



El fin del
"Aterrizaje Suave"
**PREPARÁNDOSE
PARA 2023**





A lo largo de 2022, analistas financieros, la Reserva Federal de Estados Unidos, traders de bolsa y casi cualquier persona con interés en los mercados financieros globales han estado esperando que la volatilidad de la economía mundial y el aumento de la inflación lleguen a su fin en un futuro previsible con el plan de la Reserva Federal para un "aterrizaje suave". Sin embargo, el aumento de las tasas de interés de la semana pasada y la disminución de la confianza del presidente de la

Reserva Federal, Jerome Powell, en la probabilidad de que la economía de Estados Unidos logre el tan esperado aterrizaje suave, están llevando a consumidores y empresas a prepararse para la próxima fase. El Economista informó:

“Las expectativas de crecimiento global están disminuyendo rápidamente. Las nuevas previsiones publicadas el 26 de septiembre, el club de

países ricos de la OCDE espera que el PIB mundial aumente solo un 3% este año, frente al 4.5% que proyectaba en diciembre. En 2023, se espera un crecimiento del 2.2%”.

Actualmente, se está produciendo una recesión parcial mientras desarrollamos nuestros negocios y mercados para los próximos años, y la carga de la inflación y el alto precio del dólar solo continuará aumentando, ya que la





moneda de reserva mundial tiende a aumentar durante períodos de recesión global. Esto afecta no solo a los mercados europeos y asiáticos, sino también a los mercados latinoamericanos, que ya se encontraban en una situación precaria tras la pandemia de COVID-19 y los cambios económicos consecuentes. Esto aumenta la presión sobre las empresas en todas partes para prepararse para lo peor en los próximos años y esperar que los mercados y las industrias sean lo más eficientes y expeditos posible

para prosperar en momentos de recesión. Los ejecutivos ahora deben centrarse en tres factores clave en sus negocios y estrategias: **asignación de recursos, plan de presupuesto y creación de resiliencia.**

El primero y a menudo el más difícil de gestionar antes de una recesión es **crear un modelo de negocio que pueda reasignar recursos en tiempos de crisis.** La peor posición en la que una empresa puede estar durante una crisis o recesión es estar en una

posición tanto ofensiva como defensiva, un enfoque claro y directo a las oportunidades con una ejecución rápida y optimización de su ventaja competitiva es necesario para ser ágil en los mercados difíciles. Sin embargo, para crear dicho modelo, una empresa debe ser capaz de desasignar recursos y reasignar personal y material a otras empresas más lucrativas. Para iniciar este proceso, los editores de Harvard Business Review, Ranjay Gulati y Mark Wiedman, sugieren establecer un Marco Estratégico para la asignación de recursos en sus decisiones comerciales

"Centrando a las personas en una visión positiva del futuro, en lugar de aferrarse a lo que han hecho en el pasado, pueden fomentar una mayor alineación para la reasignación futura de recursos. Las batallas





por el territorio arraigadas se reducen, moderando los temores que la desasignación puede desencadenar. Las garantías de seguridad y protección pueden reducir aún más los temores".

El segundo y altamente inmediato en la realidad actual de los mercados económicos **es pensar estratégicamente** en la fijación de precios para equilibrar y trabajar con la inflación en lugar de depender de sus movimientos. Aunque se espera que la inflación se modere y los analistas financieros predicen que la inflación, al menos en América del Norte, ya ha alcanzado su punto máximo, seguirá siendo una realidad en el futuro previsible. El riesgo sigue siendo al alza, incluso en recesión, y aunque el poder para aumentar los precios se moderará, la dispersión y la volatilidad de los precios persistentes garantizan



oportunidades en algunos mercados. Al adherirse al primer principio de asignación de recursos, la estrategia de precios de su empresa puede ser altamente competitiva e incluso puede aprovechar la crisis para expandir nuevas oportunidades aún no explotadas.

Si bien la planificación y la estrategia de precios durante una crisis son habilidades excelentes para poseer en momentos de volatilidad constante, existen muchas otras acciones y procesos que podemos emprender para

estar mejor preparados cuando lleguen esos momentos de emprendimiento. Una habilidad clave que los ejecutivos deben desarrollar y aprovechar para la próxima recesión es **crear planes de resiliencia y reforzar la vitalidad de su empresa**. La vitalidad de una empresa se mide por su estrategia, tecnología e inversión, personas y estructura. Si bien formar un marco estratégico para su negocio es crucial para asegurar a las personas y la estructura mientras se reasignan recursos, también deberá mirar más allá del



horizonte actual del mercado y hacer una suposición informada sobre cómo podría desarrollarse el campo. Las empresas que no reclaman ni aprovechan su fuerza competitiva durante un momento de caos financiero, enfrentan una batalla cuesta arriba en los años siguientes a una recesión, ya que compiten contra aquellos que fueron ágiles y vitales durante una crisis. Por esa razón, los planes de negocios resistentes y audaces que inculquen a los empleados, clientes, la marca y el liderazgo superior a actuar en las oportunidades pueden desarrollar una relación más profunda a través de la crisis y hacia el futuro.

Planificar el futuro de su negocio y obtener el máximo rendimiento de su empresa puede ser un desafío difícil, especialmente para los emprendedores en desarrollo.

Davos Financial Group está aquí para ayudarte y apoyarte en el futuro financiero de tu negocio, con especialistas en atención al cliente expertos y bien equipados que pueden ayudarte a planificar tus próximos pasos y prepararte para los años venideros.

www.davosfinancional.com



Contáctanos
info@davosfinancional.com