro de ello entidades como la cámara de comercio que es un órgano formado por empresarios y gremios, por lo cual que cuenta con toda la

base de datos general de las empresas conformadas. Por lo tanto, considero que se debería capacitar a los empresarios con respecto a la planeación estratégica y así en el desarrollo de cada uno incentivar los logros obtenidos, hasta que se haga un hábito. Si una empresa logra su desarrollo en el campo necesario, es de gran orgullo para nuestra región.

Cuando logramos tener empresas competentes dentro de la región se puede ampliar la oferta laboral y ofrecer productos con calidad sin descalificar o llegar a un endeudamiento. Así mismo, en momentos de crisis, con esta herramienta, se puede contar con una planeación para abordar factores externos que se encuentren en el medioambiente.

También es importante incentivar a los empresarios a realizar un seguimiento de los planes estratégicos, es decir, la misión y la visión de sus compañías en función de la operación diaria y que no se queden únicamente plasmadas en el papel. Es decir, deben lograr desaprender procesos adoptando buenas medidas, todo esto se logra en cabeza del líder de cada compañía, en conjunto con los procesos misionales y operativos.

Herramientas como el internet permiten acceder con facilidad a la información que se debe de analizar, obteniendo plantillas, guías paso a paso para armar la estructura y de ser el caso ejemplo de la aplicación en otras compañías. También recomiendo las observaciones del doctor Michael Porter,

economista de la Escuela de Negocios Harvard, el cual ha publicado libros como *Competencias competitivas de estrategias*.

Referencias

- Cortes, D. (s. f.). *Planeación estratégica de la empresa*. Universidad Cesuma. <https://www.cesuma.mx/blog/planeacion-estrategica-empresa.html>
- Google Trends. (s. f.). Planeación estratégica. *Google Trends*. <https://trends.google.es/trends/explore?q=planeacion%20estrategica&geo=CO>
- Moreno, G. (2021, 30 de junio). Beneficios de desarrollar una planeación estratégica y participativa en tu empresa. *Innovación económica*. <https://innovacioneconomica.com/beneficios-de-desarrollar-una-planeacion-estrategica-y-participativa-en-tu-empresa/>
- Rizo Rivas, M. (2012). Empresa sin planeación estratégica, es como un barco a la deriva. *Forbes*. <https://www.forbes.com.mx/red-forbes-empresa-sin-planeacion-estrategica-es-como-un-barco-a-la-deriva/>
- Valenzuela Argoti, C. E. (2016). *Importancia de la planeación estratégica en las empresas* [Monografía, Universidad Militar Nueva Granada]. <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/15416/ValenzuelaArgotiCarlosErnesto2016.pdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y>



El clima laboral es adecuado cuando todos trabajan para una meta y una proyección.



