

¿CÓMO MANEJAR TU EMPRESA EN TIEMPO DE CRISIS?

La crisis nunca es un período fácil para un negocio. Ante la incertidumbre del futuro, muchas empresas optan por no reaccionar y esperan a que pase la tormenta, con la esperanza de resistir el choque. Otras empresas deciden tomar iniciativas para gestionar mejor esta situación excepcional. En tiempo de crisis es importante anticiparte al peor escenario y pensar diferentes estrategias para salvar a tu empresa y empleados: ¿Qué medidas debo seguir en tiempos de crisis? ¿Cómo puedo implementarlas? ¿Qué pasa si la crisis se extiende?

En este artículo, separaremos las medidas en 2 categorías: las medidas **urgentes** y las medidas **importantes pero no urgentes**.

Medidas urgentes

1. Seguir las noticias

Lo primero que debes hacer cuando ocurre una situación inesperada es hacer un balance de lo que está sucediendo. Para esto, se recomienda seleccionar fuentes confiables de información (periódicos oficiales, sitios económicos o gubernamentales) para evaluar la situación de crisis sin tener que pasar el día en los medios de comunicación, como las redes sociales, que podrían brindarte información incorrecta.

2. Mantener a tus empleados seguros

No debes olvidar que los empleados son el principal recurso de un negocio, descuidarlos podría conducir a la pérdida de tu negocio. Tranquiliza a tus empleados y haz todo lo posible para brindarles perspectivas de futuro. Por eso te damos las siguientes recomendaciones:

- Mantén una **comunicación activa** con tus empleados.
- **Protege a tus empleados** estableciendo y organizando tareas que se llevarán a cabo mediante home office.
- **Sé flexible y proactivo** adaptándote a las medidas tomadas por el gobierno.

3. Manejar tus finanzas

En una situación de crisis, es necesario conocer e identificar tus recursos financieros para administrarlos lo mejor posible. Para esto, se recomienda que hagas un presupuesto para evaluar tu flujo de efectivo para los próximos seis meses e identificar si cubres tus necesidades financieras.

Al mismo tiempo actualiza tus Cuentas por Cobrar facturando inmediatamente a tus clientes y recordándoles sus adeudos de una forma amable, lo antes posible. El riesgo de olvidar y cometer errores puede tener graves consecuencias tanto para tu empresa como para tus empleados.

Reduce significativamente tus costos identificando tus costos variables como los de tus materias primas. Para eso, puedes contactar a tus proveedores y negociar para pedir un aplazamiento o financiamiento de sus productos o servicios. Si la naturaleza de tu negocio lo permite, el home office permite reducir algunos costos como lo son renta, luz, agua, o Internet.

Medidas importantes

1. Gestión de tus equipos durante la crisis

Las empresas que practican el Home Office deben adaptar su gestión. La lejanía puede debilitar los lazos con algunos de tus empleados o colaboradores. Es importante adaptar el monitoreo de tus equipos a esta nueva situación al estar más cerca de tus empleados. Hay muchas herramientas disponibles en línea tales como Meet, Zoom, WhatsApp, Facetime, Skype, que son bastante funcionales para tener juntas virtuales o grupos de comunicación a través de chat. Algunas de nuestras recomendaciones son:

- **Reforzar la supervisión** para que tus empleados se sientan guiados. Lo ideal es crear chats grupales generales y por área.
- **Reforzar las reuniones** habituales a través de videoconferencias.
- **Crear una proximidad** interesándote en cómo tus empleados experimentan esta situación y dar seguimiento de su evolución.

2. Aprovechar el tiempo disponible para invertirlo tu negocio

Los tiempos disponibles pueden ser la ocasión para tomar tiempo importante para tu negocio:

- **Recuerda revisar la estrategia de tu compañía**, hacer un análisis FODA.
- **Trabaja con tu equipo en áreas de mejora** (estrategia de marketing, posicionamiento de mercado, análisis de gastos, informe del personal).
- **Mejore la administración de tu negocio**, opte por herramientas como **ERP** que podrían permitirte administrar tu negocio de forma remota, para tener cifras clave disponibles (como el monitoreo de gastos, flujo de efectivo, inventario en tiempo real).
- **Desarrolla o actualiza tu estrategia de CRM** para atraer a nuevos clientes o fidelizar a tus clientes ya existentes.
- **Invierte en capacitar a tus empleados**. En caso de que la operación y carga de trabajo disminuya un poco, es un momento adecuado para capacitar a tus empleados con cursos virtuales o autoestudios.

3. Estudiar una estrategia de recuperación

Prepara tu estrategia de recuperación haciéndote preguntas como: ¿Qué van a necesitar mis clientes durante y después de la pandemia? ¿Cuáles son mis diferenciadores respecto a mi competencia?

Identifica **áreas de desarrollo para tu negocio**. Al prepararte ahora para una recuperación, tendrá la oportunidad de comenzar las actividades de tu negocio de nuevo, antes que tus competidores.



Publicado el, 20/07/2020