

Las empresas en México en tiempos del COVID-19

· Guía de supervivencia para las industrias.

¿Tu empresa se encuentra preparada para combatir los efectos del COVID-19?

La incertidumbre acerca del futuro de nuestros negocios se encuentra latente frente a la evolución del virus COVID-19, lo que ocasiona una difícil evaluación de los impactos generados financieramente.



Guía de supervivencia para las industrias:

1. Analiza y define acciones y soluciones.

Para una correcta gestión de nuestros negocios es imprescindible la analítica de factores internos y externos; dichos factores a tomar en cuenta son el antes, el durante y después de la pandemia, es decir, la información procesada nos podría brindar un escenario más sólido del futuro de las empresas. Agregando que, podemos investigar cómo es que otras empresas mexicanas y de otros países enfocan estos esfuerzos para ser más resilientes. Lo que puede originar, si se hace de manera correcta, un impulso para el negocio ya que las necesidades de nuestros clientes estarán en constante cambio.

2. Toma en cuenta factores clave.

- Equipo de trabajo necesario.
- Definición de estrategias.
- Leyes y reglamentos aplicables a tu negocio.
- Operación y Cadena de Suministro.
- Indicadores financieros.



- **Equipo de trabajo necesario.**

Uno de los mayores retos a los cuales nos enfrentamos es a la gestión del capital humano ya que es importante informar y dar a conocer el contexto en el cual se encuentra actualmente la organización, qué es lo que se desea lograr y la importancia de formar un equipo de trabajo comprometido. Se puede considerar reunir a los responsables de cada área, ya que, nadie conoce mejor tus labores que tú mismo, y tomar en cuenta que cada opinión ayudaría a generar lluvia de ideas para encontrar diferentes propuestas de soluciones que serán evaluadas y accionadas si son viables.

Apoyarse de un plan de trabajo remoto puede ser considerado y no afectaría el objetivo a alcanzar.

- **Definición de estrategias.**

Una vez evaluadas las estrategias en donde se hayan tomado en cuenta cada uno de los riesgos de los cuales pudieran verse afectados en el futuro, por ejemplo, que la contingencia dure más tiempo o que el virus pudiera reactivarse de una forma más agresiva o quizás, que tu negocio se encuentre en riesgo debido al tipo de producto o servicio que brindas y se esté viendo afectado por la situación actual. Es aquí en donde puedes localizar oportunidades de una amenaza.

Podríamos considerar las nuevas modalidades de trabajo para nuestra organización, establecer modelos financieros para resistir a los posibles riesgos futuros, así como evaluar la situación actual de nuestros proveedores y clientes. Crear alianzas estratégicas podría no sólo salvar tu negocio sino entrar con más fuerza en el mercado inclusive teniendo estas adversidades.

El giro e impacto positivo que le des depende de tu creatividad.



- **Leyes y reglamentos aplicables a tu negocio.**

Otro tema a considerar son los lineamientos de las leyes y reglamentos que aplican para el producto o servicio que brindas, así como estar actualizados de posibles cambios en la ley que pudieran sufrir adecuaciones que lleguen a tener un impacto total o parcial a tu negocio.

Lo recomendable es siempre estar alineados a la ley para evitar cualquier tipo de sanciones y estar comprometidos con la sociedad en su cumplimiento.



- **Operación y Cadena de Suministro.**

Las obligaciones contractuales que no se cumplen a tiempo es una de las mayores preocupaciones de las empresas debido a las regiones que han sido afectadas por la pandemia a nivel global. Observar lo que algunas empresas están implementando podría ayudarnos a identificar nuevas alternativas de suministro y analizar los cambios que se tendrían que adaptar a nuestro producto no sin antes analizar la oferta y demanda actual y como se había señalado anteriormente, tomar en consideración de qué manera han sido impactados nuestros proveedores y clientes.

Recordemos que los sectores en los cuales trabajamos son afectados de una manera diferente.



- **Indicadores financieros.**

Uno de los factores más importantes para analizar es el tema de la liquidez financiera considerando a corto y largo plazo los recursos de capital, inventarios, cobranza, cuentas por pagar, arrendamientos y contratos cerrados o en espera de ser cerrados. La adaptabilidad de tus cláusulas contractuales con tus clientes podría asegurar la permanencia de estos, así como negociar con proveedores con el fin de mantener las alianzas y lograr la supervivencia financiera de cada una de estas partes.



3. Pon en marcha los planes analizados.

Una vez recopilada toda la información que se generó por los encargados de las áreas de nuestra empresa, gerentes, directores, accionistas y/o personal externo que sea especialistas en los temas que analizamos se procesa dicha información con el fin de establecer e implementar los planes que harán que nuestra organización sea adaptable al cambio y tengamos una visión de los escenarios posibles con su respectivo impacto, no sólo en el aspecto negativo sino poniendo mayor atención a los impactos positivos de los cuales nos beneficiaremos. Los constantes cambios ya no tendrán la misma afectación que hemos tenido anteriormente ya que nos estamos preparando al futuro, que como vemos, se encuentra más cerca de lo que imaginamos.



4.- Mejora continua.

Los cambios repentinos en nuestro entorno nos orillan a que cambiemos con mayor rapidez, si lo hacemos desde un enfoque sistemático el cambio no sólo será rápido sino sólido y eficaz. Debemos tener presente que si alguno de nuestros planes no han funcionado como lo esperábamos, nos encontremos en la disponibilidad y apertura de volver a analizar nuevos planes o mejorar los que se ya se han implementado y puesto en marcha.

No descuidemos el porqué de nuestro negocio, hacia quién va dirigido y quiénes son los involucrados de manera directa e indirecta al momento de brindar nuestros productos o servicios al mercado.

La creatividad, capacidad de análisis y adaptabilidad al cambio es la medicina para tu organización.

Las grandes empresas invierten tiempo y dinero en la constante innovación del desarrollo de sus actividades, teniendo como consecuencia la innovación en sus productos y servicios y cambiando constantemente a las necesidades cambiantes de nuestros consumidores, manteniéndolos siempre con la ventaja competitiva y con la cabeza fuera del agua inclusive en aguas turbias.

Actualmente existen sistemas que apoyan al desarrollo empresarial e impulsan una mejora y transformación adecuada de cada una de las actividades o áreas de las organizaciones sin importar qué sector sea y asegurando el cumplimiento de los objetivos establecidos y crecimiento exponencial de las empresas. Lo que origina ser más competitivos y la continua satisfacción de nuestros clientes.



