

Cambiando la conversación

De qué manera un debate sano impulsa el crecimiento rentable

Incluye hallazgos de la nueva investigación de la Encuesta de crecimiento internacional de MORAR Consulting





Índice

Acepte ideas nuevas en lugar de eliminarlas.....	3
Los hallazgos de la investigación pueden sorprenderlo.....	4
Eleve el debate con una mejor percepción.....	6
Debate sobre los problemas erróneos.....	7
Abordaje de los problemas del planeamiento del crecimiento.....	8
Comience a planear para el crecimiento.....	10
Metodología de encuesta.....	11

Acepte ideas nuevas en lugar de eliminarlas



Los hallazgos de las nuevas investigaciones muestran que un debate informado puede impulsar un crecimiento rentable

Una encuesta realizada por MORAR de parte de Epicor¹, que incluye 1800 ejecutivos y casi 1000 fabricantes, revela que las disputas y los conflictos entre los encargados de la toma de decisiones de una empresa en crecimiento son normales y pueden ser saludables.

Los ejecutivos sénior a menudo difieren sobre lo que sucede en y alrededor de su organización y sobre cómo el negocio debería reaccionar a eso.

Por eso, no resulta sorprendente que, cuando se les presente una idea nueva, sus distintas perspectivas resulten en una discusión sobre la aceptación de ésta, derribándola o rechazándola.

El resultado es que las decisiones sean retiradas o que nunca se tomen en cuenta, y se pueden perder oportunidades que pueden llevar a consecuencias no intencionadas

Sin embargo, ciertos debates desafiantes con nivel de liderazgo son fundamentales para el éxito

Distintas visiones y opiniones les dan origen a nuevas ideas, innovación, cambios y crecimiento empresarial.

¿Cómo hacen las empresas para captar el significado de esta paradoja? Además del desafío inmediato de manejar personalidades y egos en estas complicadas conversaciones, los líderes empresariales necesitan:

- ▶ Avanzar de los debates causados por diferencias de creencias, opiniones y suposiciones, y enfocarse en los problemas empresariales reales.
- ▶ Respalda un debate saludable con una percepción consistente en tiempo real de los datos del negocio para crear una plataforma sólida sobre la cual se basarán las decisiones.
- ▶ Alentar y promover distintas perspectivas dentro del equipo de liderazgo para alimentar la toma de decisiones más fuertes y rápidas.

- ▶ Brindarle al debate un propósito adoptando sistemas y procesos ágiles e integrados que le permitan implementar decisiones rápida y efectivamente.

Este nuevo informe de Epicor Software analiza los hallazgos de la investigación y muestra cómo las empresas líderes han crecido como resultado de un debate saludable.

“ Si el equipo sénior estuviese siempre de acuerdo, nunca habría progreso. Imagine las ideas e innovación que se perderían. Es inevitable que la falta de debate o el debate sobre puntos erróneos tenga un efecto nocivo en el crecimiento empresarial ”

Martin Hill,
Vicepresidente, Epicor

¹ Fuente: Epicor Research, Noviembre de 2015. Consulte la pág. 11 para conocer todos los detalles de la encuesta

Los hallazgos de la investigación pueden sorprenderlo



Es común que haya distintos puntos de vista dentro de los equipos de liderazgo. Pero cuando los impulsan datos precisos y una percepción factible, pueden estimular el crecimiento



El 57% de los CEO, directores generales y propietarios de empresas son más propensos a atribuirle su crecimiento al **trabajo duro y la determinación**, mientras que los demás ejecutivos, CFO, CIO y COO, (56%, 57%, 64%) creen que una buena planificación es el principal contribuyente al crecimiento 45%



El 45% de los CEO, directores generales y propietarios de empresas consideran que las **regulaciones y la burocracia** son la principal barrera ante el crecimiento. En contraste, los CFO, CIO y COO se preocupan más por el impacto de la incertidumbre económica sobre las perspectivas de crecimiento (41%, 40% y 44%)



El 38% de los CEOs, directores generales y propietarios de empresas están concentrados en **más ventas**, al igual que el 26% de los CIO. Sin embargo, el estudio muestra distintas prioridades. El CFO se concentra en las ganancias (31%) y el COO está ocupado planeando la expansión hacia nuevas industrias y áreas de productos (23%)

El CFO también tiene distintas prioridades del resto del equipo de liderazgo:



El 43% de los CFO y directores financieros consideran que una **fuerza de trabajo habilidosa** es el mayor estimulante para el crecimiento, al igual que el 42% de los CIO. Sin embargo, solo un tercio (34%) de los CEO consideran que los empleados talentosos son un factor que contribuye al crecimiento



El 36% de los líderes de finanzas cree que el acceso a las finanzas es un estimulante clave para el crecimiento, en comparación con solo un cuarto (27%) de los ejecutivos encuestados en total



El 32% de los CEO y directores financieros consideran que el conocimiento de los mercados internacionales es un estimulante clave para el crecimiento, en comparación con el 22% de los CIO, quienes, tal vez como se esperaba, consideran que las nuevas tecnologías y la innovación son el factor superior (42%)

¿Qué significa esto para las organizaciones?

Aquí hay una clara advertencia para todas las organizaciones.

El CEO o propietario de empresa está muy al tanto de los desafíos asociados con el crecimiento del negocio.

Sin embargo, el resto del grupo de directores probablemente se concentre en las recompensas que puede traer el crecimiento.

Según los hallazgos de la investigación, cuestionamos si los CEO tienen este punto de vista contrastante debido a una predisposición inherente o si son más realistas como resultado de sus propias experiencias y roles como líderes empresariales.

Esta discrepancia de visiones pone al equipo de liderazgo en riesgo de aislar a miembros individuales del resto del equipo, y puede llevar a un debate desafiante y poco productivo.

Esto puede dificultar aún más que el equipo sénior se ponga de acuerdo, o ponga en práctica, un plan cohesivo para el crecimiento.

El aprovechamiento de sabiduría colectiva del equipo es clave, llegar a un consenso y acordar un plan.

El hallazgo clave

La información y percepción correctas crean un debate productivo

Sorprendentemente, existe un beneficio real en tener una opinión distinta en el grupo de directores.

Los hallazgos del informe de investigación sugieren que, cuando el contraste de ideas se deriva de la misma información y percepción, un debate saludable puede estimular la innovación y las nuevas ideas.

Un cierto grado de debate y discrepancia es esencial para los negocios que quieren crecer.

Para que suceda tal conflicto "saludable", las discusiones tienen que basarse en conclusiones y hechos acordados, en información y percepción de los negocios en tiempo real.

Las organizaciones necesitan acceso fácil a una información precisa que surja de herramientas analíticas que extraigan un significado factible de los datos brutos.

Esto les brinda a los ejecutivos una percepción del negocio y desplaza sus conversaciones de la fuente o la precisión de la información en que se basan las discusiones, y los acerca a la validez o eficacia del plan de acción propuesto.

Tales debates informativos producen resultados productivos y potencian formas nuevas y más inteligentes de trabajar, que harán crecer el negocio.

Eleve el debate con una mejor percepción y comience a planear el crecimiento

Podría estar reprimiendo oportunidades de crecimiento al eliminar las ideas del otro



Una falta de información concreta a veces puede llevar a la inercia en lugar de a la innovación en una organización.

La gente necesita pruebas y evidencias para poder desafiar a su propio pensamiento, respaldar ideas nuevas e impulsar la acción. Después de todo, ¿quién puede estar seguro de que un cambio en el mercado es otra cosa más que una corazonada, a menos que lo fundamente una métrica detallada?

Muy a menudo, las discusiones no llevan a ninguna parte, las opiniones siguen siendo opuestas, las posiciones no cambian y nadie está de acuerdo en un plan. Las empresas que se atrapan a sí mismas de esta manera pueden perder oportunidades de crecimiento claves. Se mueven demasiado lento como para sacar el mayor provecho de los cambios del mercado y les falta la percepción de cómo hacer crecer su negocio rápidamente sin condiciones de suerte ni mercados afortunados.

Tarde o temprano, su competencia los vencerá y sus clientes mirarán hacia otro lado.

Cambio de conversación

El nivel del debate cambia completamente si la información empresarial en tiempo real está fácilmente disponible para todas las personas que estén a la mesa.

En lugar de desperdiciar tiempo discutiendo sobre la exactitud de las cifras o la validez de las conclusiones que resultan, el equipo sénior puede discutir cómo implementar una idea nueva basada en los hechos que todos pueden ver claramente enfrente de ellos.

Este es un tipo de conflicto muy distinto. Ahora es una batalla de ideas en busca de la mejor forma de lograr una ventaja competitiva para la organización.

El foco cambia a las decisiones más inteligentes que llevarán a un crecimiento rápido y sostenible.

Debatir los problemas equivocados puede dejar a la empresa fuera de control

Un crecimiento no planeado es doloroso y puede costarle mucho a la empresa

Muchas empresas creen que cualquier crecimiento es bueno. De hecho, un crecimiento no planeado puede ser un gran desastre como un estancamiento y caída ².

La industria de fabricación de hoy en día es compleja e impredecible. Sin una percepción empresarial confiable, puede parecer que el crecimiento aparece en forma aleatoria y a menudo no en las áreas en las que lo esperaba el equipo sénior. En lugar de beneficiarse de este crecimiento empresarial, todo puede salirse de control rápidamente.

Las cargas de trabajo aumentan sin recursos adicionales, el personal puede verse agobiado, las personas se van, los estándares se escapan, no se cumplen los plazos y el contacto cercano regular con los clientes se vuelve casi imposible. El crecimiento sobrecargado puede detenerse y un competidor más astuto puede robar su parte del mercado.

El beneficio del crecimiento demanda un planeamiento apropiado y un nivel cada vez más alto de agilidad: el conocimiento avanzado y la percepción como para prepararse para cualquier cambio que venga en su mercado.



Abordaje de los problemas del planeamiento del crecimiento

Cinco maneras en que Epicor impulsa el planeamiento del crecimiento habilitando un debate basado en datos

1 El planeamiento para el crecimiento es más sencillo con una visibilidad empresarial total

En lugar de presentar datos financieros, de ventas, operaciones y producción de distintas fuentes en distintos formatos, las soluciones de Epicor ERP destacan tendencias e información clave usando herramientas analíticas que presentan información en un formato muy visual y en tiempo real. En lugar de tomar decisiones basadas en presentimientos, se beneficia de una visión precisa de 360 ° de su negocio, que lo ayuda a manejar gastos, planes de expansión o la rentabilidad con más confianza. Estas decisiones empresariales más garantizadas y ágiles llevan a muchos fabricantes a un crecimiento más rápido.

2 Logre un crecimiento planeado con más eficiencia operativa

Las dificultades para rastrear materiales brutos, controlar cadenas de suministros, manejar materiales brutos y controlar el inventario pueden hundir fácilmente a los negocios de fabricación. Epicor ERP puede optimizar estos procesos brindando datos operativos claros en tiempo real acerca del desempeño de producción para que pueda tomar decisiones empresariales más inteligentes sobre cómo redistribuir recursos en forma más eficiente, ahorrar dinero o mejorar su servicio al cliente. Con una eficiencia operativa mejorada, puede atraer más negocios y crecer en forma más rentable.

3 Más agilidad para aprovechar al máximo los mercados nuevos

En los mercados internacionales en rápido movimiento del día de hoy, los fabricantes tienen que responder rápidamente a las demandas cambiantes y maximizar las nuevas oportunidades del mercado. Epicor le brinda la agilidad que necesita para hacer esto, con un sistema que se adapta a usted y a sus requisitos en cambio constante.

Construido con una arquitectura flexible, con nube y opciones de distribución en las instalaciones y con acceso móvil total, siempre tiene la libertad para darle forma a su negocio rápidamente.

Los datos factibles claros y la percepción empresarial llevan a conversaciones de buena calidad...



³Fuente: [Wall Street Journal](#), "De qué manera los fabricantes están reclutando mileniales", 7 de junio de 2016

4 Atraiga y retenga el talento superior de su industria con la tecnología correcta

Para 2025, habrá dos millones de vacantes en empleos de fabricación, según predice un estudio del Manufacturing Institute and Deloitte Consulting ³. Los negocios que deseen crecer tienen que atraer y retener a los empleados habilidosos y productivos para que brinden un servicio al cliente destacado y que fomenten la innovación.

Los empleados positivos y comprometidos respaldados por soluciones y herramientas basadas en la nube, móviles, en tiempo real, fáciles de usar y modernas pueden brindar el desempeño y la experiencia de cliente positiva que sustentan su ventaja competitiva y crecimiento.

5 La mejora de la experiencia del cliente es central para impulsar el crecimiento

El crecimiento se trata de ganar negocios nuevos y rentables, y mantenerlos. Esto hace que brindar experiencias de cliente superiores sea esencial para cualquier plan de crecimiento. Epicor le permite fortalecer las relaciones con sus clientes adaptándose rápidamente a sus necesidades cambiantes o alterando astutamente sus servicios para ayudar a satisfacerlos. Al estar más centrado en el cliente y ser más ágil, su negocio y los negocios de sus clientes pueden crecer juntos.

“La cantidad y exactitud de la información disponible, y la velocidad con la que las empresas lo obtienen, es ahora más avanzado que nunca. Es esencial ser capaz de interpretar los datos que tienes y tomar buenas decisiones estratégicas basadas en esos datos.”

Rob Morris,

Director Ejecutivo y Gerente General de Propiedad Intelectual, de la firma líder de consultoría YSC

...Y el resultado es un crecimiento rentable

Comience a planear el crecimiento con nuestras visionarias soluciones de ERP basadas en la nube

La investigación muestra que es natural tener opiniones distintas, incluso entre sus líderes sénior.

De hecho, el debate es bueno para las empresas, estimula las nuevas ideas, la innovación y las oportunidades de crecimiento.

Pero cuando las batallas se tratan más de agendas y opiniones predispuestas que de planes y percepciones informadas, ninguna empresa puede prosperar y crecer.

¿Cómo se convierten diferencias sin sentido en debates productivos? La respuesta es basar las discusiones en información precisa en lugar de en impresiones poco fiables o “presentimientos”.

El visionario software de Epicor les ofrece a los ejecutivos soluciones avanzadas para toda la empresa que integran sus negocios y le permiten convertir datos brutos en información significativa empresarial que es fácilmente accesible para todas las personas, todo el tiempo.

Todos los interlocutores pueden entonces participar en la discusión más saludable de todas: ¿Qué significa y qué deberíamos hacer al respecto?

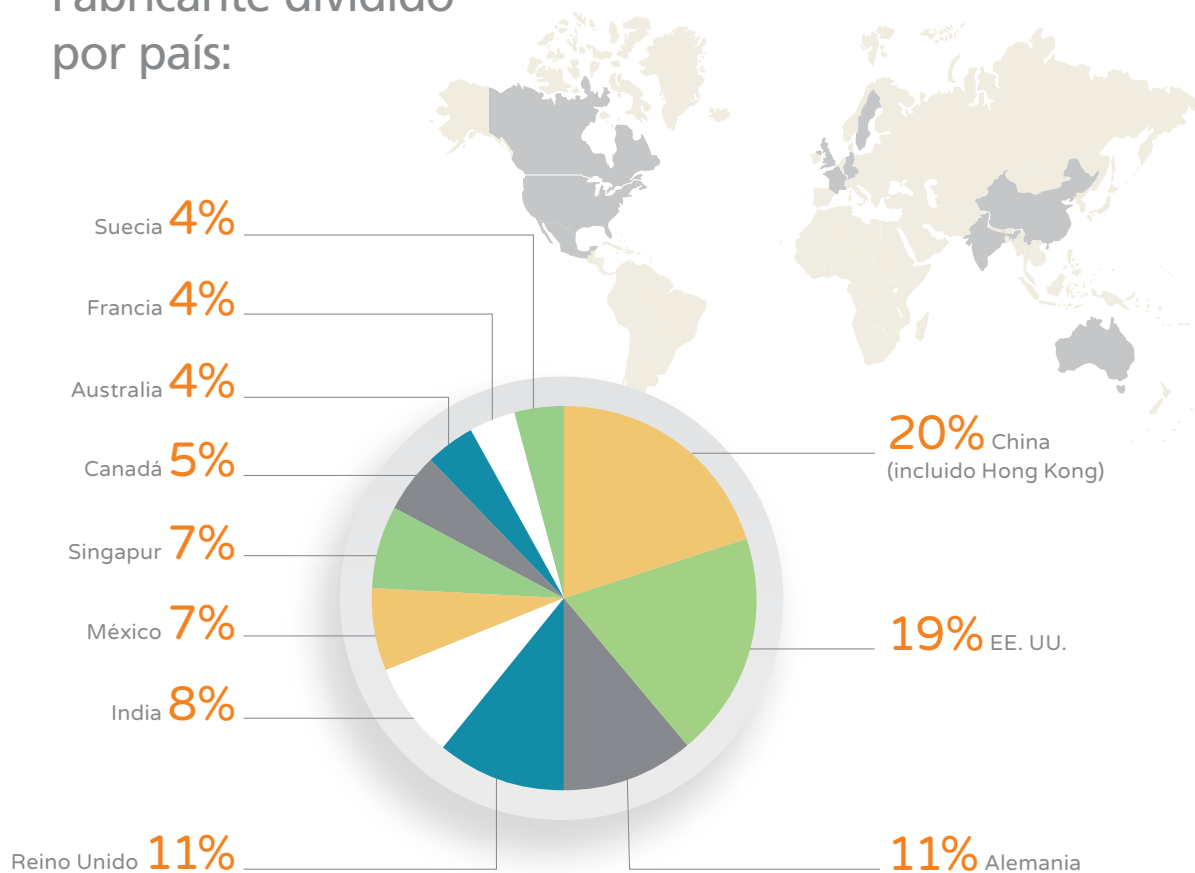


Deje de eliminar las ideas del otro. Eleve sus conversaciones e impulse el crecimiento empresarial con Epicor ERP.

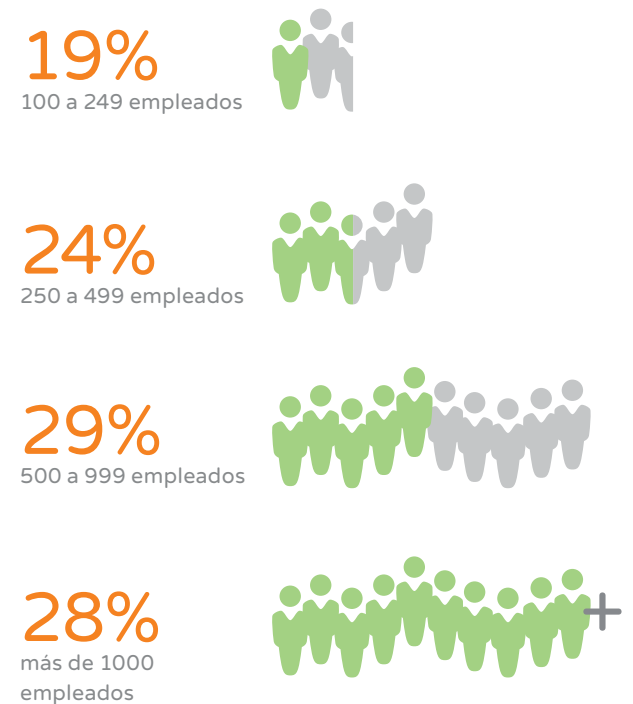
Metodología de la encuesta

Este e-book se basa en una investigación solicitada por Epicor y realizada por MORAR. Los hallazgos se basan en un nuevo análisis de entrevistas realizadas a más de 1800 individuos de una variedad de industrias. Este e-book (y las siguientes demografías) se enfoca en los fabricantes con los que hablamos como parte de la encuesta.

Fabricante dividido por país:



Fabricante dividido por tamaño:



Acerca de Epicor

Epicor Software Corporation impulsa el crecimiento empresarial. Proveemos software flexible, diseñado para cubrir las necesidades de nuestros clientes en las industrias de manufactura, distribución, ventas al detalle, y servicios. Más de 40 años de experiencia con los procesos empresariales y los requisitos operativos únicos de nuestros clientes se reflejan en todas nuestras soluciones, ya sea que estén en la nube, alojadas, o en sitio. Con un profundo conocimiento de su industria, las soluciones de Epicor incentivan el crecimiento al mismo tiempo que administran las complejidades de su negocio. El resultado son soluciones de gran alcance que liberan sus recursos para que usted pueda hacer crecer su empresa. Para mayores informes, conéctese con Auros o visite www.auros.com.mx



EPICOR.

Póngase en contacto con nosotros para obtener más información sobre los productos y servicios de Epicor.

✉ info@auror.com.mx

🌐 www.auros.com.mx

☎ +(52) (81) 1935 – 2050

The contents of this document are for informational purposes only and are subject to change without notice. Epicor Software Corporation makes no guarantee, representations or warranties with regard to the enclosed information and specifically disclaims, to the full extent of the law, any applicable implied warranties, such as fitness for a particular purpose, merchantability, satisfactory quality or reasonable skill and care. This document and its contents, including the viewpoints, dates and functional content expressed herein are believed to be accurate as of its date of publication, September 2016. The usage of any Epicor software shall be pursuant to the applicable end user license agreement and the performance of any consulting services by Epicor personnel shall be pursuant to applicable standard services terms and conditions. Usage of the solution(s) described in this document with other Epicor software or third party products may require the purchase of licenses for such other products. Epicor, the Epicor logo, and Grow Business, Not Software, are trademarks of Epicor Software Corporation, registered in the United States and certain other countries. All other trademarks mentioned are the property of their respective owners. Copyright © 2016 Epicor Software Corporation. All rights reserved.