



¡La Encuesta HLB de
Líderes Empresariales 2025
ya está disponible!

Aumente su rentabilidad: **eficiencia antes que expansión**

Actualidad y Conocimientos | Febrero 2025



MARAMBIO, RIVILLO,
PÉREZ, PINEDA
CONSULTORES Y CONTADORES PÚBLICOS

Aumente su rentabilidad: eficiencia antes que expansión

¡La Encuesta HLB de Líderes Empresariales 2025 ya está disponible! Esta Encuesta exploró cómo los líderes empresariales pueden aumentar sus márgenes de beneficio este año. A través de 1242 respuestas de 52 países y 4 entrevistas en profundidad con expertos en la materia, examinamos las mejoras fundamentales que realizan los líderes para lograr un crecimiento rentable. Este año registramos los niveles más altos de preocupación en un amplio espectro de riesgos. Al mismo tiempo, la confianza de los directores ejecutivos se ha recuperado a niveles previos a la pandemia. Entonces, ¿en qué se centran las empresas este año?

Los datos revelan que las organizaciones de alto rendimiento (aquellas con aumentos interanuales del margen de beneficio de más del 5%) están superando los desafíos centrándose en tres palancas clave de rentabilidad: operaciones, personas e innovación.

La economía global está entrando en un período de mayor calma. Los tipos de interés se están estabilizando y el consumo está aumentando. El 46% de los líderes empresariales cree que la tasa

global de crecimiento aumentará el próximo año. Sin embargo, las empresas están entrando en la nueva fase de crecimiento en términos desiguales.

Las continuas perturbaciones del mercado han erosionado la rentabilidad de las empresas. Sin embargo, para afrontar los cambios en el comercio, los costos de los recursos y el consumo, se requiere innovación continua. Este año, nos propusimos explorar qué hace que las empresas sean más rentables y encontramos tres componentes distintivos: transformación del modelo operativo impulsada por la eficiencia, inversiones en personas e innovación centrada en el cliente.

Este año, la mitad de los líderes planean aumentar las inversiones en una mayor automatización y digitalización de los procesos comerciales, así como en mejores capacidades de análisis de datos e inteligencia empresarial. Los líderes también han perfeccionado su enfoque para la adopción de la IA, logrando avances más rápidos en un número menor de casos de uso, principalmente destinados a aumentar el conocimiento humano y la productividad.

El top 25% de empresas, cuyos márgenes de beneficio aumentaron un 5% o más durante el último año, tienen 1,3 veces más

probabilidades de tener una fuerza laboral productiva y altamente comprometida, y su objetivo es mantener una ventaja competitiva aumentando sus inversiones en aprendizaje y desarrollo, gestión del desempeño y mejor planificación de sucesión.

Construyendo modelos operativos preparados para el futuro

Para prosperar en las cambiantes condiciones del mercado, los líderes deben adaptarse continuamente. Este año, el 79% está trabajando para mejorar los modelos operativos para obtener velocidades operativas adicionales, eficiencia de costos y resiliencia del mercado.

Las empresas altamente rentables tienen 2,6 veces más probabilidades de calificar su modelo operativo como “óptimo”, gracias a una mayor madurez digital, un mayor énfasis en la gestión de riesgos y un mayor compromiso con la sostenibilidad. Se trata de una estrategia con visión de futuro, especialmente en un mundo remodelado por los crecientes riesgos climáticos, la inestabilidad geopolítica y la interrupción de los flujos comerciales en los últimos cinco años.

A partir de nuestros datos, se pueden identificar claramente tres segmentos de rendimiento: Aceleradores, Estabilizadores y Defensores:

- Aceleradores de ganancias: empresas con un crecimiento de ganancias superior al 5%
- Estabilizadores de ganancias: empresas con un cambio de ganancias de -5% a +5%
- Defensores de las ganancias: empresas con una caída de ganancias superior al 5%

Estos segmentos priorizan la inversión en diferentes áreas de eficiencias según su modelo operativo. Está claro que los aceleradores de beneficios apuntan a la acción; El 61% planea adoptar nuevas tecnologías para crecer este año y el 56% invierte más en su gente. Para los Defensores, su enfoque principal es mejorar los procesos y la estructura en lugar de las actualizaciones tecnológicas.

La inversión en personas va en aumento

Existe un creciente desajuste de habilidades entre las competencias que tienen los empleados y las que las empresas necesitan para innovar y transformar sus modelos

operativos. Las tecnologías emergentes pueden ser un gran conducto de productividad e innovación, pero también requieren operadores hábiles.

Para crecer este año, la mitad de los líderes están dando prioridad a las inversiones en su fuerza laboral, en particular en iniciativas de capacitación, desarrollo profesional, mejora de habilidades y recapacitación.

Las empresas con un alto crecimiento del margen de beneficio tienen 1,3 veces más probabilidades de operar con una fuerza laboral productiva y altamente comprometida. Su receta para el éxito es construir una cultura de aprendizaje continuo, gestión proactiva del desempeño y fomento y retención eficaces del talento.

En comparación con sus pares, también es más probable que utilicen la IA para optimizar su modelo de dotación de personal, auditorías de habilidades y acuerdos de trabajo flexibles.

Innovación impulsada por el cliente

La innovación (la capacidad de introducir nuevas ideas o formas de hacer algo) requiere un equilibrio

entre conocimientos técnicos y pensamiento centrado en el cliente. La tecnología allana el camino para la creación de valor, pero no la garantiza.

Los líderes aspiran a ser más intencionales sobre cómo ocurre la innovación en su empresa, dedicando más recursos a las transformaciones culturales, la colaboración interfuncional y el análisis del comportamiento del cliente. El 71% utiliza ahora análisis predictivos para rastrear tendencias futuras y el 68% aprovecha la IA para crear prototipos de productos más rápido. Las empresas rentables tienen casi el doble de probabilidades de calificar su innovación como exitosa. Están utilizando la IA para establecer laboratorios de innovación dentro de su organización y planean crear consejos asesores de clientes para pasar de estar orientados al producto a estar orientados al cliente.

Implementar la segmentación y priorización de clientes impulsada por IA es la prioridad para el 72%, junto con el uso de IA para acelerar la investigación de mercado y el desarrollo de productos.

Visita nuestra página web para tener acceso al Reporte completo www.marambio-hlb.com



**MARAMBIO, RIVILLO,
PÉREZ, PINEDA**
CONSULTORES Y CONTADORES PÚBLICOS

Contacto

Para nuestra firma es muy importante estar en constante comunicación con usted, por ello, ponemos a su disposición nuestra ubicación a fin de atender sus requerimiento.

Dirección

Av. Francisco de Miranda,
Multicentro Empresarial del Este,
Torre Miranda Nivel SF. Chacao,
Caracas-Venezuela.

Teléfonos

Máster: +58 (212) 264.01.60
267.79.89 / 267.79.42
Fax: +58 (212) 263.55.38

Correo

marambio@marambio-hlb.com

Web

marambio-hlb.com



@marambio_hlb