

Pulso Latinoamericano

Desafíos de negocio frente al actual contexto de disrupción

*Latin American Network – Wilson Learning
Resultados de encuesta Abril 2020*

Propósito del estudio

Sentir el pulso de empresas de vanguardia en la región latinoamericana sobre su percepción de los desafíos que les plantea la crisis del COVID-19 en esta primera etapa de Contención.

Beneficio

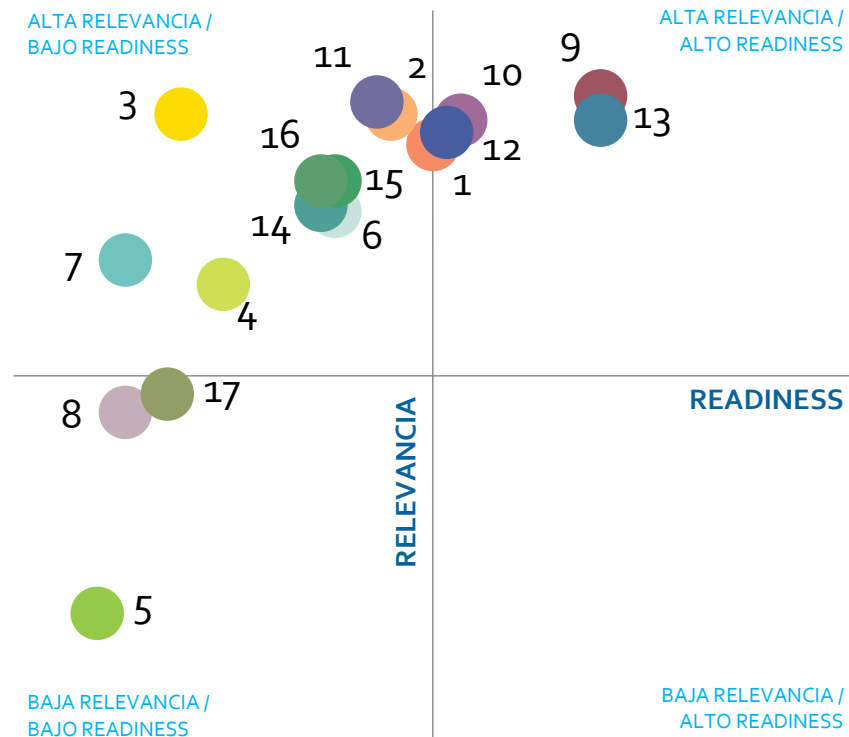
Identificar las preocupaciones y nuevas expectativas personales, de negocio y organizacionales que sean comunes en los equipos directivos de la región, con el fin de escuchar las preocupaciones fundamentales de las empresas y reflexionar sobre acciones y estrategias para renovar los patrones en el nuevo contexto.

Desafíos de negocio frente al actual contexto de disrupción

PRIORIDADES DE NEGOCIO

Exploramos 16 factores de desempeño y salud el negocio en términos de **relevancia** y **alistamiento** (*readiness*) de las empresas representadas por los participantes.

Las principales prioridades se encuentran en torno a: la salud financiera y la continuidad del negocio; escuchar y servir a los clientes, la salud emocional, el compromiso y la retención de talentos.



ALTA RELEVANCIA – BAJO ALISTAMIENTO

11. Mantener emocionalmente equilibrados a los líderes de la organización.
2. Escuchar y atender las nuevas necesidades y expectativas de sus clientes.
3. Mantener el flujo de efectivo.
15. Integrar nuevas formas de trabajo remoto.

16. Mantener operando su cadena de suministro y distribución.
14. Retener el talento clave.
6. Buscar eficiencias a corto plazo.
7. Encontrar nuevas oportunidades de negocio.
4. Obtener una rentabilidad "razonable".

ALTA RELEVANCIA – ALTO ALISTAMIENTO

9. Mantener unido al equipo directivo.
13. Mantener comprometido al equipo de trabajo.
10. Mantener alineación estratégica en el equipo directivo.
12. Mantener a los empleados y clientes informados.
1. Continuar sirviendo a sus clientes.

BAJA RELEVANCIA – BAJO ALISTAMIENTO

17. Reorganizar el modelo y los equipos de trabajo.
8. Redefinir el modelo de negocio.
5. Reestructurar y reducir la dotación de personal.

Vivimos en un entorno VICA exponenciado en el que las antiguas reglas de éxito no funcionan. Tenemos el gran desafío de reinventarnos por completo.

¿CUÁL ES LA PRINCIPAL PREOCUPACIÓN EN EL CORTO PLAZO?

Podemos sintetizar las principales preocupaciones en el *top-of-mind* de los ejecutivos en tres grandes necesidades que deben ser resueltas:



SERVIR:

Asegurar la satisfacción de la demanda, cuidar la relación con el cliente, renegociar los contratos y mantener la continuidad operativa y financiera.

1. El flujo de efectivo.
2. Entender las necesidades de cambio a tiempo, incluyendo la redefinición de portafolios.
3. Prestar los servicios efectivamente a clientes.
4. Generación de ventas (nuevos contratos) y continuidad de ingresos de mínima, para mantener al equipo con trabajo.
5. Renovar las formas de conquista de segmentos del negocio.
6. Que se mantenga la cadena de pagos para mantener el flujo de mercadería entre clientes, empresa y proveedores.
7. Asegurar la continuidad de las operaciones.



LIDERAR LA CRISIS:

Instrumentamos para guiar y contener a la organización y mantenernos balanceados y unidos en la crisis.

1. Alineamiento estratégico para manejar la crisis.
2. El rediseñar la esencia del negocio.
3. Poder tener un directorio y equipo gerencial coherente y poder poner en funcionamiento los nuevos proyectos que salvarán a la empresa.
4. Compromiso.
5. Detectar las tendencias que nos permita readaptar el negocio.



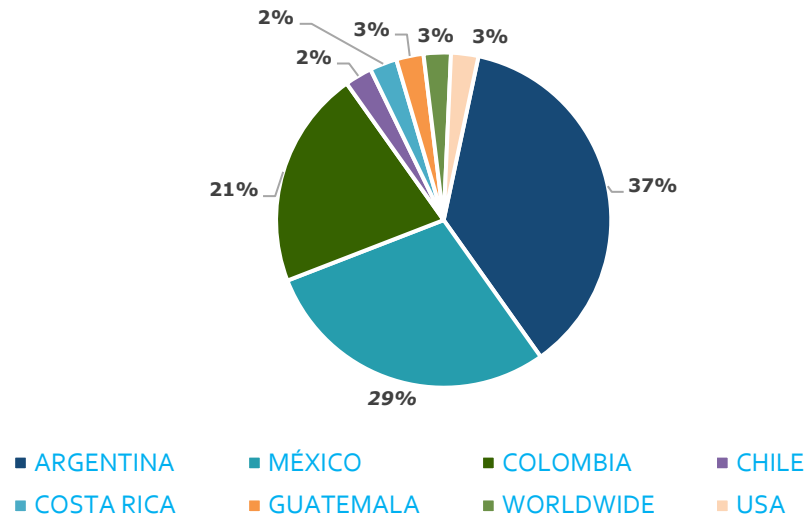
REORGANIZARNOS:

Reorganización socio emocional, gestional y estructural para el corto y el mediano plazo. Gestionar el desgaste emergente del teletrabajo y los efectos de la interacción física en trabajos esenciales.

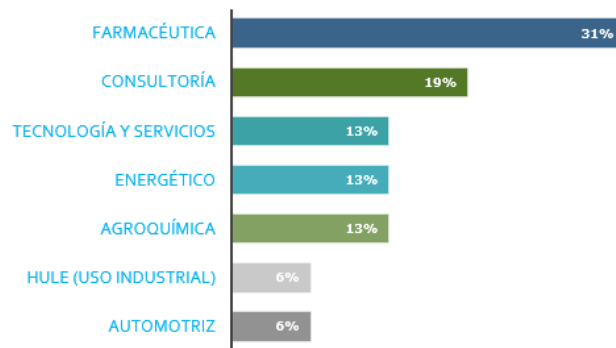
1. Armar el plan de contención de recursos humanos e inventarios de producto terminado y materias primas para cuando los colaboradores comiencen a enfermarse y que afecte lo menos posible a la operación la menor disponibilidad de equipos.
2. Implementar Full Digital y expandirnos.

INFORMACIÓN DE LOS RESPONDIENTES

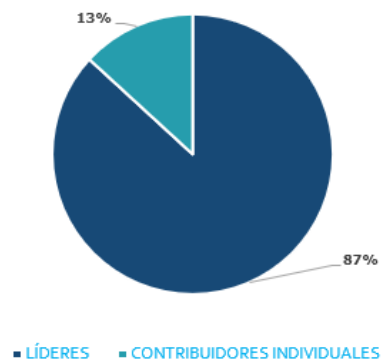
País de respuesta



Industrias



Roles



WILSON LEARNING®

LATIN AMERICAN NETWORK



WILSON LEARNING®
ANDINA



Bogotá – Colombia
Alejandro Pérez
alejandro.perez@wilsonlearning.com.co
Móvil: +571 755 1921



Santiago - Chile
Claudia Bueno
claudiabueno@2manage.cl
Móvil: +56 2 2963 8990 / +56 9 5638 7066



São Paulo – Brasil
Nelson Cardoso
nelson.cardoso@cardyano.com
Móvil: +55 11 9 8183 1515



Ciudad de México – México
Laura Campos
laura.campos@wilsonlearning.com.mx
Móvil: +5255 56608360



Quito - Ecuador
Santiago Zambrano
santiago.zambrano@wilsonlearning.com.co
Móvil: +593 9 88 143447



Buenos Aires – Argentina
Mariano Barusso
mbarusso@asertys.net
Móvil: +54 9 11 4428 3250

WILSON LEARNING®
LATAM



Orlando – EEUU
Julia Pérez
julia.perez@wilsonlearning.com.co
Móvil: +1 321 332-2835
Tel: +1.407.672.1891