

Reajustando su negocio



En tiempos de desafíos económicos extremos, no se limiten a atravesar la crisis. Realicen una pausa para una parada en boxes para ajustar su negocio a los giros para retornar al camino que tienen por delante.

COVID-19 continúa desafiando el panorama empresarial como ningún otro evento previo y muchos en el mercado medio están ahora totalmente centrados en la construcción de una mayor resistencia en sus operaciones. Sin embargo, la verdadera resiliencia va más allá de la supervivencia a corto plazo: significa lograr una velocidad que devuelva al negocio a una trayectoria de crecimiento.

La creación de capacidad de recuperación requiere una supervisión minuciosa -y continua- del entorno comercial seguida de la puesta a punto de la empresa para optimizar el rendimiento en esas condiciones. Es tratar la actual recesión - en palabras del profesor Andrew Scott de la London Business School - como una parada en boxes.

En las carreras de Fórmula 1, la estrategia es que el automóvil pase un tiempo muy corto fuera de la pista sometándose a una revisión y reajuste de rendimiento muy enfocado. Eso implica cambiar los neumáticos, surtir combustible y volver a poner a punto para completar la carrera en una alineación óptima a las condiciones.

También para las empresas que responden a COVID-19, deben tener en cuenta sus conductores externos: cómo se comportan sus clientes; la dinámica cambiante del mercado y el panorama de la

competencia; dónde pueden acceder a los fondos; y anticiparse y prepararse para los cambios normativos.

Con esa información, las empresas pueden entonces ajustar o transformar sus impulsores internos como: su personal, su talento y sus aptitudes; la tecnología y la innovación; la agilidad operativa, y los procesos de riesgo y gobernanza que sustentarán su estrategia y sus programas. Todas estas áreas trabajan en sincronía para impulsar el rendimiento.

Francesca Lagerberg, líder mundial en capacidades de red de Grant Thornton International, dice: "Este es un clásico momento de pausa, reinicio y arranque. Las circunstancias acaban de colisionar de tal manera que todo el mundo se ve obligado a sentarse y mirar más de cerca lo que está haciendo. Es un buen momento para que las empresas se 'reajusten' a sí mismas".

Para algunos, la mera supervivencia diaria es la prioridad número uno. Ian Pascoe, director general y socio gerente de Grant Thornton Tailandia, dice: "Estamos hablando de un equipo de parada en boxes, pero muchas empresas han tenido un accidente. La pista que tenemos por delante tiene muchas curvas cerradas, y el camino a seguir será difícil en muchas industrias". Sin embargo, las empresas que prosperen en un mundo post-COVID serán las que aprendan a reinventarse a sí mismas en tiempos de adversidad".

Hable con su experto local de Grant Thornton para comprender mejor cómo analizar a sus clientes y adaptar su oferta para que coincida o regístrese a continuación para obtener nuestras últimas ideas directamente en su bandeja de entrada.



Roderick Marquis
Audit Partner
Grant Thornton Venezuela
E roderick.marquis@ve.gt.com



Jorge Gómez
Audit Partner
Grant Thornton Venezuela
E jorge.gomez@ve.gt.com



Carlos Díaz
Tax Partner
Grant Thornton Venezuela
E carlos.diaz@ve.gt.com



www.grantthornton.com.ve/

© 2020 Grant Thornton International Ltd. Todos los derechos reservados.

"Grant Thornton" se refiere a la marca bajo la cual las firmas miembro de Grant Thornton prestan servicios de auditoría, impuestos y consultoría a sus clientes, y/o se refiere a una o más firmas miembro, según lo requiera el contexto. Grant Thornton International Ltd (GTIL) y las firmas miembro no forman una sociedad internacional. GTIL y cada firma miembro, es una entidad legal independiente. Los servicios son prestados por las firmas miembro. GTIL no presta servicios a clientes. GTIL y sus firmas miembro no se representan ni obligan entre sí y no son responsables de los actos u omisiones de las demás.