



NUESTRAS EMPRESAS ANTE EL COVID-19 Y LA EMERGENCIA DECLARADA

Nos encontramos ante una situación que está poniendo a prueba a las sociedades, gobiernos y empresas a nivel mundial; y México no es la excepción.

Mientras se combate la pandemia y tomamos las acciones como sociedad para protegernos y proteger a la familia, debemos de tomar las precauciones necesarias para mantener a la empresa; ésta debe subsistir, seguir operando, ya que muchas familias dependen de cada una de ellas; y aunque el presente es desafiante e incierto, hay una realidad inevitable: **habrá un mañana.**

Por eso, queremos compartir algunas acciones que consideramos se deben estar tomando de inmediato ante lo incierto para definir, de la manera más acertada posible, ¿Cuál será la afectación económica para mi empresa y cómo asegurar la continuidad del negocio durante las próximas semanas?

Es probable que no contemos con un Plan de Continuidad de Negocio (BCP). La pregunta no es cómo evitar el daño, sino: **¿Cómo hacer para que al final de la tormenta mi empresa esté a flote y con el menor daño posible?**

En primer lugar, reunir al equipo líder para definir las tareas a ejecutar y evaluar los diferentes riesgos a los que se enfrenta la empresa y así poder tomar las medidas necesarias antes los escenarios que se presentan.

Se debe de evaluar políticas de capital humano (trabajo a distancia, medidas sanitarias a tomar dentro y fuera de la compañía, restricciones de viajes y reuniones, uso de video conferencias), reuniones con externos a la organización (incluyendo a consejos de administración o consultivos), mantenimiento de operaciones, cómo impactamos a la comunidad, etc.

Es importante implementar estas medidas dando el ejemplo y con buena comunicación para que se lleven a cabo en toda la organización.



En segundo lugar, uno de los temas más importantes que hay que cuidar es la liquidez. Hay que revisar el flujo de efectivo de la compañía y tomar medidas preventivas como: revisar las líneas de crédito de las cuales se podrían disponer, la cobranza, las ventas y la salud en general en la cadena de suministro.

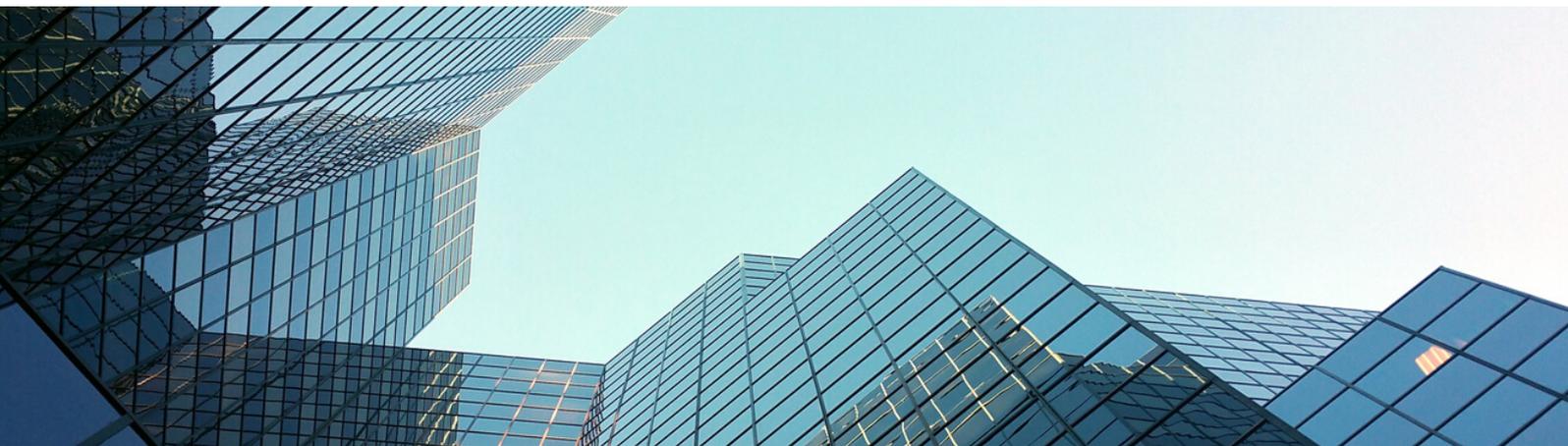
También, identificar apoyos gubernamentales a los que puedo tener acceso rápidamente y mis opciones de pago a proveedores.

Tomar acciones para incrementar la cobranza, eliminar los costos de viaje no necesarios, evaluación de la posposición de proyectos no urgentes, harán la diferencia a corto y mediano plazo para el bienestar del flujo de la empresa. Lo peor que puede suceder ante una situación como la que estamos enfrentando es quedarse sin liquidez.

Otra medida crítica a tomar es la comunicación con clientes, proveedores, acreedores financieros, socios y empleados. Estas medidas se pueden ver reflejadas en estas acciones:

- Cada industria y empresa es diferente, por lo que hay que reaccionar acorde a ello y nuestros clientes. Es importante poder ser flexibles y empáticos con ellos, pues pasan por la misma situación que nosotros en este momento. También hay que tomar decisiones como la cancelación de gastos no fundamentales.

"hay una realidad inevitable: habrá un mañana"



- Es indispensable que nuestros proveedores nos sigan surtiendo y apoyen en la ampliación de créditos mientras continúan suministrando producto. Es momento de hacer compromisos, entendiendo la crisis por la que pasamos.
- Comunicarse con los empleados y hacerles saber las acciones que se tomarán para seguirlos apoyando. En la medida que los equipos puedan trabajar a distancia, hay que permitirlo. Las herramientas tecnológicas disponibles facilitan este tipo de interacción. Debemos de volvernos expertos en aprovechar al máximo las tecnologías que nos permiten hacer el trabajo sin comprometer la sustentabilidad del negocio.
- Es mejor acercarte a tu banco antes de que la empresa esté en serias dificultades. Deben de saber lo que estás pasando para entenderte y poderte apoyar. Sin las líneas de crédito abiertas y una buena relación con el banco, será muy complicado salir de algún problema que pueda surgir.

Como en cualquier crisis, es importante mantener la calma y tener cuidado a no tomar decisiones viscerales. Es importante mantener el ritmo de operaciones en base a la razón y datos, no al pánico. Si se experimenta un movimiento inusual en ventas, hay que entender el motivo detrás de éste, antes de tomar decisiones apresuradas.

A medida que la situación progrese, hay que re-evaluar el plan establecido para poder reaccionar y adaptarse al panorama.

¿Cuándo llegará una mejor situación? Pronto.

¿Qué tan pronto? Es incierto. Lo que podemos saber es que la normalidad siempre regresa y por eso, lo más importante hoy es sobrevivir y tomar los aprendizajes que nos trae esta crisis para optimización de recursos.

Este tiempo nos ayuda no solo a escuchar, sino también a darnos cuenta de la productividad real de nuestros empleados y nuestros procesos, la eficiencia de nuestros proveedores y la lealtad de nuestros clientes.



Transformamos empresas y familias empresarias

 Growth and Profit Consulting

 contacto@gpcmx.com

 www.gpcmx.com