

Rebuild a Lean company

¿Qué soluciones proponemos?

NOW

Rapid Profit Improvement Assessment

- Lanzar programa, identificando Sponsors y pool de talento interno, para re-imaginar el modelo de negocio mediante la identificación de **palancas de rentabilidad en ingresos, costes y capital** con el objetivo de asegurar la liquidez y mantener beneficios y resultados en el corto plazo, así como, evolucionar hacia una **organización más flexible**, rentable y resistente, partiendo de unos objetivos claros de profit a alcanzar por la compañía.
- Manteniendo **foco en estrategia a Largo Plazo**, se realizarán sesión de **challenge al status quo** y el **impacto en la P&L** (mejora en las operaciones, bolsa de valor en gastos generales,...).

NEXT

Prioritize, Set Targets & Launch Task Forces

- Configuración y comunicación del War Room (Program Office).
- Alineamiento de objetivos e incentivos** entre el Top y Middle-Management con el **programa de transformación / optimización** y puesta en práctica del modelo de gobierno necesario para responsabilizar a toda la organización de **impulsar y materializar las medidas y actuaciones de mejor a** identificadas.
- Seguimiento y monitorización rigurosa del **valor generado**, vinculando todos los resultados del programa con los resultados financieros de la compañía.

Revenue effectiveness Strategy

- Alineamiento de los recursos con las prioridades de la compañía: Producto, Canales y Clientes.
- Racionalización y optimización del **mix de productos y canales** ajustado al new normal enfocado en rentabilidad, analizando el valor de promociones y descuentos y adaptación.
- Concentración de los esfuerzos en la creación de **confianza en la marca**.
- Redefinición de las necesidades** de clientes, productos y mercados e inversión en la segmentación de clientes y **experiencias E2E**.

Cost Base Value Contribution

- Redefinición de la planificación para la continuidad del negocios y operaciones en función de **escenarios futuros**.
- Racionalización de la inversión** para asegurar la escalabilidad y flexibilidad de las operaciones.
- Reestructuración de las áreas de negocio no críticas y alineamiento de los recursos humanos para **adaptarse a las necesidades de la compañía**.
- Redefinición y racionalización de los espacios de trabajo, favoreciendo la **innovación y la conciliación del trabajo en remoto**.
- Digitalización end to end** de las actividades de bajo valor, y **variabilización de los costes** fijos.

Managing Volatility

- Creación y puesta en marcha de "Oficinas de gestión del cash" y **Gestión activa de los procesos de working capital**.
- Entendimiento y aprovechamiento de los diferentes programas de estímulo y apoyo de los gobiernos.
- Priorización de proyectos** e iniciativas de capital no críticas y de los planes de inversión.
- Gestión predictiva de la volatilidad del tipo del cambio y del petróleo, mediante la utilización inteligente de **instrumentos financieros**.

BEYOND

Strategy & Organization

Continuous Effectivicty Reassessment

- Replantear tamaño y alcance el portfolio de activos y líneas de negocio via M&A, JVs, etc.
- Plantear y revisar de forma continua los modelos de negocio.
- Construir **modelos de trabajo flexibles** para adaptarse a los diferentes escenarios.
- Construir cultura y diseñar y adaptar **nuevos espacios de trabajo**.
- Acelerar **procesos de innovación** (escalar y/o detener) en base a análisis continuo de escenarios futuros de negocio.
- Pruebas de estrés y **continua revisión** de los escenarios planteados y futuros.

Revenue & Profit Transformation

Cost Base Transformation

Fit for Growth

- Rediseño de los modelos operativos y estructuras de organización enfocados en **eficiencia y agilidad**.
- Racionalización y automatización inteligente para transformar los **ways of working**.
- Desarrollo de un **modelo de transformación continuo** enfocado en recursos humanos y ecosistemas para afrontar las necesidades de la compañía y el nuevo way of working.

Financial Structure Transformation

Cash Flow Centric Organization

- Revisión de la **cartera de negocios** e iniciativas de capital, ajustando al tamaño adecuado de la compañía a través de acciones de M&A.
- Optimización del **Real Estate**.
- Optimización integral de los **beneficios fiscales**.
- Análisis predictivo para la mejora de la **previsión de los flujos de efectivo**.
- Revisión continua y adaptación del modelo operativo fiscal para **capitalizar oportunidades**.

¿Empezamos a hablar?



Enrique Baranda

EY-Parthenon, Socio del área de Strategic Operations y Value Creation en Estrategia

Enrique.Baranda.Gonzalez@es.ey.com

