



3 de agosto de 2020

"T.R.A.C.C.I.O.N, la formula empresarial para desafiar El COVID-19"

por Francisco Rodríguez-Castro
frc@birlingcapital.com

No tenerle miedo al fracaso es una de las cualidades más importantes para el éxito. El miedo al fracaso impide que la mayoría de las personas realicen cambios sustanciales en sus vidas, como cambiar de trabajo, convertirse en empresarios, aprender nuevas aptitudes o incluso conocer gente.

El miedo al fracaso es a menudo el obstáculo más difícil de superar en el liderazgo; sin embargo, aquellos que lo hacen, logran el precio del liderazgo. Con demasiada frecuencia el miedo al fracaso hace que algunas personas no lo intenten, y este adagio se aplica plenamente a la inversión.

Sin embargo, podemos señalar que, para algunos líderes en lugar de dejar que el fracaso los haga detenerse, ellos aprovechan el poder del fracaso "fracasar hacia adelante".

Hay dos grandes líderes que nos comparten su visión lo que es "fracasar hacia adelante" el Primer Ministro de Gran Bretaña Winston Churchill decía "El éxito no es el final, el fracaso no es fatal: es el coraje para continuar lo que cuenta" y el inventor-empresario Thomas A. Edison nos decía "Hay una manera de hacerlo mejor: encuéntrala."

Una reciente encuesta de Birling Capital a los empresarios de Puerto Rico arrojó los siguientes resultados:

- **92% desea transformarse digitalmente**
- **97% le tiene temor o no sabe ejecutarlo**
- **95% dice que cruzar el puente financiero y digital aportará a que sus empresas se transformen casi de inmediato.**
- **54% le teme enfrentar otro cierre del comercio (lockdown)**
- **60% teme no tener suficiente capital**
- **55% teme no recuperar sus niveles pre COVID-19**

Si ya nuestros empresarios tienen el conocimiento para transformarse, lo que los detiene es el miedo al fracaso y nuestra intención es hoy cerrar la brecha de ese miedo.

T.R.A.C.C.I.O.N

Acrónimo basado en los denominadores comunes en el comportamiento y acciones de empresarios exitosos que por más de 30 años hemos visto han sido utilizados para alcanzar excelentes resultados.

¿Qué es T.R.A.C.C.I.O.N.?

T. TRANSFORMACION

R. RELACIONES

A. ACTITUD

C. CARACTER

C. CRAJE

I. INNOVACION

O. OPORTUNIDAD

N. OVEL

Una de las realidades más grandes de hoy día es que la Transformación, ya no la lidera la competencia, ni tus clientes, el eje principal de la Transformación es el COVID-19.

Acelerando su transformación digital- antes de COVID-19, sobre el 92% de todas las empresas ya sabía que su modelo de negocio debería transformarse hacia la digitalización o fracasaría, que los detenga "El miedo al fracaso"; pero veamos como la pandemia aceleró esta transformación digital.

T.transformación: Ante el panorama del Toque de Queda o nos digitalizábamos o nuestros negocios quebrarían, se enfocaron en:

- Trabajar Remotamente
- Ofrecer todos sus servicios en línea
- Ordenar en línea
- Servicios de Entrega a todo Puerto Rico y el mundo
- "Curbside Service"
- Servicios en las Casas

R.relaciones: El liderato verdadero está basado 100% en tener buenas relaciones con las personas.

Todos los días uno de los primeros pensamientos que me pasa por la cabeza es "¿A quién ayudaré hoy?"

El desarrollar relaciones saludables y productivas con tu equipo, te hará un mejor liderar y hará que tu grupo llegue a su máximo potencial.

A.actitud: La actitud, para mí, es lo más importante. Mas importante que la educación, que el dinero, que las circunstancias, que los fracasos, que los éxitos, que lo que otras personas piensan, dicen o hacen. Solo el 10% lo que nos pasa es accidental mientras que el 90% es cómo reaccionamos a las circunstancias. Estamos a cargo de nuestras actitudes.

C.carácter: La cualidad más elusiva es el carácter, y podemos decir sin reservas que liderar una empresa o ser presidente o gobernador tiene que ver con el carácter. A menudo se dice que puedes tener notoriedad en un momento, pero lleva toda una vida para desarrollar carácter.

C.oraje: las personas no siguen títulos, ni posiciones. Las personas siguen líderes con Coraje. Coraje no es ausencia de miedo, ni falta de fracaso. Coraje significa moverse hacia adelante a pesar del miedo.

I.nnovación: La pandemia del Covid-19 alteró casi al instante y muy dramáticamente las prioridades de casi todos los fundadores, emprendedores, y dueños de negocios. Los innovadores, buscaron resolver los problemas y barreras relacionados con la pandemia y prepararse para enfrentar el futuro.

O.portunidad: Nuestra mayor aportación a su negocio es ayudarlo a preservar sus ingresos, aumentar sus ventas y ofrecerle servicios de calidad a sus clientes.

Tres acciones para crear su oportunidad hoy:

- Crear un alto nivel de visibilidad en un ambiente de cambios dramáticos y constantes.
- Re imaginar sus productos y servicios para atender la demanda de sus clientes.
- Establecer un sistema virtual de operación robusto y eficaz.

Crisis es sinónimo de Oportunidad y el futuro es de los que se preparan para enfrentarlas.

N.ovel: La crisis está obligando a todo negocio o servicio que se pueda digitalizar, a digitalizarlo. Las personas se ven obligadas a trabajar remotamente, y toda su vida cotidiana se adapta digitalmente. Estos comportamientos no desaparecerán una vez que termine la pandemia, cientos de negocios realizaran que ya no requieren tanto espacio de oficina y las personas que se vieron obligadas a adoptar prácticas digitales seguirán rindiendo servicios.

Por ello hoy más que nunca es crítico “Crear un apego emocional hacia su marca, servicio o producto es vital en todo tipo de negocio”.

2 ejemplos de muchos en Puerto Rico a emular:



1. Sobao by Los Cidrines: Empresa local que combina Panadería y Restaurante que cuenta con tres localidades y en crecimiento:

Llegó la pandemia de Covid-19 y las ordenes ejecutivas que limitaban la gran mayoría del funcionamiento del negocio. Esto le cambio el modelo 360 grados a Sobao y ellos no contaban con sistemas de entrega ni recogido. En menos de dos semanas Sobao hizo alianza con una compañía local para poder llegarle a los comensales mediante entrega e implementaron un mercadeo agresivo para que los comensales pudieran pedir por teléfono y recoger en el establecimiento. También crearon una aplicación para poder pedir y pagar por ella. De esta manera el cliente solo tenía que venir a recoger sin hacer filas. Gracias a esto han podido mantenerse a flote en momentos tan difíciles como los que estamos enfrentando.



2. La Hacienda Meat Center- una empresa local que provee todo tipo de alimentos, carnes premium, comidas preparadas y tiene dos restaurantes.

Llegó la pandemia y el toque de queda y La Hacienda no tenía, una página para ordenar, ni pick up, ni entrega. En solo dos semanas cambió su modelo de negocios creando un sistema de órdenes, recogido y entrega para sus tiendas y ampliaron servicios para incluir Caguas y Palmas del Mar.

Como lo logramos:

Primero implementando T.R.A.C.C.I.O.N. en su empresa, además de:

- Re-Imaginar el futuro de su industria
- Definir y desarrollar estrategias
- Sistematizar procesos
- Generar excelente contenido
- Crear un apego emocional hacia su marca y servicio
- Enfocarse en Resultados y no solo en las iniciativas

**Para poderse impulsar hacia el futuro inserte TRACCION.
¡En su plan de Negocios diario!**

Atentamente,

Francisco Rodríguez-Castro

Francisco Rodríguez-Castro
Presidente & CEO

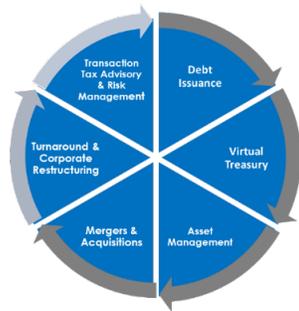
Sobre Birling Capital

Birling Capital es una firma de consultoría financiera y corporativa que brinda amplios servicios de asesoría y finanzas corporativas a corporaciones institucionales, gobierno, corporativas, PYMES, empresas familiares y sus dueños para identificar y resolver problemas relacionados con las finanzas de la organización. Utilizamos un enfoque holístico tanto para los activos como para los pasivos con necesidades y objetivos comerciales, personales y familiares integrados. Durante las últimas dos décadas, los directores de nuestra firma han asesorado en más de cientos de transacciones en los mercados corporativo, de atención médica, minorista, educación, seguros, banca y gobierno.

**Tienes problemas particulares. Brindamos soluciones a largo plazo.
Haciendo lo correcto en el momento correcto.**

Birling ofrece a sus clientes el servicio de planificación financiera corporativa que consiste en un informe objetivo e integral sobre la situación financiera actual y el desarrollo de estrategias basadas en sus objetivos y necesidades de análisis. Teniendo en cuenta los ingresos, las necesidades de financiación, la inversión, las oportunidades de desarrollo económico, las asociaciones público-privadas, la evaluación de los riesgos potenciales y otras oportunidades específicas en cada cliente.

Corporate Financial Planning (CPF)
Corporate Financial Planning (CPF)



The Spyglass Advisor © de Birling es una publicación preparada por Birling Capital LLC y es un resumen de los recientes desarrollos geopolíticos, económicos, de mercado y de otro tipo que pueden ser de interés para los clientes de Birling Capital LLC. Este informe está destinado únicamente a fines de información general, no es un resumen completo de los asuntos a los que se hace referencia y no representa un asesoramiento de inversión, legal, regulatorio o fiscal. Se advierte a los destinatarios de este informe que busquen el asesoramiento profesional adecuado con respecto a cualquiera de los asuntos discutidos en este informe teniendo en cuenta la situación de los destinatarios. Birling Capital no se compromete a mantener informados a los destinatarios de este informe sobre futuros desarrollos o cambios en ninguno de los asuntos discutidos en este informe. Birling Capital. El símbolo de hombre y registro y Birling Capital se encuentran entre las marcas registradas de Birling Capital. Todos los derechos reservados.