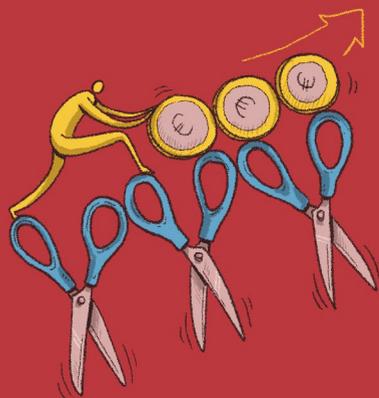


NÚMERO 12:

Apostar por el crecimiento como alternativa a los recortes



Se necesitan empresas ambidiestras que protegen los negocios actuales mientras apuestan por nuevas líneas de negocio, con productos que satisfacen nuevas necesidades o que dan mejor respuesta a las necesidades de siempre.

En lugar de recortar, si en momentos difíciles apostamos por el equipo humano de la empresa, los clientes y otras partes interesadas, podemos conseguir compromiso consistente y a largo plazo.

- El Covid-19 y la Revolución 4.0 aceleran cambios disruptivos que son fuentes de oportunidades.
- Si tenemos menos agilidad y creatividad que nuestro sector, no tenemos futuro.
- Si disponemos de liquidez que no necesitaremos en los próximos años, en medio de la crisis es un buen momento para las compras. Hay inmuebles y acciones de empresas sólidas y de sectores con futuro que bajan más allá de lo razonable.
- Se pueden hacer buenas adquisiciones de empresas para potenciar el crecimiento. Las empresas exitosas se caracterizan por hacer las operaciones de compra en años de crisis.
- Pero no podemos olvidar que hay que proteger el negocio actual. Por ello, hay que mejorar la eficiencia: se pueden descubrir nuevas formas de funcionar más sostenibles (teletrabajo, etc.) y que reducen costes.
- También podemos reducir costes que no vemos claros desde hace años pero que seguimos asumiendo para evitar problemas. Un ejemplo: Anheuser-Busch se gastaba mucho dinero en ser patrocinador exclusivo de los Juegos Olímpicos de Invierno, pero era un gasto que no tenía impacto en sus clientes, aunque motivaba a los distribuidores. Cuando estalló la crisis de 2008, eliminaron esta partida.
- Como decía Einstein en 1929, "las crisis llevan progresos porque la creatividad nace de la angustia". Durante los años de crisis se crean muchas empresas que, en algunos casos, terminan siendo muy exitosas.

Link:

The COVID Two-Step for Leaders: Protect and Pivot

How Bob Chapman Built a \$2.4 Billion Company by Putting Workers First

