

PREPARACIÓN POSPANDÉMICA:

CINCO PRIORIDADES ESTRATÉGICAS
PARA TENER ÉXITO EN EL NUEVO
MUNDO



THE GLOBAL ADVISORY
AND ACCOUNTING NETWORK

www.hlb.global

TOGETHER WE MAKE IT HAPPEN

CONTENIDO

EL MUNDO POSPANDÉMICO SURGE	3
CINCO PRIORIDADES ESTRATÉGICAS	4
ACELERACIÓN DIGITAL	5
TRANSFORMACIÓN DE LA FUERZA LABORAL	6
PERSPICACIA COMERCIAL DEL CONSUMIDOR	7
GESTIÓN DE COSTOS	8
REINVENCIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO	9
RECONSIDERAR LA VENTAJA COMPETITIVA	10
PREPÁRATE PARA EL FUTURO	11

“El mundo pospandémico nos espera. ¿Será mejor? ¿Será peor? Nadie lo sabe, pero una cosa es absolutamente segura...

¡Será diferente! La tecnología jugará un factor importante en la supervivencia empresarial de cara al futuro. Las empresas que encuentren formas de aprovechar la digitalización para permitir una escalabilidad casi instantánea estarán mejor posicionadas para interrupciones de la actividad comercial futuras inminentes. Si aprendimos una lección importante de esta reciente pandemia, es que no deberíamos intentar modificar nuestros planes de negocios existentes, sino que deberíamos reformular completamente el manual sobre cómo hacer negocios para garantizar la sustentabilidad”.

JIM BOURKE
LÍDER ASESOR INTERNACIONAL

EL MUNDO POSPANDÉMICO SURGE

En los albores de la nueva década, los líderes empresariales no hubieran podido prever la ola de choque llamada COVID-19 que estaba a punto de golpear al mundo. Antes de la pandemia, HLB realizó encuestas a líderes empresariales de más de 50 países durante el último trimestre de 2019. Según nuestros hallazgos, la incertidumbre económica surgió como la principal preocupación entre los encuestados. Hoy día emerge un nuevo mundo, un mundo pospandémico en el que los líderes empresariales no solo enfrentan la recesión económica que esperaban, sino una economía global y un entorno empresarial mucho más trastornados.

¿Cómo navegaremos por este nuevo mundo?
¿Cómo será el camino hacia la recuperación económica? ¿Cuáles son las implicaciones para mi negocio? ¿Cuál es el efecto a largo plazo en la percepción y el comportamiento del consumidor?

Si bien una recuperación económica en forma de V sería el mejor resultado para la mayoría, existe la posibilidad de que la recuperación sea más lenta.

Sin una vacuna o inmunidad generalizada, existe el riesgo de una segunda ola de contagio, lo que podría llevar a una segunda disminución de la actividad económica o incluso a otra ola de medidas de confinamiento. Este es un escenario catastrófico que requiere una gran resistencia para resistir la tormenta una vez más.

Pero los desafíos posteriores a la pandemia van más allá de la incertidumbre económica y la recuperación. Hay cambios permanentes en la forma en que operan las sociedades, y las empresas en todos los sectores deben cambiar a una nueva estrategia y adaptarse para tener éxito en el nuevo mundo.

Una mayor agilidad es la superpotencia que separa los modelos de negocio exitosos de aquellos que se quedarán rezagados en el futuro cercano.



CINCO PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

Para incrementar su preparación pospandémica y ser un ganador en el nuevo mundo, hemos identificado cinco prioridades estratégicas para desbloquear la transformación empresarial. A medida que avanzamos por el camino futuro de la incertidumbre, el riesgo de quedarse quieto y no invertir en la transformación, da como resultado una serie de riesgos que finalmente conducen a la pérdida de participación en el mercado.

Entonces, ¿cómo es la transformación del negocio? Los líderes empresariales deben adoptar una mayor agilidad para anticipar los cambios y mitigar su impacto. Para impulsar el cambio, se deben hacer preguntas difíciles dentro de las salas de juntas. Este informe lo ayudará a hacerlo.

Las cinco prioridades estratégicas que presentamos en este informe vienen con las preguntas que deben explorarse y los objetivos de alto nivel que debemos procurar lograr.

Las cinco prioridades estratégicas para aumentar su preparación pospandémica son:

- 1. Aceleración digital**
- 2. Transformación de la fuerza laboral**
- 3. Perspicacia comercial del consumidor**
- 4. Gestión de costos**
- 5. Reinención de la cadena de suministro**

1. ACELERACIÓN DIGITAL

Si bien la transformación empresarial a través de tecnologías digitales ha estado en la agenda de los CEO durante más de una década, las medidas de confinamiento en respuesta al COVID-19 han obligado a las empresas de todos los ramos a adoptar rápidamente procesos habilitados por la tecnología para mantener en funcionamiento las operaciones de forma remota.

Desde los arreglos para el trabajo en la modalidad de home-office, hasta canales de venta y distribución en línea, todos están aquí para quedarse.

Las empresas que no establecen como prioridad la digitalización y la adopción de nuevas tecnologías se quedarán atrás de sus competidores y no podrán mantenerse al día con las necesidades y los requerimientos de los clientes y empleados por igual.

EL OBJETIVO

Para tener éxito en el mundo pospandemia, los CEO necesitan acelerar la digitalización de sus operaciones. Deben adoptar un enfoque holístico para construir una empresa digital, desde adquirir las habilidades necesarias internamente e invertir en infraestructura tecnológica, hasta garantizar la seguridad cibernética y la transición del personal a un entorno de trabajo con control digital.

PREGUNTAS DIFÍCILES QUE DEBERÁN HACERSE ACERCA DE LA ACELERACIÓN DIGITAL:

- ✓ ¿Su empresa tiene una hoja de ruta para la digitalización?
- ✓ ¿El período de confinamiento ha descubierto debilidades en su seguridad cibernética?
- ✓ ¿Cuenta con las habilidades internas necesarias para acelerar la digitalización y la adopción digital dentro de su negocio?
- ✓ ¿Su infraestructura de TI está lista para operar las actividades comerciales de forma remota?

2. TRANSFORMACIÓN DE LA FUERZA LABORAL

El bienestar de su fuerza laboral está directamente relacionado con el desempeño empresarial. En el mundo pospandémico, la interacción entre las personas, tanto en el lugar de trabajo físico como a través de plataformas de colaboración digital deben ajustarse para adaptarse a un modelo de trabajo más ágil. Esto también incluye arreglos más flexibles para aumentar o reducir el tamaño de la fuerza laboral con mayor facilidad dependiendo de las necesidades empresariales. La clave del éxito es fomentar una cultura flexible y abierta dentro de la organización.

EL OBJETIVO

Los CEO deben transformar su fuerza de trabajo en un modelo más ágil que les permita aumentar y reducir el tamaño de los equipos con mayor facilidad, dependiendo de las necesidades de la empresa. Los equipos deben adoptar plataformas de colaboración digital y nuevas formas de interacción en entornos de trabajo físicos restringidos.

PREGUNTAS DIFÍCILES QUE DEBERÁN HACERSE SOBRE EL FUTURO DEL TRABAJO:

- ✓ ¿Cómo es el futuro del trabajo?
- ✓ ¿Cómo construimos un modelo de fuerza laboral más ágil que permita una mayor flexibilidad en base a las necesidades empresariales?
- ✓ ¿Cómo impulsamos un cambio cultural hacia la colaboración digital y una mayor agilidad?
- ✓ ¿Cuál es el impacto de los lugares de trabajo físicos restringidos y remotos en la productividad y el bienestar del personal?

3. PERSPICACIA COMERCIAL DEL CONSUMIDOR

Los resultados de la Encuesta global de líderes empresariales de HLB revelaron que antes de la pandemia, solo el 24% de los líderes empresariales planeaban centrarse en la perspicacia comercial de los clientes en 2020 para fortalecer sus actividades comerciales. Pero en un mundo pospandemia, identificamos la perspicacia comercial del consumidor como una de las cinco prioridades estratégicas para tener éxito. Es probable que los deseos y necesidades de sus clientes actualmente sean diferentes de lo que eran antes. Con el gasto de los consumidores en declive, las empresas B2C en particular necesitan asegurarse de que sus productos, canales de venta, servicio al cliente y mensajes de marca satisfagan los nuevos requerimientos de su cartera de clientes.

EL OBJETIVO

Las marcas necesitan mantener la lealtad y confianza del cliente. Para mantener la lealtad, los productos y servicios deben ajustarse a los nuevos requerimientos de los clientes. Para ganar confianza, las empresas deben informar acerca de las medidas que han implementado para mantener a su personal y clientes seguros.

PREGUNTAS DIFÍCILES QUE DEBERÁN HACERSE ACERCA DEL COMPORTAMIENTO Y PERSPICACIA COMERCIAL DEL CONSUMIDOR:

- ✓ ¿Cuál es el impacto a largo plazo de la pandemia en la percepción del consumidor?
- ✓ Si las necesidades y los requerimientos cambian rápidamente, ¿estamos listos para satisfacerlos?
- ✓ ¿Cómo podemos reafirmar la confianza y mantener la lealtad del cliente?
- ✓ ¿Qué hemos aprendido sobre nuestro servicio al cliente y nuestra gestión?

4. GESTIÓN DE COSTOS

El futuro previsible sigue siendo incierto y en tiempos de incertidumbre, el efectivo es el rey.

La pandemia ha puesto de manifiesto la importancia de la preservación del efectivo y el control de costos. El control estratégico del efectivo y la gestión del efectivo serán clave para la supervivencia de las empresas en tiempos de cambio. La clave para su constante supervivencia será su capacidad para adaptarse rápidamente a las interrupciones de la actividad comercial imprevistas.

EL OBJETIVO

Los líderes empresariales deben centralizar el efectivo cuando sea posible y optimizar la eficiencia operativa y la productividad.

PREGUNTAS DIFÍCILES QUE DEBERÁN HACERSE SOBRE LA GESTIÓN DE COSTOS Y LA EFICIENCIA:

- ✓ ¿Cómo podemos reducir los costos sin reducir la calidad?
- ✓ ¿Cuál es el impacto a largo plazo de la reducción de costos a corto plazo?
- ✓ ¿Cómo optimizo mi estrategia fiscal internacional para facilitar el flujo de caja?
- ✓ ¿Qué parte de nuestras operaciones podemos automatizar para aumentar la productividad y ahorrar costos o aumentar los márgenes de beneficio?
- ✓ ¿Cómo centralizamos la disponibilidad de efectivo?

5. REINVENCIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

La pandemia ha descubierto una variedad de problemas e ineficiencias en las cadenas internacionales de suministro. Un desafío común es reemplazar o aumentar los procesos manuales que dependen de la acción de los individuos. Por ejemplo, ingresar información de forma manual -ya sea para surtir pedidos o realizar una multitud de tareas- puede retrasar fácilmente y ralentizar el proceso de la cadena de suministro. Los análisis de datos para informar los procesos de adquisición y la toma de decisiones acerca de los requerimientos de inventario pueden hacerse más eficientes mediante el uso de la tecnología digital.

EL OBJETIVO

Los líderes empresariales deben aumentar los procesos manuales dentro de la cadena de suministro en la medida que sea posible. El uso inteligente de tecnología como AI y Blockchain puede hacer que las comprobaciones de inventario y el seguimiento del envío sean mucho más fáciles.

PREGUNTAS DIFÍCILES QUE DEBERÁN HACERSE ACERCA DE LA GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO:

- ✓ ¿Dónde podemos recortar la intervención humana y aumentar nuestra cadena de suministro?
- ✓ ¿Cuáles son los puntos débiles en nuestra cadena de suministro que la crisis del COVID-19 ha descubierto?
- ✓ ¿Hay beneficios en el abastecimiento más cerca de la compañía?
- ✓ ¿Debemos reconsiderar nuestros procesos de adquisición para buscar proveedores?

RECONSIDERAR LA VENTAJA COMPETITIVA

La pandemia cambió el paradigma de la ventaja competitiva. La agilidad operativa, las cadenas de suministro esbeltas, el profundo conocimiento de los clientes y un alto nivel de preparación para el trabajo remoto son ahora los factores clave para el éxito. Esto le da a los participantes más pequeños y eficaces del mercado una ventaja sobre aquellos más grandes y establecidos, para quienes el cambio a menudo llega a un ritmo más lento. Creemos que una mentalidad empresarial de crecimiento y una mayor agilidad son los ingredientes clave para el éxito en el mundo pospandemia que marcarán la diferencia entre los líderes del mañana y sus competidores.

En el futuro la tecnología jugará un factor importante en la supervivencia empresarial. Las empresas que encuentren formas de aprovechar la digitalización para permitir una escalabilidad casi instantánea estarán mejor posicionadas para mitigar futuras interrupciones de la actividad comercial.

Si aprendimos una lección importante de la pandemia, es que no deberíamos intentar modificar nuestros planes de negocios existentes, sino que deberíamos reformular el manual sobre cómo hacer negocios para garantizar la sustentabilidad.

Las estrategias basadas en resultados binarios -el tener una vacuna ampliamente disponible para fines de 2020 o no- son esfuerzos arriesgados. En cambio, centrarse en las áreas identificadas en este informe aumentará la agilidad y permitirá que una compañía cambie a una nueva estrategia más fácilmente cuando lleguen tiempos difíciles. Si no se transforma y se adapta a los cambios que se presentan en el mercado, se perderá participación en el mercado y la competencia lo superará.

¿SI NO ES AHORA, ENTONCES CUÁNDO?

Si una cosa es cierta en el entorno empresarial incierto de hoy, es que el mundo no volverá a funcionar como antes de la pandemia. Ahora es el momento para que los líderes empresariales reconozcan la necesidad de una mayor agilidad para lograr ser exitosos. No tomar medidas en las cinco áreas estratégicas descritas en este informe puede resultar en una desventaja a largo plazo para las empresas en una amplia gama de sectores.

PREPÁRATE PARA EL FUTURO

Nuestros asesores en 158 países están listos para apoyar su negocio y ayudarlo a prepararse para el mundo pospandemia.



Jim Bourke

Líder Asesor Internacional

j.bourke@hlb.global
+44 (0)20 7881 1100
www.hlb.global

www.hlb.global

TOGETHER WE MAKE IT HAPPEN

© 2020 HLB International Limited. Todos los derechos reservados.

HLB International es una red global de empresas independientes de asesoría y contabilidad, cada una de las cuales es una entidad jurídica independiente e independiente, y como tal HLB International Limited no será responsable por los actos y omisiones de ningún otro miembro. HLB International Limited está registrada en Inglaterra con el número 2181222 limitado por garantía, que coordina las actividades internacionales de la red HLB International pero no proporciona, supervisa ni gestiona servicios profesionales a los clientes. En consecuencia, HLB International Limited no será responsable por los actos y omisiones de cualquier miembro de la red de HLB International y viceversa, y renuncia de forma expresa a todas las garantías, incluyendo -entre otras- la idoneidad para fines particulares y garantías de calidad satisfactoria.

En ningún caso HLB International Limited será responsable por los actos y/u omisiones de cualquier miembro de la red de HLB International, ni por cualquier daño directo, especial, incidental o consecuente (incluyendo -entre otros- daños por pérdida de beneficios comerciales, interrupción de la actividad comercial, pérdida de información comercial u otra pérdida pecuniaria) que surja directa o indirectamente del uso (u omisión de uso) o la confianza en el contenido de este sitio web o de cualquier sitio web de terceros, o del uso de los servicios y/o productos de cualquier miembro. Cualquier referencia a los servicios o productos de un miembro no debe considerarse como aprobación.

HLB hace referencia a la red internacional de HLB y/o a una o más de sus compañías miembro, cada una de las cuales es una entidad jurídica independiente.