

Más inteligente con
Gartner
 (https://www.gartner.com/smarterwithgartner)

Suscribir



Gartner
 (https://www.gartner.com)

COVID-19 (https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/covid-19/)

Finanzas (https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/finance/)

Recursos humanos (https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/human-resources/)

ESO (https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/it/)

Cómplice legal (https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/legal-compliance/)

Márketing (https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/marketing/)

Ventas (https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/sales/)

Servicio (https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/customer-service-support/)

Cadena de suministro (https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/supply-chain/)

Crear un modelo de negocio resistente frente a COVID-19

Negocio (https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/covid-19/)

digital (https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/it/digital-business/)

Covid-19 (https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/covid-19/)

(https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/it/digital-business/)

(mailto:?

Subject=Smarter

With

Gartner

-

Create%20a%20Resilient%20Business%20Model%20in%20the%20Face%20of%20COVID-

19&body=I

thought

youâ€™d

like

to

read

the

following

article:

in- model-model-With
 the- in- in- Gartner
 face- the- the- to
 of- face- face- get
 covid- of- of- more

19/&title=Create%20a%20Resilient%20Business%20Model%20in%20the%20Face%20of%20COVID-19) 19/) 19/) <https://www.gartner.com/smarterwithgartner>

8 de abril de 2020 | Colaborador: Kasey Panetta (<https://blogs.gartner.com/smarterwithgartner/author/kpanetta/>)

Los CIO pueden utilizar un enfoque de cinco fases para ayudar a su organización a garantizar que su modelo de negocio sea tan resistente a las interrupciones como el resto de la empresa.

Cuando se difundió la noticia de COVID-19, las organizaciones comenzaron a considerar cómo afectaría el **acceso a la cadena de suministro**, (<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/coronavirus-how-to-secure-your-supply-chain/>) el lanzamiento de productos, el bienestar de los empleados y la continuidad del negocio. Pero muchos no consideraron la importancia de un modelo de negocio resistente.

La resiliencia del modelo comercial a menudo falta en los **planes** (<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/stress-test-your-business-continuity-management/>) tradicionales de **continuidad comercial** (<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/stress-test-your-business-continuity-management/>). Las organizaciones planean interrupciones en los recursos y procesos, pero no reconocen que los modelos de negocios pueden ser una amenaza tan grande para la continuidad de las operaciones. La clave es garantizar que su modelo de negocio sea tan resistente a las interrupciones externas como el resto del negocio.

"Las empresas deben aprovechar un enfoque sistemático para fortalecer la resiliencia de sus modelos comerciales actuales para garantizar su funcionamiento continuo durante COVID-19", dice **Daniel Sun**

(<https://www.gartner.com/analyst/87462>), vicepresidente analista de Gartner.

"Los CIO pueden desempeñar un papel clave en este proceso, ya que las tecnologías y capacidades digitales influyen en todos los aspectos de los modelos de negocio".

Optimización de costos
 (<https://blogs.gartner.com/smarterwithgartner/category/it/cost-optimization/>)

Optimización de costos: un enfoque proactivo y estratégico de los costos

Priorice sus iniciativas de costos por resultado comercial

Aprende más (https://www.gartner.com/en/insights/cost-optimization?utm_source=swg&utm_medium=display&utm_campaign=cost-optimization)

Gartner recomienda un enfoque de cinco fases para garantizar la resiliencia del modelo de negocio.

Fase 1: definir el modelo de negocio actual

Comience por identificar la base principal de clientes que es esencial para el negocio y sus necesidades principales. Luego, expanda ese pensamiento a propuestas de valor, capacidades y modelos financieros. Por ejemplo:

- **Clientes:** ¿Quiénes son los clientes clave?
- **Propuesta de valor :** ¿Qué ofrecemos para satisfacer sus necesidades clave?
- **Capacidades:** ¿Qué socios del ecosistema son necesarios para entregar las propuestas de valor?
- **Modelos financieros:** ¿Qué modelos de ingresos utilizamos para nuestros clientes principales?

Si bien esta no es una actividad tradicional de CIO, es importante comprometerse con su liderazgo superior, ya que consideran el modelo comercial actual.

Fase 2: identificar incertidumbres

Reúna a un grupo diverso de personas de toda la organización para identificar las incertidumbres que tienen más probabilidades de ser perjudiciales para el negocio. Esta no es una ciencia exacta, y el formato puede variar, pero el objetivo debe ser identificar posibles interrupciones de los factores COVID-19 conocidos.

Leer más: Coronavirus: áreas de enfoque del CIO durante el brote de COVID-19
(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/coronavirus-cio-areas-of-focus-during-the-covid-19-outbreak/>)

Por ejemplo, para una tienda minorista, esto incluiría escenarios en los que menos clientes pueden ingresar a la tienda o donde los clientes no desean tener contacto físico con los empleados durante el pago. El CIO puede organizar esta reunión y centrarse en cualquier incertidumbre que afecte a TI, como la infraestructura o los sistemas de software.

Fase 3: evaluar el impacto

Una vez que haya identificado las incertidumbres, considere cómo cada una impactaría en el negocio. Un análisis de impacto empresarial es un marco separado fuera de la resiliencia del modelo de negocio que consta de seis partes:

- Desarrollando categorías de impacto
- Desarrollo de marcos de tiempo de impacto.
- Definición de impactos cíclicos
- Definición de escalas de impacto empresarial y puntuación
- Parámetros de ponderación de impacto
- Identificar y evaluar dependencias de riesgo.

El CIO no liderará este proceso, pero debería trabajar junto con otras partes del negocio y evaluar específicamente la infraestructura crítica de TI y los sistemas de software.

Fase 4: cambios de diseño

Considere qué necesitaría cambiar para abordar los posibles impactos. No se desanime en este punto por la viabilidad. Registre cualquier solución potencial y evalúela más tarde. Concéntrese en cómo las soluciones de TI podrían facilitar estos cambios. Por ejemplo, cuando los gobiernos cierran espacios físicos o las personas no están dispuestas a entrar en una tienda minorista, el impacto potencial es alto. Una estrategia de cambio se centraría en cambiar cómo la empresa utiliza el espacio físico.

Leer más: [4 acciones para ser un líder fuerte durante la interrupción de COVID-19 \(https://www.gartner.com/smarterwithgartner/4-actions-to-be-a-good-leader-during-covid-19-disruption/\)](https://www.gartner.com/smarterwithgartner/4-actions-to-be-a-good-leader-during-covid-19-disruption/)

En China, los minoristas convirtieron piezas de tiendas en almacenes y centros de distribución. Esto limita el impacto de las tiendas físicas cerradas y aumenta el almacenamiento y las operaciones para el comercio minorista en línea. Para TI, el desafío sería soportar aumentos en las soluciones de comercio electrónico.

Establecer planes para tales cambios por adelantado es vital para las organizaciones, donde las reacciones rápidas y la flexibilidad hacen una gran diferencia.

Fase 5: ejecutar cambios

En última instancia, las decisiones serán tomadas por la alta dirección, pero las fases 1 a 4 de la planificación de escenarios actuarán como insumo esencial para esas decisiones. Una vez que se toman esas decisiones, concéntrese en un enfoque ágil para la ejecución. Asegúrese de que los líderes de las unidades de negocios estén al tanto de los cambios y tengan la aprobación final. Esto ayudará a lograr la alineación empresarial y de TI y dará como resultado una entrega y resultados rápidos.

**Suscríbese a
Smarter With
Gartner**

Dirección de correo electrónico

Suscribir

contenido relacionado

1)

3 acciones para la recopilación de datos éticos durante las pandemias
 (https://www.gartner.com/smarterwithgactions-for-ethical-data-collection-during-pandemics/)

2) 7 lecciones tempranas de regreso al trabajo desde Asia
 (https://www.gartner.com/smarterwitl-early-return-to-workplace-lessons-from-asia/)

3) 7 áreas de seguridad en las que centrarse durante COVID-19
 (https://www.gartner.com/smarterwitl-security-areas-to-focus-on-during-covid-19/)

4) Los CIO juegan un papel clave en la mejora de la seguridad psicológica
 (https://www.gartner.com/smarterwitl-play-a-key-role-in-improving-psychological-safety/)

(mailto:?

Subject=Smarter

With

Gartner

-

Create%20a%20Resilient%20Business%20Model%20in%20the%20Face%20of%20COVID-

19&body=l

thought

youâ€™d

like

to

read

the

following

article:

https://www.gartner.com/smarterwithgartner/create-

a-

resilient-

business-

model-

in-

the-

face-

of-

covid-

19/%0D%0A%0D%0ACIOs%20can%20use%20a%20five-

phased%20approach%20to%20help%20their%20organization%20ensure%20that%20its%20business%20model%20is%20:

With

Gartner

helps
you
to
stay
ahead
of
business

(https://twitter.com/intent/tweet?

text=Gartner technology

analyst trends

Daniel that

Sun impact

shares your

5 business

phases growth

to and

create transformation.

a Articles

resilient feature

%23business%20center

in research,

the expert

face and

of analyst

%23COVID19interviews,

Read industry

more. thought

%23Gartner%20SMDers

%23CIO and

(//www.gartner.com/doc/3982012/)

mini-tr@Gartn@https://books.tron.com/sha/empite?

a- https://www.gartner.com/smarterwithgartner/create-

resilient-a- conferences.

business resilient visit

model-business-smarter

in- model-model-With

the- in- in- Gartner

face- the- the- to

of- face- face- get

covid- of- of- more

19/&title=Create%20a%20Resilient%20Business%20Model%20in%20the%20Face%20of%20COVID-

19) 19/) 19/) https://www.gartner.com/smarterwithgartner)

Los clientes de Gartner pueden acceder a la investigación completa
**Reaccionar ante el brote de coronavirus (COVID-19) mediante el aumento
de la resiliencia del modelo comercial**

(https://www.gartner.com/document/3982012) . Los clientes de Gartner
también pueden visitar el **Centro de recursos COVID-19 de Gartner**

(<https://www.gartner.com/app/covid-19-resource-center?ref=hp-promo>)

para obtener más información sobre cómo liderar la interrupción del coronavirus.

Ser más inteligentes



Sigue a #Gartner

Asista a un evento de Gartner

Explore las conferencias de Gartner

(<https://www.gartner.com/en/conferences/calendar>)



Predice 2019: Blockchain Business

Blockchain presenta un nuevo vector para acelerar el movimiento hacia el negocio digital. Esto permite a la arquitectura empresarial y a los líderes de tecnología e innovación crear o representar activos en un contexto digital y crear un nuevo modelo económico y social descentralizado.

Leer gratis Gartner Research

(<https://www.gartner.com/en/doc/374378-predicts-2019-blockchain-business>)



Seminarios web

Obtenga consejos prácticos en 60 minutos de los expertos más respetados del mundo. Manténgase al día con los últimos problemas que impactan en los negocios.

Comienza a mirar (<https://www.gartner.com/en/webinars>)

**Utilizo
Gartner para
reforzar mi
confianza en
la toma de
decisiones.
Mantente más
listo**

Hazte cliente
(<https://www.gartner.com/en/becor-a-client>)

Mas leido

Las 10 principales tendencias tecnológicas estratégicas de Gartner para 2018
(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/gartner-top-10-strategic-technology-trends-for-2018/>)

Tendencias (<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/it/trends/>)

Las 10 principales tendencias tecnológicas estratégicas de Gartner para 2017
(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/gartners-top-10-technology-trends-2017/>)

Tendencias (<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/it/trends/>)

Principales tendencias en el ciclo Hype de Gartner para tecnologías emergentes, 2017
(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/top-trends-in-the-gartner-hype-cycle-for-emerging-technologies-2017/>)

Tendencias (<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/it/trends/>)

Las 10 principales tendencias tecnológicas estratégicas de Gartner para 2019
(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/gartner-top-10-strategic-technology-trends-for-2019/>)

Tendencias (<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/it/trends/>)

Destacados

Cómo elegir sus mejores iniciativas de costos
(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/how-to-pick-your-best-cost-initiatives/>)

(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/how-to-pick-your-best-cost-initiatives/>)

Optimización de costos
(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/it/cost-optimization/>)

Acciones clave para las CSCO minoristas durante el brote de coronavirus
(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/key-actions-for-retail-cscos-during-the-coronavirus-outbreak/>)

(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/key-actions-for-retail-cscos-during-the-coronavirus-outbreak/>)

COVID-19 (<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/covid-19/>)

¿Son sus nuevos trabajadores remotos visibles para las operaciones de seguridad?
(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/are-your-new-remote-workers-visible-to-security-operations/>)

(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/are-your-new-remote-workers-visible-to-security-operations/>)

COVID-19 (<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/covid-19/>)

COVID-19 presenta un sólido argumento comercial para la gestión de riesgos empresariales
(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/covid-19-makes-a-strong-business-case-for-enterprise-risk-management/>)

(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/covid-19-makes-a-strong-business-case-for-enterprise-risk-management/>)

COVID-19 (<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/category/covid-19/>)



Gartner
(<https://www.gartner.com>)

(<https://www.gartner.com>)

Acerca de Smarter With Gartner

(<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/about-smarter-with-gartner/>)

Sala de prensa

(<https://www.gartner.com/en/newsroom>)

Defensor del pueblo

(<https://www.gartner.com/en/about/ombudsman>)

Relaciones con inversionistas

(<https://investor.gartner.com/home/default.aspx>)

Políticas

(<https://www.gartner.com/en/about/policies>)

Contáctenos

Glosario de TI

(<https://www.gartner.com/it-glossary/>)

(<https://www.gartner.com/en/contact/general-contacts>)

Política de privacidad

(<https://www.gartner.com/en/about/policies/privacy>)

Términos de Uso

(<https://www.gartner.com/en/about/policies/terms-of-use>)

