



CILEA
Comité de Integración Latino
Europa - América



IMCP

WEBINAR

XLII SEMINARIO INTERNACIONAL DE PAÍSES LATINOS EUROPA - AMÉRICA

***RECOMENDACIONES PARA LAS
EMPRESAS ANTE EL PANORAMA
ECONÓMICO RECESIVO***

**C.P.C. y Mtra. Diamantina Perales Flores
Presidente del IMCP**

Entorno VUCA

En el que se mueven las organizaciones en la actualidad, se caracteriza por la **volatilidad, la incertidumbre, la complejidad y la ambigüedad.**

En este escenario las empresas se ven obligadas a **adaptarse a los continuos cambios** que atacan su planeación estratégica, su operatividad y su continuidad.

Está presente en infinidad de sectores como el de los servicios, industria, tecnología o la banca.

Entorno VUCA

- ❑ **Volatilidad:** velocidad a la que se dan estos cambios y la escasez de procesos estáticos que nos brinden estabilidad.
- ❑ **Incertidumbre:** escasa previsibilidad con la que las empresas pueden enfrentarse al futuro.
- ❑ **Complejidad:** las empresas tienen cada vez problemas más complicados de identificar pues, habría que hacer un **análisis exhaustivo de toda la cadena de procesos** que existen dentro de la compañía.
- ❑ **Ambigüedad:** falta de claridad generalizada que provocan todos los factores anteriores.

Causas de Entorno VUCA

- Los avances tecnológicos (Economía Digital).
- Las fluctuaciones propias del mercado económico (Crisis Económica por COVID-19).

¿Cómo pueden Afrontarlo las Empresas?

Conocimiento y predecibilidad Claves para adaptarse al entorno VUCA

Es fundamental centrar la estrategia de negocio en el **conocimiento y la predecibilidad**.

- ❖ Una **formación y capacitación constante** en nuevos avances tecnológicos.
- ❖ Una correcta y eficaz capacidad para **afrentar los cambios** y hacer frente a los problemas y dificultades que se presentan (adaptabilidad y flexibilidad).

¿Cómo pueden Afrontarlo las Empresas?

- Abordar la **volatilidad** con una correcta **visión** de futuro (V).
- Afrontar la **incertidumbre** con conocimiento, formación, actualización constante, es definitiva con **entendimiento (U)**.
- Aportar **claridad, simplicidad y sencillez** en la ejecución de tareas y acciones dentro del seno de la organización (C).
- Acabar con la **ambigüedad** con **agilidad**, con una rápida capacidad de reacción ante los imprevistos que sucedan y que atenten contra la planificación estratégica de la organización (A).

Pymes

- ***Dificultades para adaptarse a los cambios, no por incapacidad, ya que No tiene estructuras jerárquicas excesivamente estructuradas, sino por: **Falta de conocimiento de su propio entorno.*****
- ***Límites Operativos (Incapacidad de proceder con una recopilación y análisis sistémico de datos).***

Pymes

- La falta de gestión de los recursos empresariales.
- La carencia del conocimiento del mercado.
- La falta de organización interna y ausencia de cultura empresarial.
- La falta de herramienta de control, análisis y planeación.
- Una innovación tecnológica escasa o inexistente

Recomendaciones para Pymes

- Definición de KPI
- Automatización
- Interdisciplinaridad
- Desburocratización
- Orientación al cliente
- Reducción del tiempo dedicado en acciones sin valor*
- Desarrollo de los recursos humanos*
- Orientación hacia la experiencia del cliente.*

Recomendaciones para Pymes

Diagnóstico Económico-Financiero

- Analizar el Entorno Macro-Económico
- Realizar Proyección Financiera.
- Estado de Resultados y Flujo de Efectivo actualizado.

**SI LO PUEDES MEDIR, LO PUEDES
ADMINISTRAR**

Recomendaciones para Pymes

- Efectivo** – Planear tener más efectivo líquido de lo habitual, para evitar que la desaceleración en los ingresos o el crecimiento no resulten en falta de dinero.
- Líneas de crédito** – Asegura las líneas de crédito que tiene la empresa, ya sean revolventes, preautorizadas, entre otras, estén disponibles y vengan de fuentes sólidas. También puedes adquirir créditos nuevos con el fin de inyectar capital de trabajo a tu empresa.
- Cuentas por cobrar** – Recibe anticipos, cobra a quién te debe y retrasa pagos. Tus cuentas por cobrar ayudan al momento de solicitar un crédito para capital de trabajo.
- Egresos** – Negociar con todos tus proveedores la flexibilidad de pagos a través de descuentos, plazos más largos, financiamientos temporales, entre otros, para conservar un mayor capital de trabajo en periodo de crisis.

Recomendaciones para Pymes

Revisión del Modelo de Negocio

- Enfoque en los productos o servicios clave de la empresa** - Cierra todo lo que sea experimental y lo que no genere negocio.
- El retorno de inversión manda** - Analiza cada proyecto y las decisiones que impliquen inversión (publicidad, por ejemplo) y revisa su retorno de inversión.
- Convertirse en digital** - Si aún no lo has hecho, busca cómo ofrecer tus servicios de manera digital y remota. Y si ya lo hiciste, busca que la empresa sea más efectiva y eficiente. Después del coronavirus, el mundo acelerará los negocios digitales.
- Genera lealtad con los clientes** - Es posible que otras empresas se empiecen a dedicar a lo que haces. Busca diferenciarte y ser la primera opción de tus clientes.
- Otros ingresos** - Otras formas de conseguir ventas. Venta de inventario o insumos en exceso, brindar consultoría.
- Juega al ataque** - Una recesión abre oportunidades y podrías tomar alguna estrategia para jugar al ataque. Por ejemplo, tu competencia podría quebrar, permanecer vigilante, podría haber sorpresas.

Recomendaciones para Pymes

- Evitar los gastos de viaje.** Muchas reuniones de negocio pueden realizarse mediante herramientas tecnológicas gratuitas.
- Reducir los gastos de operación** (medible en el estado de resultados). Limitar la compra de suministros no esenciales o pensar en operar una oficina virtual para reducir el pago de renta de instalaciones.
- Eliminar salidas de efectivo** (medible en el flujo de efectivo). Este punto incluye cancelar nuevas inversiones, contrataciones, proyectos y todos los gastos que no sean necesarios.

Recomendaciones para Pymes

- **Procurar no tener más deudas.** Considerarlo requiere de contestar con claridad y responsabilidad varias preguntas:
¿cuánto dinero necesito? ¿en qué lo voy a utilizar? ¿qué plazo necesito? ¿cuál es la tasa de interés, qué garantías voy a dar? ¿qué flujos de efectivo voy a generar para pagar el préstamo?
- **Generar efectivo.** Cobrar cartera vencida o vender equipo o maquinaria que ya no se necesite puede ayudar a asegurar mayor flujo de efectivo de manera inmediata.

Recomendaciones para Pymes

- Innovación y tecnología desempeñan un papel crucial**, pero
- Son las personas**, con su talento, su capacidad de adaptación, la fortaleza de las relaciones y la confianza que transmitan,
- Las que determinarán el éxito**

¡MUCHAS GRACIAS!

XLII SEMINARIO INTERNACIONAL DE PAÍSES LATINOS EUROPA – AMÉRICA

C.P.C. y Mtra. Diamantina Perales Flores
Presidente del IMCP

