

CERRE DE MERCADOS | 1 JUNIO 2019 10:00 AM



## Alerta: el peso ya es la tercera moneda de peor desempeño en el mundo

El peso colombiano pasó de ser una de las monedas emergentes de mejor desempeño en el mundo durante el primer trimestre del año a ser una de las más castigadas en la última semana, ubicándose en el tercer peor lugar solo superada por el peso argentino y la lira turca. BBVA explica las razones.



El Alerta: el peso ya es la tercera moneda de peor desempeño en el mundo Foto: Getty

El dólar continúa su tendencia alcista cerrando la jornada en \$3.301,50, el nivel más alto del 2019 y bastante cerca del máximo del 2018 (\$3.304). Es de resaltar que este nuevo máximo alcanzado hoy estuvo acompañado del volumen de negociación más alto del año con US\$1.686 millones en el mercado spot.

No deja de sorprender la reciente desvalorización del peso colombiano en cuenta que el precio del petróleo ha subido cerca de 40% en lo corrido del año. Recordemos que el Brent cotiza hoy cerca de los US\$70 por barril, y en diciembre de 2018 cuando el dólar rondaba los niveles actuales de 3.300, el precio del barril se cotizaba cerca de los 50 dólares.

Sumado al nerviosismo generalizado por los temores de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, algunos inversionistas han mostrado preocupación por el tema de la calificación crediticia del país, los déficit gemelos y los posibles impactos de la situación venezolana.

**También lea:** Se disparó el dólar, roza los \$3.300 y por qué deberíamos preocuparnos

No obstante, para Julián Zuluaga, FX Desk Global Market de BBVA Colombia, el peso colombiano se ve atractivo a estos niveles tanto por la estabilidad política y económica del país como por un entorno de precios de petróleo relativamente altos.

Analizando la historia reciente se ve que durante el primer trimestre de 2019 el peso colombiano estuvo en el top 5 de las monedas emergentes de mejor desempeño en el mundo con 2% de valorización, ubicada después del peso chileno que registró una revaluación de 2,05%, el rimbímbi chino con 2,48%, el bath Tailandés con 2,55% y el rublo ruso con 6,22%. Sin embargo, desde entonces ha sido una de las monedas más castigadas ubicándose en el tercer peor lugar con una devaluación de 3,37% solo por encima del peso argentino que se ha desvalorizado 4,36% y la lira turca 9,53%. Estos últimos países enfrentando serias turbulencias tanto económicas como políticas.

Es de resaltar que el Banco Central en su reunión del 26 de abril anunció la continuación del programa de compra de reservas internacionales mediante el mecanismo de subasta de opciones put para el mes de Mayo por un monto de US\$40 millones. La subasta se realizó el 30 de abril y la prima de corte fue de \$3,55 por dólar (vigencia del 2 de mayo al 4 de junio). En lo que resta de semana el mercado estará atento a la evolución de la tensión comercial entre Estados Unidos y China, y a los datos de inflación americanos.

**Lea también:** Dólar se fortalece mientras las bolsas ceden terreno levemente

Por el lado local tuvimos ayer el dato de exportaciones del mes de Marzo que se ubicó por encima del estimado por analistas en US\$5.337 millones (versus US\$3.169 millones proyectado). La próxima semana tendremos datos de balanza comercial, producción industrial y de ventas al por menor que darán mayor información sobre la evolución de la economía.

Finalmente, haciendo referencia al CDLCP tenemos que el índice accionario cerró en 1.555,3 puntos en la jornada de hoy lo que representó una variación de -0,90%, con lo que acumula una variación de 15,8% en el corrido del año. El volumen de negociación durante la jornada se ubicó en \$126.317 millones (US\$ 38,3 millones). El volumen promedio diario de negociación durante los últimos 3 meses se ubica en \$127.384,1 millones (US\$ 38,6 millones).

La acción más valorizada durante la jornada fue Avianca Holdings que cerró en \$1.530 y avanzó 3,4%. La acción más desvalorizada de la jornada fue Banco Davivienda que cerró en \$37.340,0 y perdió 3,8% en su cotización. La acción más negociada en la jornada fue Ecopetrol con un volumen de \$39.493,7 millones y cerró a \$2.885,0. El índice CDLCP realiza ruptura del soporte de 1.550 puntos lo que puede significar un cambio de tendencia con 'view' negativo en el corto plazo. El soporte más importante se configura en 1.500 puntos

Informe realizado por BBVA Valores

El mejor análisis para entender lo que está pasando

ACCEDA SIN LÍMITES **AQUI**

COMENTARIOS

TEMAS RELACIONADOS >

**PRECIO DEL DÓLAR HOY** TENDENCIA DEL DÓLAR PRECIO DEL DÓLAR PRECIOS DE LAS ACCIONES PRECIO DEL PETRÓLEO

JUAN MANUEL PARRA | 1 JUNIO 2019 10:00 AM



## Gestión humana en la era del big data

por JUAN MANUEL PARRA

"Es mucho mejor una respuesta aproximada a la pregunta correcta (aunque sea vaga), que una respuesta perfecta a la pregunta incorrecta (aunque sea precisa)".



Gestión humana en la era del big data Foto: Juan Manuel Parra

En 2014, Harvard Business School y Visier, la reconocida firma de analítica de negocios, realizaron un estudio sobre cómo las áreas de gestión humana estaban comenzando a vincularse a la "revolución de la analítica". Concluyeron que el mayor uso de la data en estos departamentos es para informar relativamente temas puntuales (ej: rotación), pero son datos que no suelen ser actualizados, predictivos u orientados a monitorear temas estratégicos.

Un año después, en otro estudio, preguntaron a CEO y directivos de las demás áreas funcionales: "¿Cuál es el mayor obstáculo que tienen los departamentos de gestión humana para tomar decisiones estratégicas eficaces?". La respuesta fue: "No parece que los directivos de RRHH hablan en el lenguaje del negocio o de la dirección"; "no explican el impacto financiero de sus decisiones"; y "no hacen los números".

Tomando esto en cuenta, hace pocas semanas, el Centro de Estudios en Dirección del Talento (Cedit) de Inalde Business School organizó su IV Foro Cedit en Medellín y Bogotá, que reunió a 76 directivos de las áreas de gestión humana para discutir el tema.

**Le puede interesar:** Los malos directivos y la ley del silencio

Luego de analizar un caso sobre cómo Google usa su data interna para diseñar sus estrategias de talento, quedó claro que hablar de HR Analytics es referirse a una herramienta cuya única o principal función debería ser "ayudar a que la toma de decisiones en RRHH sea estratégica y que logre aportar al negocio, en entornos constantemente cambiantes y retadores".

Esto, sin embargo, sucede poco en los departamentos de gestión humana. Parte de la explicación está en la mencionada encuesta de Harvard, que señala cómo los tres mayores obstáculos para lograr un mejor uso de sus datos, métricas y análisis está en la "data inexacta, inconsistente o difícil de acceder, que requiere mucha manipulación"; "la ausencia de habilidades y conocimientos de analítica entre los profesionales de RRHH" y "la insuficiente inversión en sistemas necesarios de analítica de talento y RRHH".

¿Qué paradigmas hay detrás de los proyectos de big data & analytics?

1. Que vale mucho dinero, cuando hay muchas herramientas abiertas, amigables y disponibles en la nube.
2. Que no se tienen suficientes datos (o son demasiados) y son poco confiables, cuando en realidad no se trata de volumen tanto como de amarr los datos y asegurando información para responder a una pregunta relevante, descartando lo irrelevante y creando información de múltiples fuentes.
3. Que la empresa es muy pequeña, cuando solo se requiere un problema acotado y concreto sobre temas de cualquier tipo de negocios.
4. Que conviene armar proyectos solo para desarrollar competencias de analítica, cuando esto solo ralentiza el proceso y se convierte en una pérdida de tiempo.
5. Que traer un experto o un técnico sofisticado con un buen software arregla el problema, cuando se requiere comprender el negocio a fondo (junto con su contexto y su cultura) para plantear un problema de interés de la alta dirección.
6. Que RRHH no tiene las capacidades, cuando puede (y quizá debe) integrarse a un equipo multidisciplinario o multi-área donde sea capaz de aportar a una visión diferente.
7. Que son proyectores o inútiles que buscan validar temas que ya se saben por intuición y experiencia de negocio, aunque den seguridad para tomar mejores decisiones sobre problemas reales.

**Le sugerimos:** Cuando las emociones gobiernan a los directivos

Por el contrario, ¿qué puede facilitar un buen proyecto de analítica de datos? Tener claro el problema y el fin que se pretende; partir de la base de que se tomará una acción alrededor de los resultados; conocer las necesidades de quienes apoyarán el proyecto para orientarlo a "sus dolores"; contar con apoyo y acompañamiento de la alta dirección; tener clara la estrategia para desplegar el proyecto y llevarlo a término; plantearlo de una forma atractiva y retadora; contar con un plan realista y realizable; tener un conocimiento profundo del negocio; asignar personas y recursos adecuados (con suficiente visión, conocimiento, credibilidad interna e impacto organizacional); y montar un equipo multidisciplinario, en lugar de pretender que sea solo liderado por las áreas de gestión humana.

Pero tener data o información abundante, aun estando muy organizada, sirve de poco por sí mismo. ¿De qué sirve contar con mucha data si uno no sabe qué hacer con ella? Así lo señalaba el famoso estadístico norteamericano, John W. Tukey cuando afirmaba a comienzos de los años 60: "Es mucho mejor una respuesta aproximada a la pregunta correcta (aunque sea vaga), que una respuesta perfecta a la pregunta incorrecta (aunque sea precisa)".

Pero hacer preguntas relevantes no es una tarea fácil. Se requiere tener "espíritu de investigador", más que un software sofisticado, grandes presupuestos y robustos equipos llenos de estadísticos y científicos de datos, si uno no sabe qué hacer con ellos. Asimismo, tampoco sirven voluminosos reportes llenos de datos y presentaciones abundantes en gráficas sofisticadas, si los resultados dicen muy poco a la alta dirección respecto de su potencial impacto en el negocio. No se puede olvidar el famoso adagio de "garbage in, garbage out" (si mete basura, saldrá basura), porque la mejor herramienta no puede proveer analítica útil si su punto de partida y el input del proyecto parte de supuestos y fuentes de información equivocados.

**Veá también:** Ocho atributos del gran gerente según Google obvios pero quién los sigue

¿Qué es lo más difícil de hacer una pregunta de investigación relevante? Los asistentes al Foro Cedit señalaban, entre otros: Solo ver los síntomas y no las causas raíz de los problemas; partir de paradigmas o prejuicios personales; el exceso de ambición desde una pregunta muy amplia, generando un proyecto sin foco claro; encontrar un consenso alrededor de una pregunta que interese responder a múltiples áreas de negocio; formularla de manera ambigua, al punto de dar lugar a múltiples interpretaciones; o manipular caprichosa o inconscientemente la data que entra o se omite, fallando a su vez en el método elegido para buscarle respuestas.

También es un error pensar que la tecnología es la solución para generar un gran proyecto. La mayoría coincide que es una mala idea comenzar de manera solitaria, sin el aval y compromiso de la alta dirección, ignorando los procesos y rasgos propios de la cultura organizacional que pueden impactar la consolidación de información o el resultado final. Y sin realizar una socialización acertada del proyecto (sea por la selección de la información a divulgar, el medio utilizado o el target al que se quiere comunicar).

**Le puede interesar:** Los conflictos en el trabajo no se resuelven ignorándolos

**Dinero**

Más allá de las cifras con un análisis en contexto.

SUSCRIBASE AHORA

COMENTARIOS

TEMAS RELACIONADOS > **GESTIÓN HUMANA** **BIG DATA** **APLICACIÓN DE TECNOLOGÍA EN EL TRABAJO** **RECURSOS HUMANOS**

MERCADOS | 5 JUNIO 2019 11:00 PM



## Se disparó el dólar, roza los \$3.300 y por qué deberíamos preocuparnos

El dólar sigue su tendencia alcista y durante la jornada del día de hoy se acercó a las \$3.300, su nivel más alto este año. Las declaraciones de Trump que vaticinan un eventual fracaso de las negociaciones comerciales entre Estados Unidos y China, serían la principal causa. ¿Por qué la única?



El Se disparó el dólar, roza los \$3.300 y por qué deberíamos preocuparnos Foto: Getty Images

La guerra comercial entre Estados Unidos y China parece estarle pasando factura al dólar en Colombia. Las declaraciones del presidente Trump respecto a que subirá esta semana del 10 al 25 por ciento el arancel a productos chinos por valor de US\$200.000 millones ha aumentado los temores de que las negociaciones comerciales entre las dos superpotencias fracasen.

Esto ha generado caídas generalizadas en los mercados de acciones globales, en los precios del petróleo y en las principales monedas. Y Colombia, no solo no ha sido la excepción, sino que presenta movimientos mucho mayores.

Durante la jornada del día de hoy, la moneda se ha devaluado alrededor del 1,23% con lo que el dólar roza los \$3.300, su nivel más alto este año y muy por encima de otras monedas de la región

**Lea también:** Donald Trump golpea a los mercados

Para Diego Velásquez, Analista de Casa de Bolsa, si bien el petróleo y otras monedas de la región también están cayendo, el movimiento del peso es mucho más brusco que sus pares. A modo de ejemplo, durante el día de hoy, el peso mexicano se ha devaluado un 0,36% y el real brasileño lo ha hecho un 0,48%.

"Proyectar qué va a pasar con la tasa de cambio en Colombia se ha vuelto cada vez más difícil. Durante las últimas semanas, el peso colombiano se ha des-correlacionado de otras variables y sus movimientos son mayores que otras monedas de la región. Si bien el petróleo viene cayendo, los cambios del peso son mayores", explica Velásquez.

El riesgo también ha caído en la jornada de hoy de manera importante debido a los cruces asociados a la guerra comercial y su impacto sobre la demanda.

Adicionalmente, se dio a conocer que Arabia Saudita planea aumentar sus cargamentos a países asiáticos en junio con el fin de suplir la demanda de sus refineras. A esta hora presenta una caída de 1,11% en su referencia WTI.

**Le recomendamos:** Trump anuncia que recrudescerá la guerra comercial con China

Además, hay nuevamente "ruido" en Turquía. La lira turca registró mínimos de ocho meses, 6,1530 por dólar, luego que las autoridades electorales del país anularan los resultados de las últimas elecciones municipales de Estambul. De acuerdo con un dictamen de la Comisión Electoral de Turquía (YSK) deben repetirse las elecciones municipales de Estambul, ciudad en la que el pasado día 31 de marzo había resultado victoriosa la oposición. Con esta decisión se aumentan las preocupaciones respecto a la estabilidad política del país.



NOTICIAS RELACIONADAS

**Se disparó el dólar, roza los \$3.300 y por qué deberíamos preocuparnos**

**Dólar se fortalece, mientras las bolsas ceden terreno levemente**

**El dólar fuerte luego para quedarse**

**Jóvenes idealistas: tengan cuidado con el sector público colombiano**

**Los negocios que mueve el gemelo de Jaapji Ganziak**

**Se disparó el dólar, roza los \$3.300 y por qué deberíamos preocuparnos**

**Jóvenes idealistas: tengan cuidado con el sector público colombiano**

**Paga menos por tu próximo auto de alquiler**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**

**¿Cómo hago un elevator pitch que venda? Paso 10**