



Comenzaremos en breve...





Outperform
the Future

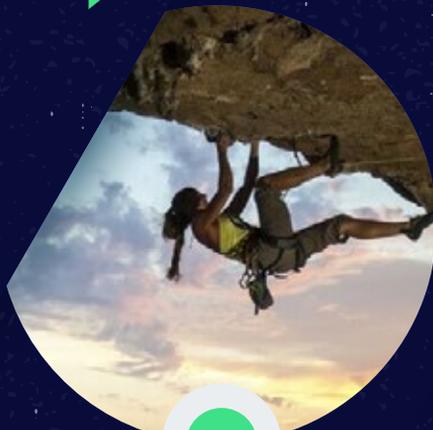
**DIANA
BUSTANI**
Socia, Sintec
Monterrey

fortaleciendo

**financieramente tu empresa,
reinventando tu modelo de negocio**



Impacto del
COVID-19 en
los negocios
de hoy



Concepto
de "Super
agilidad"



Enfoque tradicional
vs transformacional



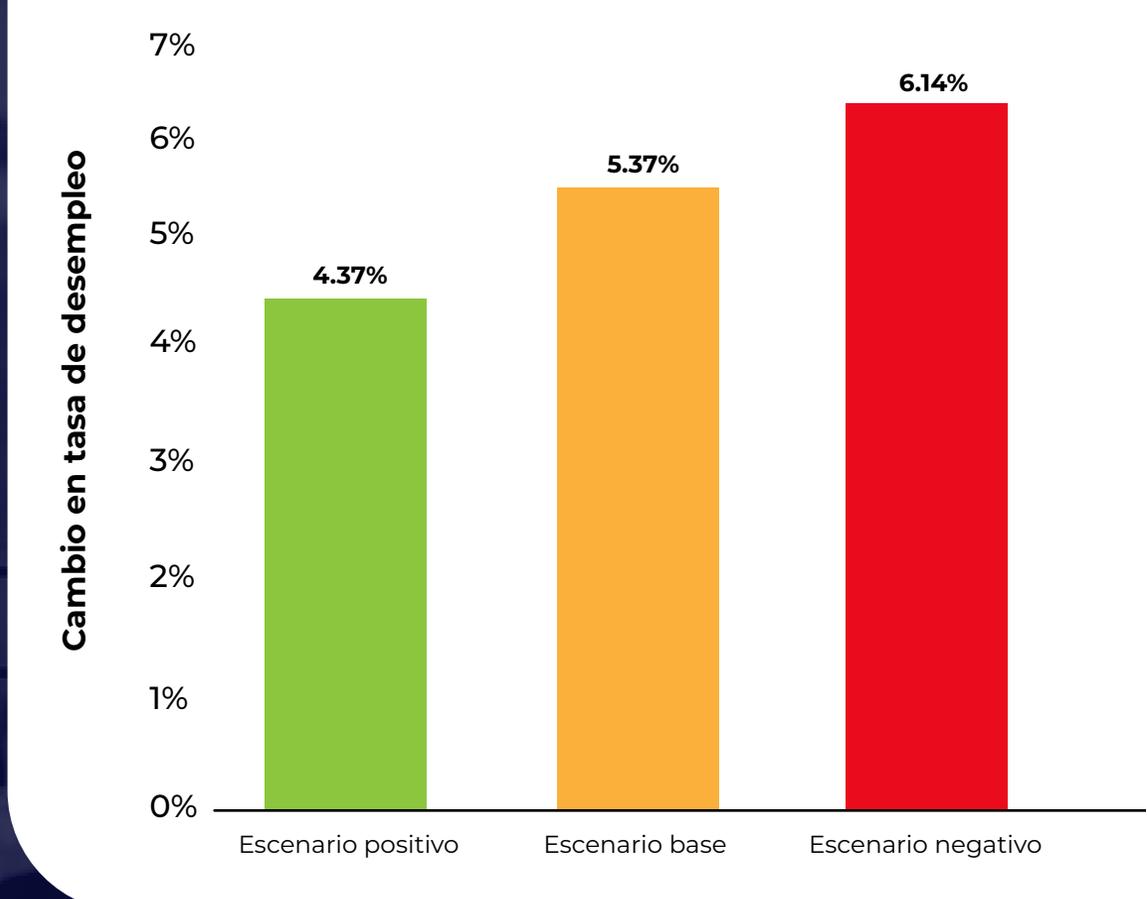
Recomendaciones
para iniciar hoy

agenda

Impacto del COVID-19 en los negocios de hoy



Incremento esperado en tasa de desempleo

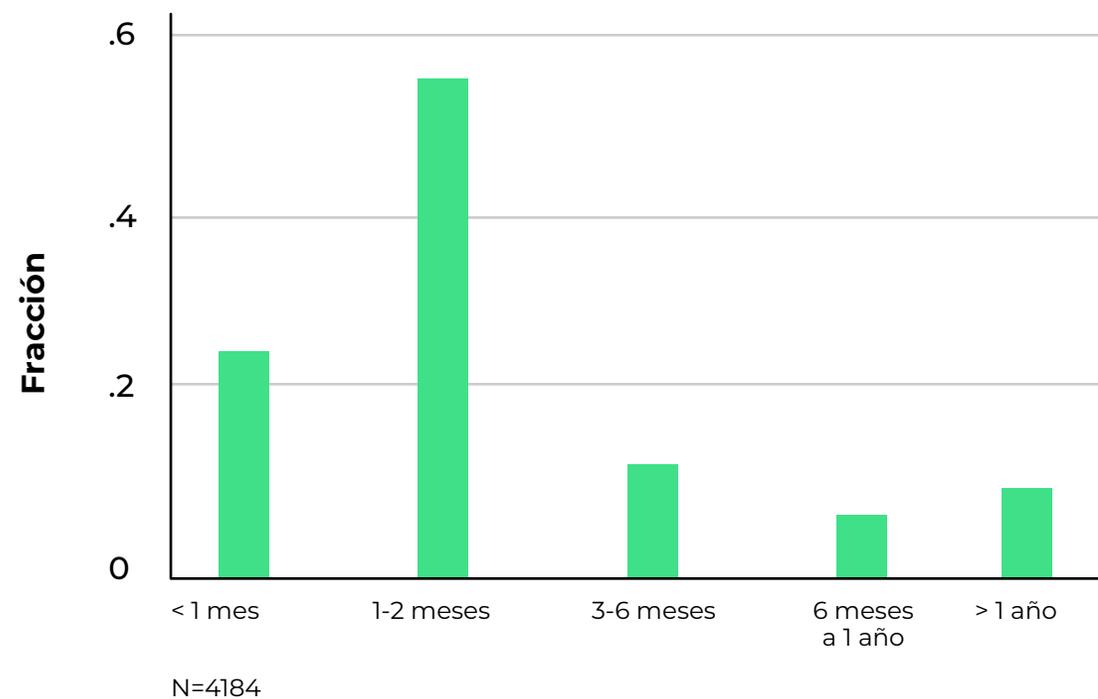


Fuentes: Sintec Consulting

Impacto del COVID-19 en los negocios de hoy



Histograma de meses aproximados de flujo disponible



Fuentes: National bureau of economic research

Cambios en el consumidor



Impacto del COVID-19 en los negocios de hoy

the new **NORMAL**

Necessities Swift

Own & Control

Relationships & Interactions

Maturity & Mentality

Appreciation Drift

Longer Pleasure Delay

Patrones y tendencias



Industria de retail paralizada



E-commerce México: +500%



Preferencia por productos con empaque y embalaje



Sardinas
Salsa de soya
Puré de papa
Chiles
Puré de tomate

Impacto del COVID-19 en los negocios de hoy

Nuevos consumidores segmentos y nichos

Cadena de suministro y operaciones

Talento y formas de trabajar

Transformación digital



HEMA



Unilever

Prioriza productos de mayor tamaño durante el coronavirus

UPS

Auge en la entrega a domicilio, pero los envíos comerciales se desploman

40 empresas de HORECA "prestan" su fuerza laboral a **HEMA** (supermercado Alibaba)

RAPPI

Entregas con robots para eliminar contacto



Adaptación

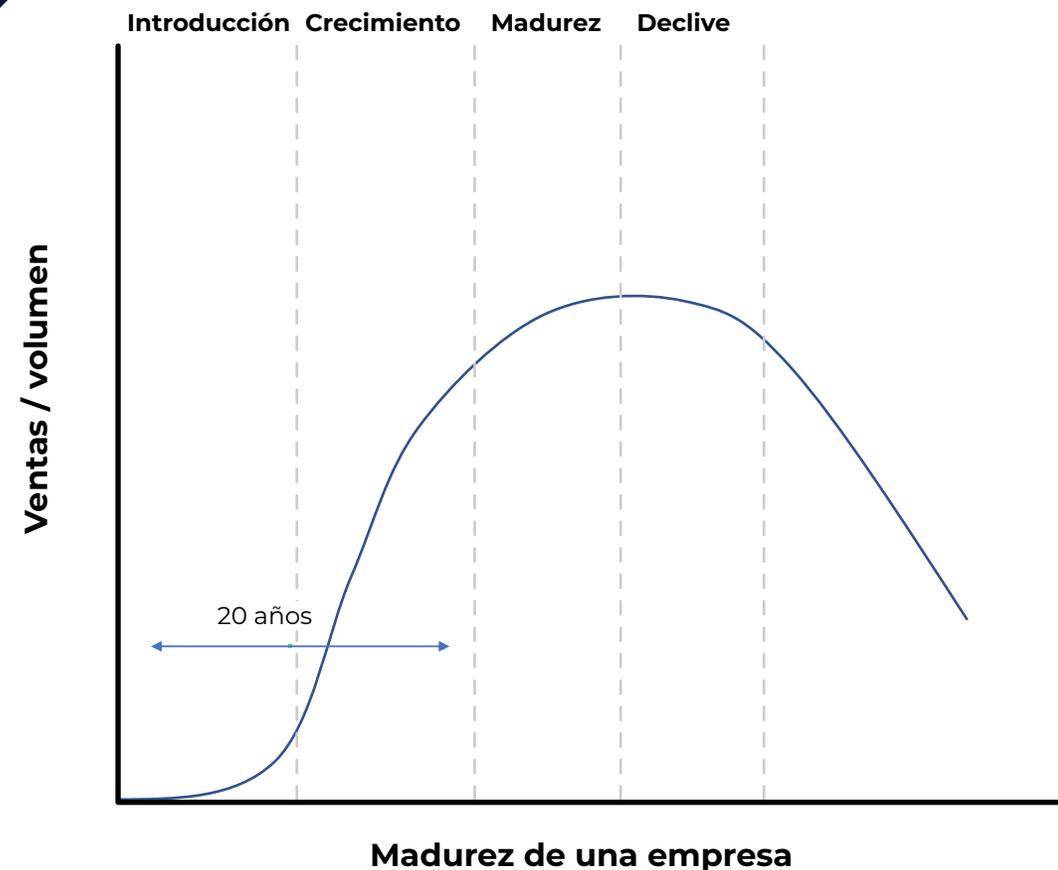
Las empresas que navegan mejor por estas olas de disrupción a menudo tienen éxito porque invierten en sus segmentos principales de clientes y anticipan sus comportamientos

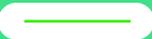
El nuevo concepto de "Super Agilidad"



Span de tiempo

La creación de nuevas ofertas o productos asciende y el tiempo de crecimiento se acorta (ej. Growth hacking)



-  Innovar modelo de negocio
-  Nueva tendencia o tecnología
-  Business as usual



Adaptación

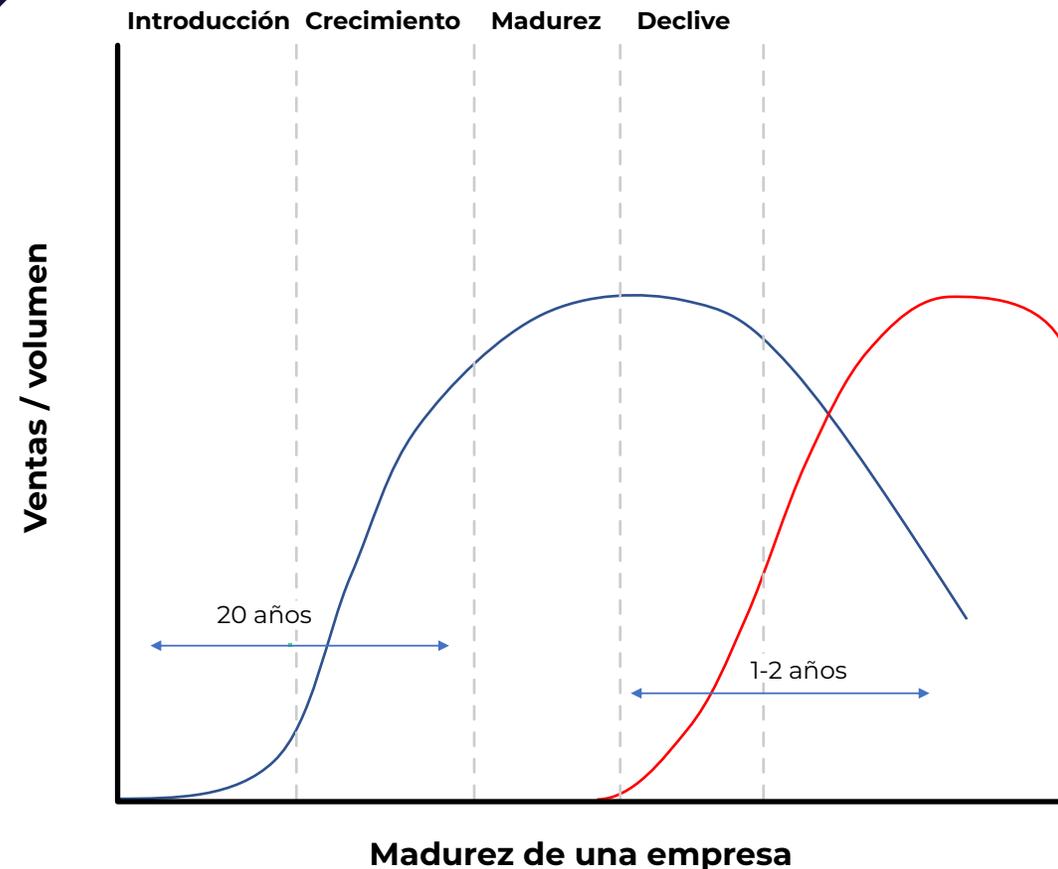
Las empresas que navegan mejor por estas olas de disrupción a menudo tienen éxito porque invierten en sus segmentos principales de clientes y anticipan sus comportamientos

El nuevo concepto de "Super Agilidad"



Span de tiempo

La creación de nuevas ofertas o productos asciende y el tiempo de crecimiento se acorta (ej. Growth hacking)



-  Innovar modelo de negocio
-  Nueva tendencia o tecnología
-  Business as usual



Adaptación

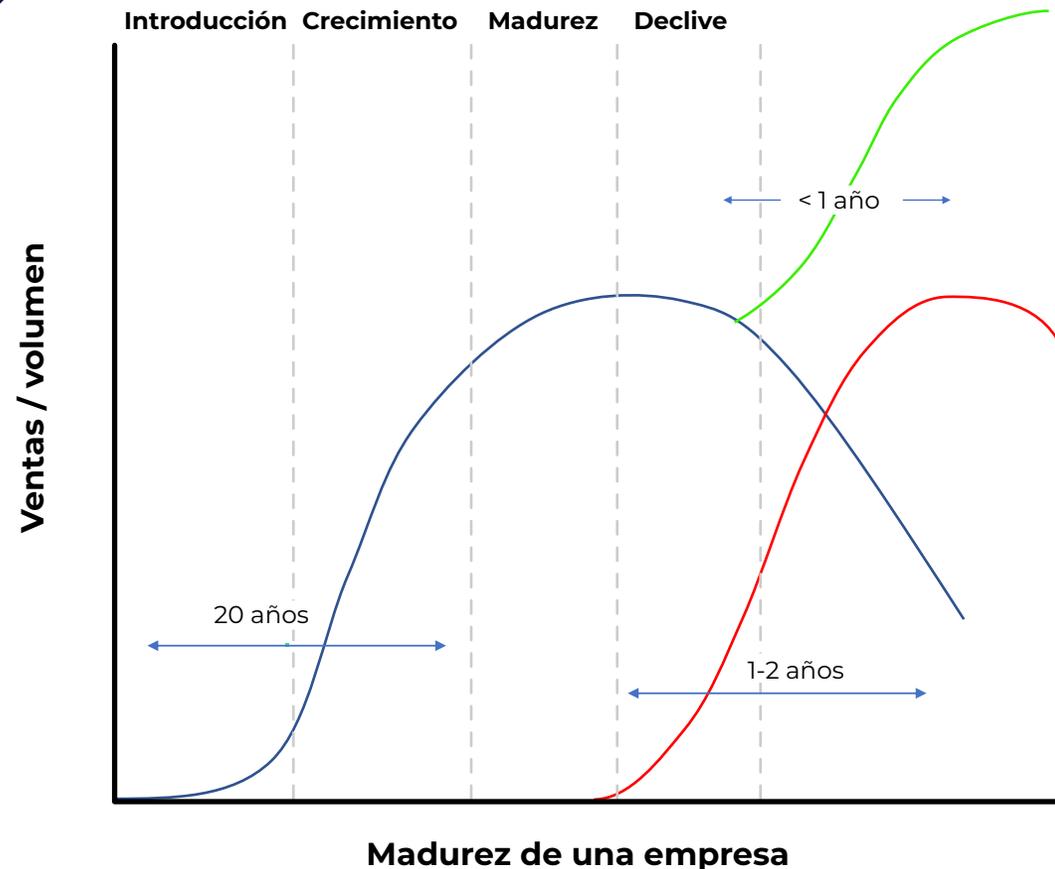
Las empresas que navegan mejor por estas olas de disrupción a menudo tienen éxito porque invierten en sus segmentos principales de clientes y anticipan sus comportamientos

El nuevo concepto de "Super Agilidad"



Span de tiempo

La creación de nuevas ofertas o productos asciende y el tiempo de crecimiento se acorta (ej. Growth hacking)



-  Innovar modelo de negocio
-  Nueva tendencia o tecnología
-  Business as usual

El nuevo
concepto de
"Super
Agilidad"

AVIO INTERIORS



AVIO
INTERIORS 

Empresa italiana de
interiores de cabina de
aviones y asientos de
pasajeros

Rappi lanza piloto para
hacer entregas de pedidos
con el fin de evitar el
contacto persona-persona

Rappi




RAPPI

COVID-19 podría
cambiar el diseño de la
oficina COVID



El nuevo concepto de “Super Agilidad”

Enfoque de abajo hacia arriba para complementar los esfuerzos de arriba hacia abajo

Las respuestas rápidas y coordinadas requieren un **liderazgo de arriba hacia abajo**.

Pero adaptarse al cambio impredecible, con dinámicas distintas en diferentes comunidades, también requiere una toma de **iniciativa descentralizada**.

Habilita la toma de decisiones ágiles:

- 1 Equipos multi-disciplinarios (agile squads)
- 2 Planeación y gestión de proyectos en ciclo cortos (scrum) con entregas diarias
- 3 Utilización de simulaciones y proyecciones y datos en tiempo real para tomar decisiones rápidas y data-oriented
- 4 Adaptación a circunstancias cambiantes (día a día)
- 5 Empoderamiento del frontline en aquellas decisiones críticas en torno a la seguridad (empleados, clientes, proveedores)

**“ A CRISIS IS
A TERRIBLE
THING TO
WASTE ”**

-Paul Romer



**Reformas
gubernamentales**



**Infraestructura
pública**



**Sistema de
Educación**



**Nuevos modelos
de negocio**

*El
verdadero
norte...*



SOBREPASAR

este periodo:

- ¿Cómo optimizar mis costos?
- ¿Cómo minimizar las pérdidas?

*El reto se
divide en dos:*

REINVENTARTE

- Cuestionar el modelo de negocio
- Adaptar de la estrategia a las nuevas necesidades



*¿En dónde
estoy?*

*¿A dónde
quiero ir?*

*¿Cuáles
son los
trade-offs?*

Enfoque tradicional vs transformacional



Beneficios
* 10% a 15%
Gastos administrativos
* 4% a 8%
Costo de ventas



Empoderamiento
Engagement
Colaboración

Retar el modelo actual
Benchmarking
Alineación operativa
Gasto inteligente



Beneficios
* 12% a 25%
Gastos administrativos
* 5% a 12%
Costo de ventas

Modelos ágiles de trabajo
Transformación digital



Nichos de consumidor:
nuevos mercados por descubrir

Punto de partida:
EL MERCADO

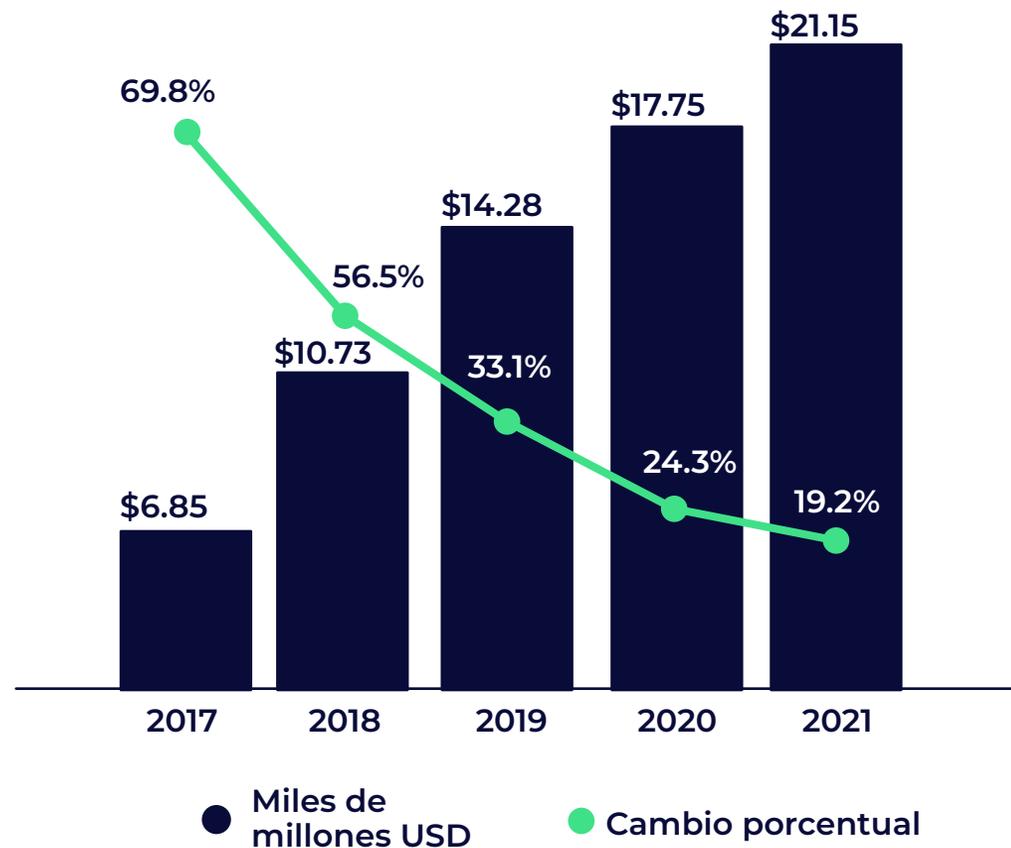


Cadena de suministro:
D2C is King



Transformación digital:
automatización con un toque humano.

**Ventas directas a consumidor
ecommerce (US 2017 - 2021)**



**Partimos
en tres
acciones**

1

**Retar la estrategia y
modelo operativo**
Cuestiona tu modelo
de negocio, ¡hazlo
más competitivo!

2

Performance
No sólo se trata de
ahorrar sino de *gastar
inteligentemente*

3

Inversión
Utiliza los ahorros
para invertir
inteligentemente en
iniciativas de mediano
plazo

1

**Retar la
estrategia y
modelo
operativo**

**Estrategia
actual**



Mercado

Anticipa las
tendencias y
comportamientos
del consumidor
e identifica las
necesidades

**Hoja en
blanco**



**Estrategia
redefinida**

Define un modelo
de negocio "ideal"
empezando de cero

¿Qué elementos del
modelo actual se deben
mantener?
¿Qué elementos se
deben eliminar?
¿Qué elementos se
deben de crear?

1

Retar la estrategia y modelo operativo

La única manera de sobrevivir y prosperar en un mercado en constante cambio, es ser el causante de la disrupción.

La **super agilidad** de estos cambios en el mercado y consumidor abre una oportunidad: **Cuestionar el modelo operativo actual.**

Reconoce las barreras de cambio:



Arquitectura y procesos rígidos



Falta de propósitos compartidos



Objetivos desvinculados

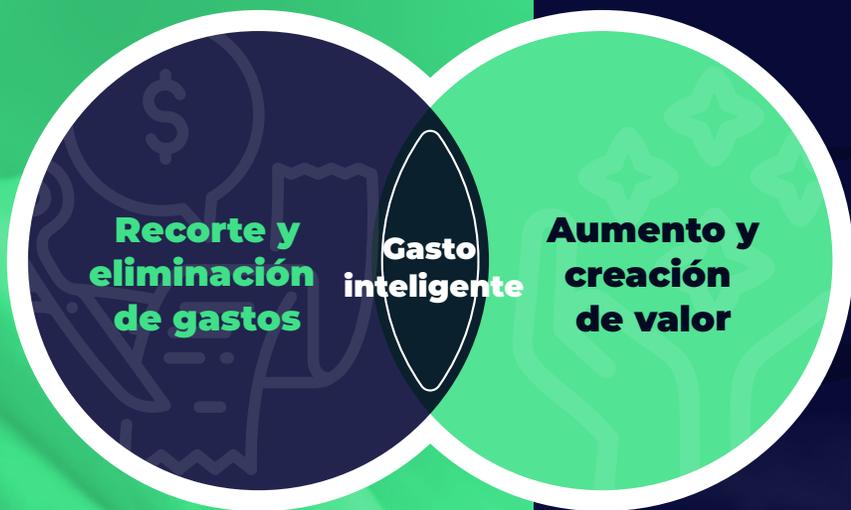
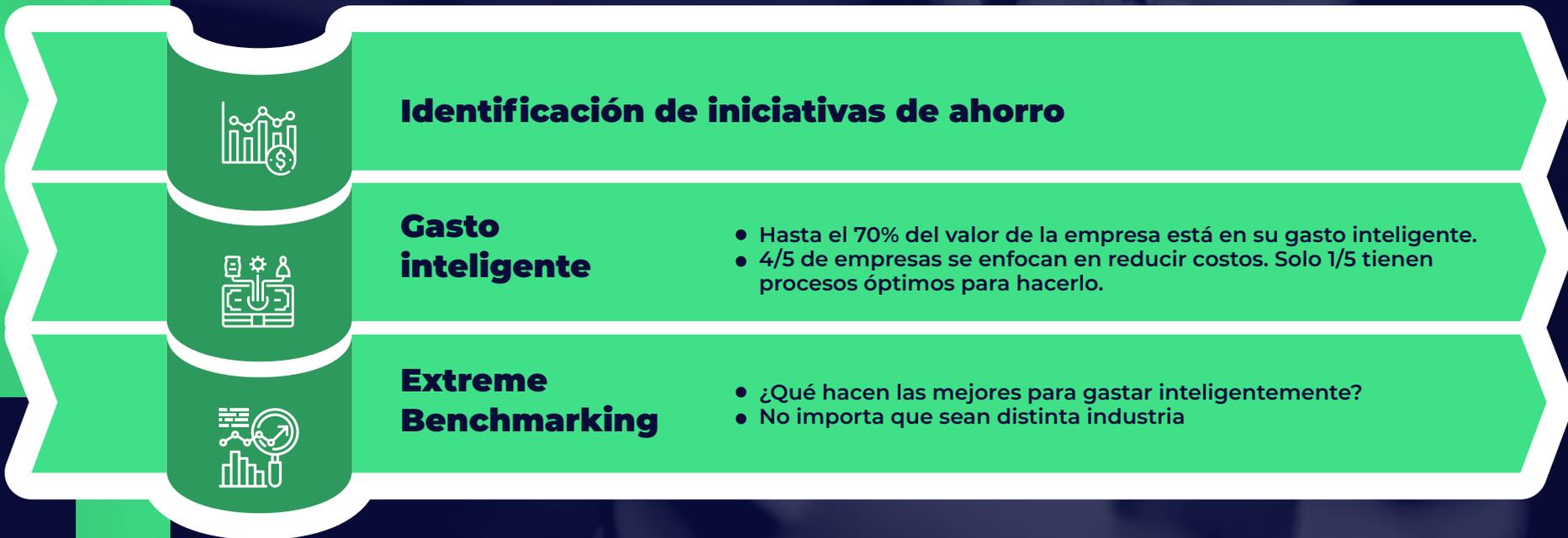
Master Kong (China)

- **Modelo actual:** grandes retailers offline
- **Cambio:** desarrollo de canal e-commerce y tiendas pequeñas.
- **Habilitadores:** pronóstico y cadena flexible.
- **Logro:** Capacidad de suministro 3x que sus competidores.

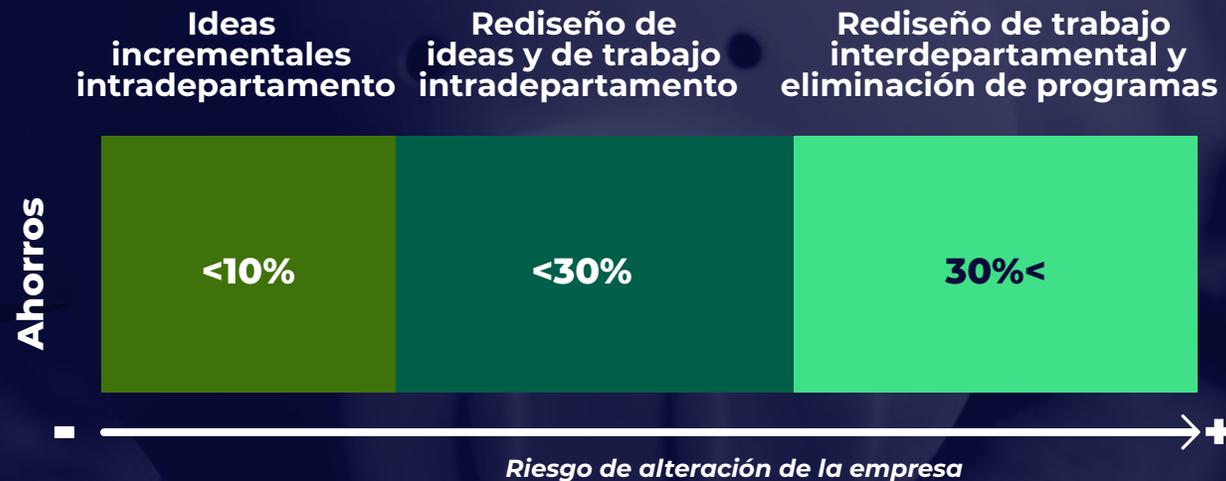


2

Gastar inteligentemente



Acciones para gasto inteligente y ahorro:



3

Invertir



Definición de inversiones: 50% lo ven como principal obstáculo



Roadmap de implementación

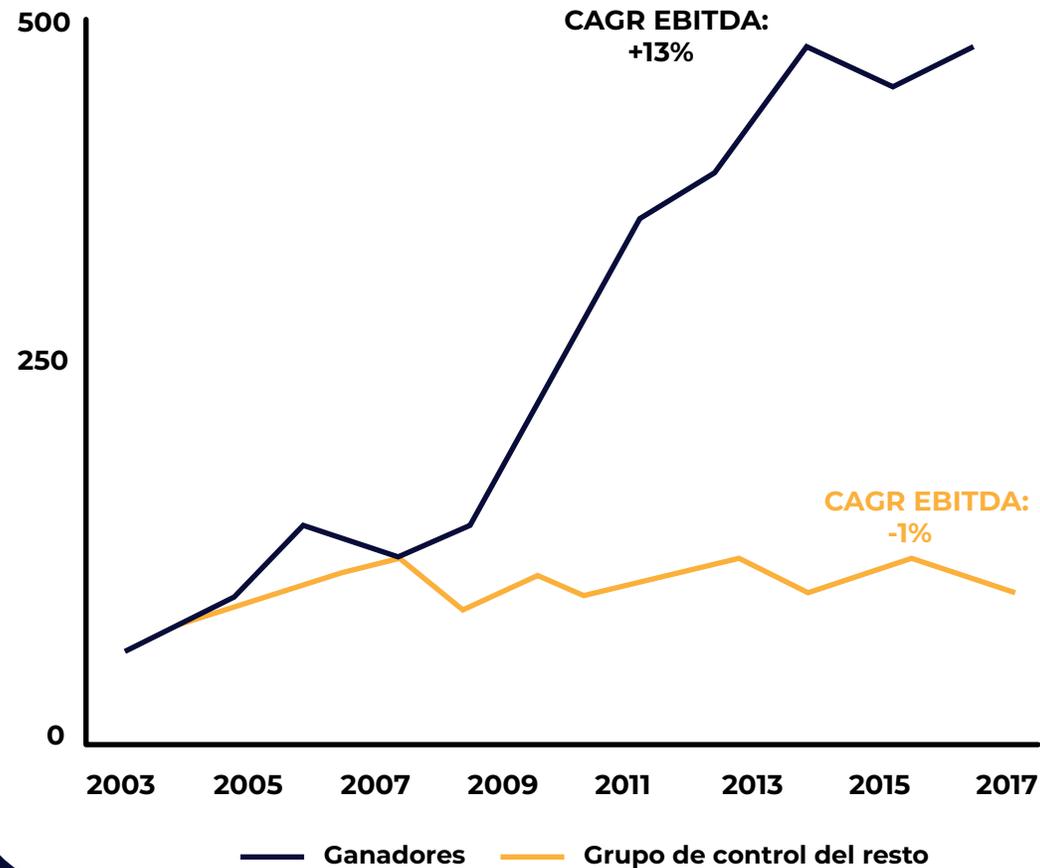


No perder de vista el crecimiento real



Pensar a largo plazo

En la crisis de 2008, empresas ganadoras aumentaron su inversión en R&D 3.9% y redujeron -1% su gasto capital



Fuentes: Gartner

Crea una cultura de experimentación

- 1** Equipos enfocados a Top Performers
- 2** Concepto prueba y error "súper ágil"
- 3** Mentalidad de aceptación del riesgo
- 4** No significa inventar el hilo negro
- 5** Diversifica oportunidades

Cómo ponerlo en práctica



¿Por dónde empezar?

Hoja en blanco

Super Agilidad

Experimentación

Re-Conoce a tu mercado

Reta el Modelo de Negocio

Iniciativas Desempeño / Inversión

Habilitadores

Implementación

01

02

03

04

05



¿Quién es mi cliente?



¿Qué buscan el día de hoy?



¿Qué premia como valor agregado?



¿Cuál es el propósito del negocio?



¿Qué necesito hacer para satisfacer necesidades de clientes?



¿Qué están haciendo otros, en otras industrias y geografías?



¿Qué elementos de mi modelo actual habilitan la nueva realidad?



¿Qué elementos debo integrar a mi nuevo modelo de negocio?



¿Cuales son los trade-offs?



Financieros de iniciativas ¿ahorro / inversión?



Priorización de iniciativas (beneficio vs. complejidad)



Roadmap de despliegue ¿por donde empezar?



Definición Equipo Semi-Autónomo



Modelo de Governance



Presupuesto



Medición de KPIs



Adaptación / Ajustes en tiempo real



Definición de iniciativas go / no-go





Outperform
the Future

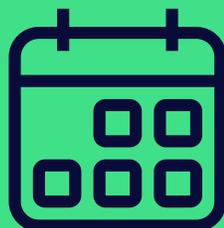
Q&A

Contáctanos
www.sintec.com
informes@sintec.com
diana.bustani@sintec.com

**DIANA
BUSTANI**
*Socia, Sintec
Monterrey*



**Síguenos en
Redes Sociales
para que no
te pierdas
nuestros
próximos
webinars:**



Panel de expertos: ¿Cómo se ha adaptado la industria de Telecomunicaciones?

Rafael Rodríguez

14 de mayo

Misión: Adaptabilidad. Respuesta del Sector Bienes de Consumo a la contingencia

Cecilia Vargas

28 de mayo

La nueva normalidad del B2B en productos industriales durante y post pandemia

Horacio Gómez

4 de junio



Gracias y buena suerte.