

Cómo trabajar el modelo de negocio para acceder a los fondos europeos de inversión



Fernando Martín
CEO y socio fundador de
AMG Interim Managers
www.amginterim.com



Los próximos años van a ser cruciales para la recuperación de la crisis provocada por la pandemia. Hay muchas voces que incluso contemplan esta situación como una oportunidad para la modernización de nuestro modelo económico de forma que sea más fuerte y competitivo a medio y largo plazo. A las ayudas que van a llegar a través de los Fondos Europeos, donde España es uno de los principales beneficiarios, se suma una estrategia nacional de reconstrucción y orientación hacia una transición ecológica y una transformación digital.

Cerca de la mitad de las empresas españolas ha manifestado su intención de acceder a estas ayudas, según un estudio realizado conjuntamente por **KPMG** y la **CEOE**. Sin embargo, los requisitos y planteamientos, tanto de acceso como de desarrollo de los proyectos, van a ser muy exigentes y las empresas han de estar preparadas para poder gestionar adecuadamente esa llegada de recursos de inversión.

Ante este escenario, cargado de retos, resulta imprescindible trabajar el modelo de negocio empresarial en el corto y medio plazo. No se puede improvisar. A través de dos herramientas fundamentales se puede elaborar (diseñar) toda una estrategia que permita el éxito empresarial.

El primer paso es **trabajar el plan estratégico empresarial**. Es el documento que contiene la descripción de las metas deseadas, el conocimiento del entorno y de las capacidades de la compañía, la disposición de los recursos disponibles y necesarios y establece las acciones a desarrollar para cumplir los objetivos que llevarán a la empresa hacia la meta.

El plan estratégico enlaza todas las actividades de la compañía aportando seguridad en la toma de decisiones y creando métodos de control que reducen la incertidumbre y, en consecuencia, el estrés de los equipos directivos. Es muy valorado por terceros con los que se rela-

HAY QUE ELABORAR UN PLAN DE CONTINGENCIA ANTE IMPREVISTOS COMO PANDEMIAS, TERREMOTOS...

ciona la compañía dando solvencia, por ejemplo, frente a la banca que elevará la ratio de confianza en sus archivos.

Es especialmente destacable que todos los procesos de análisis con sus conclusiones mantienen una relación establecida que asegura la objetividad de cada una de las acciones y su importancia y plazo de ejecución. De esta manera evitamos la discordancia e incluso la contradicción de determinadas acciones que se crean en los planes estratégicos desarrollados a través de metodologías más tradicionales. Se complementan los objetivos y se reduce el número de acciones independientes mejorando la eficacia y reduciendo los costes de implementación.

De la mano del plan estratégico, hay que elaborar un plan de contingencia que recoja procesos y procedimientos para estar siempre preparados ante cualquier circunstancia extraordinaria e imprevisible (un terremoto, una pandemia, una inundación). De este modo, en el contexto actual, facilitará una transición realista, ágil y eficaz entre un modelo de negocio (prepandemia) y el nuevo, alineado con los retos del futuro como son la sostenibilidad y la digitalización.

La figura del *Interim Manager*, aunque todavía no muy asentada en España, es especialmente atractiva en la incorporación de cambios estratégicos en las empresas. Su modelo de trabajo por proyectos, con plazos estrictos de ejecución, su dedicación flexible, cercana y ajustada a las posibilidades y necesidades de la compañía, así como su integración temporal en la estructura de la empresa, cubriendo todas las posiciones de responsabilidad de esta, le convierten en una herramienta infalible.

Nuevos planteamientos para nuevos tiempos en los que la inacción es el mayor riesgo y elegir el acompañamiento profesional especializado y estratégico la mejor opción de éxito. •



LA FIGURA DEL INTERIM MANAGER ES ATRACTIVA PARA INCORPORAR CAMBIOS ESTRATÉGICOS EN LAS EMPRESAS