



LISTA DE VERIFICACION PARA LA CONTINUIDAD DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS.

¿Cómo sobrevivir y prosperar después del COVID-19?

En la actualidad las empresas se están enfrentando a desafíos nuevos debido a la pandemia. Muchas enfrentan un periodo prolongado de circunstancias cambiantes.

Las listas de verificación que les presentaremos son una herramienta de diagnostico que aborda dos aspectos clave relacionados con la Gestión Financiera y Gestión Estratégica de Empresas.

Gestión Financiera

- Mejorar la posición de liquidez
 - Les ayudará a pensar en la posibilidad de tomar ciertas medidas para incrementar la cantidad de efectivo que entra al negocio, tales como concentrarse más en las líneas de productos o servicios que se sigan vendiendo bien.
 - Acceder a fuentes de financiamiento externas.
- Realizar un análisis de sensibilidad con cambios en los supuestos con el fin de elaborar pronósticos.
 - Analizar si las ventas caen aún más.
 - El impacto de la perdida de un cliente importante.
 - Por cuanto tiempo el negocio podría tolerar tales pérdidas.
 - Los mejores y los peores escenarios posibles correspondientes a las situaciones operativas y financieras en los próximos tres, seis o doce meses.
- Revisar partidas referentes a capital de trabajo.
 - Analizar la posibilidad de otorgar rebajas en ciertas condiciones especiales.
 - Revisar las políticas de compras con el fin de evitar exceso de gastos.
- Revisar cuentas por cobrar y las condiciones de pago del cliente.
 - Identificar clientes con grandes montos pendientes de pago y darles seguimiento.
 - Facturar inmediatamente una vez que se ha prestado el servicio o se ha entregado el producto.



Agosto 2020

- Pensar en la posibilidad de vender cuentas por cobrar a empresas de gestión de cobro para liberar efectivo.
- Revisar el valor de mercado de ciertos activos.
 - Analizar que activos se podrían vender para recaudar efectivo.
 - Revisar o demorar importantes inversiones en bienes de capital.
- Revisar saldo de acreedores y cuentas por pagar, contratos con proveedores y/o condiciones de pago.
 - Analizar opciones para diferir o negociar pagos financieros.
 - Examinar proveedores alternativos de artículos de vital importancia.
 - Analizar la posibilidad de diferimientos de pago
- Revisar prestamos bancarios, arrendamientos, tarjetas de crédito u otros instrumentos de financiamiento y compromisos financieros como arrendamientos de oficinas y equipo.
 - Entender lo que se requiere para cumplir con las obligaciones a corto plazo.

- Informar al banco inmediatamente si el negocio está en situación de incumplimiento de algún acuerdo.
- Revisar las condiciones de un arrendamiento y las opciones de pago.
- Analizar opciones de rescisión de un contrato de arrendamiento.

Gestión Estratégica de Empresas

- Garantizar la salud y la seguridad del personal y permitir el home office cuando sea posible.
 - Analizar las operaciones a distancia, tales como los impactos y los cambios en los sistemas y procesos.
 - Proporcionarle equipos al personal que pueda trabajar en casa.
 - Permitirle flexibilidad al personal y la conciliación de la vida laboral y personal.
 - Proporcionar al personal equipos de protección individual si es necesario.



- Preparar los lugares de trabajo y garantizar que queden desinfectados.
- Demostrar liderazgo y comunicación clara al personal.
 - Incentivar la creatividad, la innovación, y la toma de decisiones en todos los niveles.
 - Crear confianza, apoyar al personal, y entender las preocupaciones emocionales y la importancia del bienestar personal.
 - Ser transparente en cuanto a los planes operativos futuros.
- Repasar las reglamentaciones complementarias.
 - Analizar toda nueva disposición obligatoria en relación con el COVID-19
- Efectuar un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)
 - Desarrollar o actualizar los planes de continuidad del negocio y cuantificar la exposición al riesgo.
 - Establecer que productos o servicios son vitales para el continuo flujo de efectivo.
- Centrarse en productos o servicios que sean muy solicitados.
- Revisar las opciones y analizar la posibilidad de basarse en nuevas oportunidades, ya sea otro tipo de ingresos o mercados alternativos.
- Centralizar la toma de decisiones en el personal principal.
- Permitir cambios estructurales y considerar los efectos a largo plazo; considerar que pasos transicionales se necesitan para explorar y llegar a la nueva normalidad.
- Crear o aumentar la presencia de la empresa por internet.
 - Teniendo en cuenta que los clientes se quedan en casa y compran por internet, pensar en la posibilidad de crear o aumentar la presencia por internet para llegar a ellos.
 - Con las ventas por internet, analizar la mejor manera de entregar los productos o prestar los servicios a los clientes.
- Mantener una relación cercana con los clientes.



Agosto 2020

- Pensar en la posibilidad de ofertas a clientes de manera que ayuden a sostener lazos.
- Utilizar una variedad de mecanismos de comunicación, como correo electrónico, medios sociales, pero no descuidar el contacto telefónico directo para lograr ese toque personal.
- Analizar la manera de mantener los servicios ofrecidos a los clientes de modos alternativos.
- Establecer, actualizar o revisar el Manual de Políticas.
 - Revisar la autoridad del personal para gastar dinero.
 - Informar y educar al personal sobre las políticas.
 - Dado que podría haber un riesgo de fraude aun mayor, interactuar con el personal en relación con las medidas de prevención e identificar si se están siguiendo los procedimientos y las políticas.
- Revisar y actualizar sistemas informáticos.
 - Si es posible, invertir más en seguridad informática.
 - Asegurarse de que se están usando las versiones actuales de los programas informáticos.
 - Acordar iniciativas de capacitación en herramientas por internet y reuniones virtuales.
- Buscar modos de reducir el uso de recursos de la empresa.
Analizar:
 - El personal requerido
 - El uso de agua, electricidad, gas, gasolina.
 - Usar proveedores locales si es posible.
 - Eliminar pasos o procesos improductivos.

Con estas listas buscamos ayudarles a ajustarse, innovar, y afrontar esta situación que cambia rápidamente.

Como siempre, en el Despacho estamos para apoyarlos y buscar la mejor estrategia para que su negocio salga adelante.



GRUPO CONSULTOR
EMPRESARIAL

Newsletter

Agosto 2020

CAPACITACION PARA EMPLEADOS

Implementar un programa de capacitación para el personal, directivos o patrones es muy importante para prevenir y evitar cadenas de contagio por COVID-19 ante el retorno a la Nueva Normalidad.

Para llevarlo a cabo es muy sencillo y les ayudará a cumplir con los requerimientos de la autoridad para el retorno.

Para aplicarlo se recomienda ingresar a <https://climss.imss.gob.mx/> aquí el IMSS otorga cursos gratuitos, el que les recomendamos es "Todo sobre la prevención del COVID-19" al finalizarlo se les otorgará una constancia que lo acredite.

Para el retorno a la Nueva Normalidad es importante que todos cooperen para que sea exitoso.

Grupo Consultor Empresarial

Contadores Públicos y Asesores de Negocios

Tels: 58 73 23 60 / 58 68 35 15 / 58 68 35 16 mail: contacto@grupoce.com.mx