



Consorci gestor del pacte territorial per l'ocupació dels municipis ceràmics i la seua àrea d'influència de la província de Castelló

GUÍA **CONSEJOS PARA AFRONTAR LA SITUACIÓN DEL COVID-19**

EMPRESAS/AUTÓNOMOS



Estamos ante una **Crisis de Demanda y Liquidez efecto Tsunami**, mucho daño en poco tiempo. Lo bueno de los tsunamis es que después de 2–3 meses las cosas vuelven a la normalidad. Probablemente en términos de demanda, en términos de liquidez tardará más.

Recomendaciones:

- Plan de contingencia para los próximos 6 meses. Haz una previsión de tesorería con escenario de mínimos. También llamada “estrategia Torniquete”.
- Intenta adelantar cobros y descuenta pagarés.
- Si fuera necesario, explica la situación a tus proveedores para intentar acordar retrasar pagos que no puedas afrontar.
- Optimiza el inventario.
- Retrasa inversiones.

“Las ventas son vanidad, las ganancias son cordura, el efectivo es realidad”

1. Mercado: Muchas empresas han reducido de 100 a 0 su demanda. ¿Cómo deberían adaptarse a no tener / reducir ingresos a corto plazo? Las empresas con mayores costes fijos, tendrán mayores consecuencias.

Hay que analizar hasta donde pueda caer tu mercado, para valorar decisiones a tomar. Todas las empresas tienen que tomar medidas, aunque acaben de levantar una ronda y tengan caja.

Predecir cómo se va a comportar el mercado post-Coronavirus. Hacer diferentes escenarios (si va bien, si va regular, si va mal) y tratar las siguientes cuestiones:



- Investiga cómo se está comportando tu mercado en países que se hayan recuperado del covid-19.
- ¿Vamos a tener la misma estrategia de precios?
- ¿Vamos a cambiar la propuesta de valor? El mercado y el comportamiento del cliente habrá cambiado.
- ¿Vamos a mantener el foco? ¿Han nacido nuevos nichos de mercado más interesantes que satisfacer?
- Muchas empresas tendrán que “reinventarse”.

“Es tiempo de creatividad e innovación”

2. Clientes: No dejar de estar en contacto con ellos, aunque hayas cerrado, es momento de construir marca y reputación.

- Intentar atacar otros mercados donde el coronavirus ha afectado menos.
- Aprovecha para trabajar contenido de utilidad para tu cliente (blog, webinars, vídeos) y desarrollo de producto.
- Aprovecha los clientes que tienen menos actividad ahora para tratar de venderles en mejores condiciones con el objetivo de fidelizarlos para cuando pase esta situación.

3. RRHH: Estar conectados, aunque los despidas, pregunta por sus familias, interésate por su futuro. (Muchas de las mejores empresas del mundo han creado una comunidad con sus ex-empleados).

Priorizar ERTE vs ERE. Trata de negociar con empleados, intentar dar vacaciones-según convenio-, etc. para mantener el talento una vez pasen los problemas.

- En caso de que aplique, prioriza ERTE por causa mayor, que por cuestiones organizativas, productivas y económicas.



- La clave del ERTE es llegar a un acuerdo con los empleados lo antes posible.
- Transparencia con trabajadores, involucrarlos en las tomas de decisiones.
- Desarrolla la cultura y valores de la empresa.
- Intenta construir equipo, subir la moral y aumentar la lealtad de tus trabajadores.
- Mantén comunicación fluida, sobre todo si trabajas en remoto.
- Puedes aprovechar para que se formen de manera online.

4. Capital

- Busca liquidez donde puedas: bancos, financiación pública, inversores actuales, inversores externos, etc. Infórmate de créditos avalados por el estado.
- Intenta negociar carencias con bancos y financiación pública como ENISA, IVF, ICF, etc. Preparar informes que justifiquen como te está afectando el Covid-19.
- Hay incertidumbre sobre las rondas actuales, muchas se están retrasando/paralizando.
- Si tienes caja para los próximos 12 meses, intenta posponer el proceso unos meses porque habrá menos incertidumbre.
- Manda un correo a tus inversores, explicando cómo te afecta la situación, con tu plan de contingencia para los próximos 6 meses, actúa con transparencia y explica qué medidas estás tomando. Intenta involucrarlos en la toma de decisiones.

5. Otros factores a tener en cuenta:

- Evolución del Covid-19 por países.
- Medidas sanitarios y financieras que toman los países.
- Reacción de los clientes ante tus medidas.



Consorti gestor del pacte territorial per l'ocupació dels municipis ceràmics i la seua àrea d'influència de la província de Castelló

Por concluir, estos son algunas de las características determinarán la supervivencia de las empresas:

- Valoración de tu producto.
- Aguante > 12 meses.
- Vocación de llegar al punto de equilibrio.
- Adaptación al nuevo mercado, tomando acciones rápidas en consecuencia.

Hay que tomar decisiones rápidas, e ir analizándolas semanalmente. Las empresas que sobrevivan a esta crisis tendrán ventaja para ganar cuota de mercado y atraer la atención de inversores.



Consorci gestor del pacte territorial per l'ocupació dels municipis ceràmics i la seua àrea d'influència de la província de Castelló

INFORMACIÓN Y AYUDAS A LA TRAMITACIÓN

Asesoramiento a emprendedores y empresas

❖ Olga Agut Garí
Tfno.: 647 948 588
creacionempresas@pacteceramic.es

Consortio

❖ Patricia Arriaza Iserte
Tfno.: 647 948 437
ambort@pacteceramic.es