



6 ETAPAS PARA GESTIONAR LA CONTINUIDAD * POST COVID-19 * SEGUN LA ISO 22301



Un plan de contingencia contribuye a mitigar los riesgos y el impacto dentro de la empresa o negocio a través de las siguientes 6 etapas

Etapa 1

Creación del programa:

En esta etapa se debe elaborar el programa de gestión de continuidad, en el que se debe tener cuenta el tamaño y complejidad de la organización, a su vez se elegirán los responsables, quienes estarán a cargo y se les designará

su función.

Etapa 2

Comprensión de la compañía:

Es necesario recolectar la información necesaria, con el fin de darle importancia a cada una de las actividades las cuales deben ser clasificadas en clave, de apoyo y a su vez designar los recursos que se necesitan.

Se realiza la evaluación del impacto del negocio y de los riesgos.

En las consultorías que en estos 3 últimos meses estoy realizando **ONLINE** o presencial, acostumbro en esta etapa 2 a incluir el análisis de las débiles señales o weak signal en inglés como las denomina **Michael Porter** e **Igor Ansoff**



Igor Ansoff

Estas débiles señales las analizamos con una matriz en Excel que nos ayuda a explorar las **incertidumbres futuras** y son estas las que permiten descubrir oportunidades futuras

Y a partir de las oportunidades futuras se logran identificar
VENTAJAS COMPETITIVAS

[VER CASO DE ÉXITO DE APLICACIÓN DE WEAK SIGNAL](#)

¿PORQUÉ ES IMPORTANTE TENER VENTAJAS COMPETITIVAS?

Porque si vende con una o más ventaja competitiva se diferenciará de sus competidores y dará a sus clientes un motivo para elegir a su empresa

PERO... Si vende si tener una ventaja competitiva vende productos o servicios **commodities**

Este modo de vender pone una espada de Damocles en la cabeza de los miembros de la Alta Dirección, ya que cuando entre al Mercado un Competidor Innovador que presente una Ventaja Competitiva es lógico esperar que le arrebate a sus actuales clientes

Numerosas empresas ya han desaparecido por esta razón

Etapas 3

Definición de estrategias:

Es necesario seleccionan aquellas actividades que permiten que la organización pueda recuperar su servicio en cierto tiempo determinado en caso de sufrir algún tipo de incidente. Gestión de continuidad de negocio

Etapas 4

Elaboración y ejecución de una respuesta:

Tienen que tener clara la respuesta que van a implementar frente alguna amenaza que se pueda presentar.

Este contará con un paso a paso que se deberá poner en práctica para actuar de manera correcta y siguiendo los protocolos establecidos.

La exploración de las débiles señales – weak signal – permiten también identificar **amenazas futuras** para poder anticiparse a mitigar o eliminar riesgos futuros

[VER CASO DE ÉXITO EN UNIVERSIDAD APLICACIÓN DE WEAK SIGNAL](#)

Etapa 5

Cumplir los acuerdos pactados:

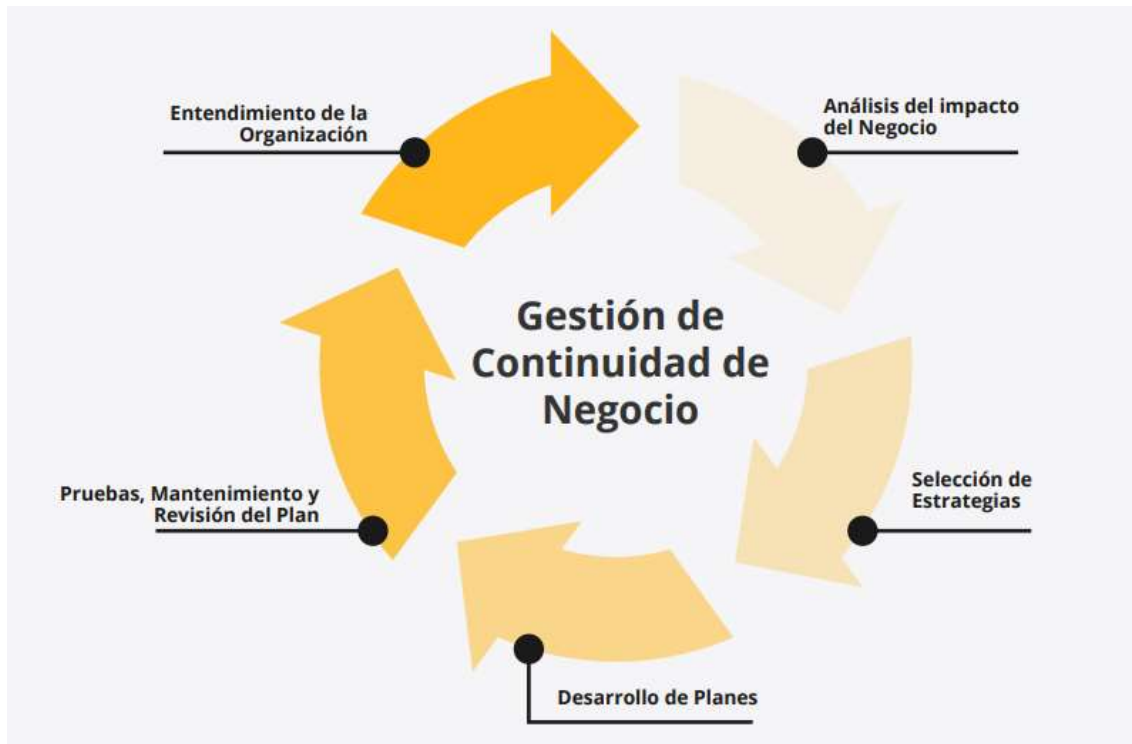
En esta etapa se le da relevancia a las estrategias y planes definidos con el fin de cumplir el propósito por el que se implementó el sistema. Se llevará a cabo a través de ejercicios en diferentes momentos que permitan evaluar la continuidad de negocio y a su vez tener la oportunidad de mejora.

Etapa 6 Cultura organizacional:

todos los empleados y miembros de la organización deben estar alineados con el sistema de gestión de continuidad de negocio, entender que esto hace parte de la compañía y que de ellos también depende su buen funcionamiento, se debe incluir dentro de los valores para que ellos sientan y entiendan esta relación.

[VER CASO DE ÉXITO EN UNA COOPERATIVA QUE APLICÓ ANALISIS WEAK SIGNAL](#)

La ISO 22301 ofrece un marco básico el cual permite que se pueda continuar trabajando durante una eventualidad de riesgo o inesperada, velando por la seguridad de sus empleados, infraestructura y evitando que la reputación se vea afectada hasta el punto de crear una crisis interna y externa.



Es una normativa creada por la Organización Internacional de Normalización (ISO), la cual brinda buenas prácticas y formas para llevar a cabo la gestión de la continuidad de negocio, con el fin de minimizar los impactos que pueden traer la materialización de un riesgo afectando de manera directa a la institución.

[**MÁS DE 700 PROFESIONALES CERTIFICADOS
ANALIZAN HOY DEBILES SEÑALES – WEAK SIGNAL
LEE SUS TESTIMONIOS**](#)
[fuentes](#)

LLÁMAME Y CONSULTA SIN COMPROMISO

Whatsapp +51 99 517 4900 mariohectorvogel@gmail.com



Mario Héctor Vogel, Estratega Profesional,
Consultor Estratégico

Coaching en #Planeación #Estratégica, consiguiendo
Oportunidades Futuras, que se validan Matemáticamente
para lograr Ventajas Competitivas

Whatsapp +51 99 517 4900 mariohectorvogel@gmail.com

#PlaneacionEstrategica, #BalancedScorecard ,
#CuadrodeMandoIntegral , #TablerodeComando
#FodaMatematico

TE AGRADA COMPARTIR EL CONOCIMIENTO.??

Imagino que si, a quienes puedes reenviarles este artículo