Los retos del CEO tras un año de COVID

¿Cómo ha afectado la pandemia a tu sector? Preguntamos a los CEO de distintos campos por sus principales focos de atención tras los extraordinarios acontecimientos de los últimos 12 meses. Aquí tienes tres consejos de cada uno de ellos.

11 de marzo de 2021

Para conmemorar un año desde que la Organización Mundial de la Salud declaró oficialmente el COVID-19 una pandemia, preguntamos a los CEO de diversos sectores sobre sus mayores desafíos y lo que han aprendido en estos extraordinarios 12 meses.

Las lecciones aprendidas duramente pueden servir de inspiración para otros líderes. Estos son tres elementos de acción que cada líder recomienda poner en marcha tras un año

©IESE Business School

completo luchando contra la crisis de la COVID-19:

ALOJAMIENTO

Raúl González
CEO EMEA, Barceló Hotel Group

- Redefine tus prioridades. Quizá debas modificar tus objetivos, tus KPI o los grupos de trabajo, entre otros.
- Fórmate una opinión objetiva y fundamentada sobre el contexto actual y los escenarios futuros.
- Promueve una organización serena y mantén la motivación de tus equipos mediante una comunicación constante, proactiva, sincera y empática.

LOGÍSTICA

Romaine Seguin
Presidenta, UPS Américas

- Céntrate en tus clientes y sus necesidades.
- Encuentra nueva soluciones y sé creativo. Se trata de ser innovador y centrarte en el futuro.
- Tómate momentos para dar las gracias de forma auténtica. Tu equipo está trabajando más que nunca.

BANCA

Paco Ybarra
CEO, Institutional Clients Group, Citi

- Piensa en cómo la digitalización afecta tu modelo de negocio: ¿está acelerando las cosas o provocando cambios más profundos que exigen una respuesta estratégica?
- Define qué significa la nueva normalidad para la adquisición de talento, la formación y la flexibilidad del trabajo en remoto respecto en la oficina.
- Descubre qué significa la preferencia por los disruptores en los mercados de capital: ¿colaboras, simplificas y te centras en las áreas más competitivas?

©IESE Business School

FARMACIA

Ricardo Castrillo
Director General, Ferrer España

- Aplica la potencialidad de las nuevas tecnologías a toda la cadena de valor, especialmente a la I+D. Eso reducirá los tiempos de la innovación y el ratio de fracasos.
- Personaliza, con el respaldo de datos, la experiencia de cliente. Eso mejorará tu propuesta de valor y beneficiará a los pacientes.
- Desarrolla el talento que necesitarás para hacer realidad tu propósito corporativo. Tu equipo, la comunidad y la sociedad saldrán favorecidos.

Ventas totales del mercado farmacéutico 2019-2020, en billones

* PVL (precio venta al laboratorio); LCEURO MNF
** PVP
Fuente: IQVIA GLOBAL MARKET INSIGHTS

Una versión de este artículo se publica en IESE Business School Insight 158

Gracias por leer IESEinsight
Para descargar la infografía haz clic en el botón de abajo

www.iese.edu/es/insight

©IESE Business School