

Guía de Supervivencia Durante una Emergencia

Una Respuesta Proactiva

Primero que nada, no entre en pánico; no esta solo(a). Busque consejo de personas en quien confíe y luego piense todo con mucho cuidado.

- Sea proactivo(a) y responda, no sea reactivo(a). Lidie con lo que tiene en frente y en lo que puede controlar. Deje ir el resto. La preocupación y el miedo nunca solucionan los problemas y de hecho pueden exacerbarlos.
- Nadie gana si su negocio fracasa, así que involucre a sus asociados(as) y empleados en la solución.
- Nadie va a gerenciar su negocio como usted. Es importante mantenerse activo(a) en las tareas administrativas del día a día. Los resultados de su negocio depende de las decisiones que tome.
- Preserve su capital. Su prioridad#1 es vivir para luchar por otro día.

Planifique

- Usted no tiene que tener todas las soluciones. Buscar asesoría y tener sesiones de lluvia de ideas puede ser muy beneficioso. Trabaje con su contador(a), con el Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas, institución financiera, empleados claves e incluso otros dueños de negocios para generar nuevas ideas. Comparta con otros lo que está funcionando...y lo que no.
- ¿Quiénes son sus empleados(as) claves? ¿Ellos(as) conocen el plan? Ahora no es el momento para caer en el silencio, es tiempo de comunicarse, comunicarse y comunicarse un poco más!
- Trabaje con sus empleados claves e involúcrelos en la implementación del plan. Muchos de ellos(as) tendrán soluciones concretas que quizás a usted no se le hayan ocurrido. Las mejores soluciones pueden ser desarrolladas e implementadas por aquellos que están cercanos al problema y quienes tienen un interés genuino en tener resultados positivos.

Planificación de Flujo de Efectivo

- Modelar su flujo de efectivo es una herramienta crítica. Trabaje con su contador(a) o Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas para crear un plan de flujo de efectivo. Haga pruebas de estrés para una reducción de 25% y 50% de sus ingresos. Desarrolle un modelo de flujo de efectivo semanal hasta un mínimo de tres meses, posiblemente seis. Un plan más largo no es muy útil, ni crítico. No es que no deba ver más allá, es que primero hay que enfocarse en lo que tiene frente a usted. Utilice las proyecciones de flujo de caja para ayudarle a desarrollar una estrategia de supervivencia.

- Preste atención a sus finanzas. No son ni buenas ni malas, son una herramienta que le enseña dónde está parado(a). Son como instrumentos indicadores en su vehículo. Preste atención. Maneje su negocio basado en lo que ve. Trabaje con su contador (a) o un profesional de finanzas para entenderlas y así entender qué acciones las impactan.
- Trabaje con sus asociados(as) para sobrellevar la situación. No es sorpresa para nadie que las empresas necesitan dinero ahora. Hable con su banco o unión de crédito, proveedores, clientes y trabaje en soluciones guiadas por su modelo de flujo de caja. Por ejemplo, si en su modelo ve que una de las claves de supervivencia es extender sus términos de pago por 45 o 90 días, esta puede convertirse en una petición específica para que sus proveedores extiendan sus términos. Por otro lado, hable con sus clientes más grandes para expedir pagos.
- Haga una evaluación honesta de por cuánto tiempo su negocio puede mantenerse con pocos o ningún ingreso.
- Construya una reserva de efectivo y manténgala lo más fuerte posible. El dinero en efectivo es rey.

Manejando Flujo de Efectivo

- Aumente la velocidad de ingresos de dinero. Maneje sus cuentas por cobrar e inventario diligentemente. Espere una reducción en la colección de sus cuentas por cobrar. La disminución de pagos y pagos tardíos pueden ser indicativos de que su cliente está en problemas. Es posible que usted esté compitiendo con otros proveedores que también están cobrando. Vaya al frente de la línea, cobrando, tantas veces sea necesario. Sea respetuoso(a) y profesional, pero a su vez entienda que la supervivencia de su negocio depende de que le paguen lo que le deben.
- Evalúe su nivel de inventario. ¿Hay algo que se está quedando almacenado por mucho tiempo que pueda ser vendido, aunque sea a descuento, para producir dinero en efectivo? ¿Tiene inventario que no necesita y pueda devolver?
- ¿Tiene algún patrimonio, como equipo no esencial o materiales, que pueda vender y convertir en dinero?
- ¿Hay incentivos que pueda desarrollar para sus clientes? Un paquete, ventas al mayor, etc. Sea creativo(a). Las ventas son buenas, las ganancias son mejores, pero el dinero en efectivo es rey.

Aumente el Ingreso de Efectivo

- Mantenga a sus clientes existente y busque oportunidades que puedan generar ganancias. Enfóquese en sus mejores clientes. Revise su clientela para ver quienes son los(as) que más ganancias traen y busque poner de un lado a los que no.
- Enfóquese en proveer el mejor servicio al cliente posible. En este momento, esa es su línea de vida.
- Confirme con sus clientes antes de enviar una orden grande para asegurarse que quieren y pueden pagar por ello.

- Revise sus cuentas por cobrar y contacte a los clientes con cuentas grandes para asegurarse que pueden pagar a tiempo. (Esto suena intimidante, pero es mejor saber si no le van a pagar o si se van a atrasar en el pago)
- Para establecimientos con locales que tienen horas limitadas y están forzados a cerrar, promocióne tarjetas de regalo o certificados con promociones especiales para atraer clientes tan pronto como sea posible y tener ingresos. Use las redes sociales, como Facebook o LinkedIn para correr la voz.
- Tómese una pausa y observe su negocio desde la perspectiva del cliente. Ahora que el ambiente está cambiando, ¿Qué puede hacer usted para adaptar su modelo negocio y así satisfacer las necesidades de sus clientes? Por ejemplo, un restaurante no puede servir a su clientela dentro del local, pero puede establecer un sistema de recolección o entrega de pedidos.
- Si usted no vende en línea, explore si es viable para su negocio y que puede hacer para lograrlo. Haga un análisis de su punto de equilibrio..

Manejando sus Cuentas por Pagar

- Hable con su institución financiera para renegociar sus términos y tasas de interés y así disminuir sus pagos mensuales. También hable con ellos para evaluar opciones de aplazar sus pagos y de préstamos libre de intereses a corto plazo, incluso vea si puede pedir un préstamo de emergencia de SBA o de USDA.
- Si su compañía tiene que cerrar o tiene muy poco dinero en efectivo y usted alquila el edificio en que esta, trabaje con el dueño para disminuir su renta o incluso aplazarla.
- Discuta con sus proveedores respecto al impacto que tiene en sus ventas y flujo de caja. Negocie términos de pago realistas y a corto plazo. Vea si le dan descuentos por pagar en efectivo.
- Revise sus cuentas por pagar y pida ajustes o aplazo de pagos por 30/60/90 días.

Disminuya la salida de Efectivo

- Reduzca y disminuya la frecuencia de salida de dinero. Determine cuales son sus gastos esenciales. ¿Qué gastos puede eliminar que no afecten negativamente a su negocio? ¿Puede retrasar algunas compras? ¿Hay formas de disminuir sus utilidades? Cada pequeño gasto cuenta, evalúe bien.
- Mantenga viajes no esenciales al mínimo, así como materiales de oficina.
- Utilice millas de aerolíneas acumuladas y otras recompensas para cubrir viajes esenciales y materiales de oficina.
- Prepare una lista de proveedores de servicios y determine cuáles servicios pueden ser completamente eliminados si es necesario, y si puede asignar personal para hacerlo por un período de tiempo limitado.
- Disminuya sus gastos AHORA! Esperar a que las cosas mejoren suele llevar al fracaso.
- Revise con empresas de servicios públicos locales para ver si están ofreciendo asistencia financiera. Algunos (as) pueden estar haciendo reducciones de precios o aplazando pagos.

Polizas de Seguro

- ¿Tiene los seguros apropiados? Revise su póliza de seguros, entienda su cobertura y exclusiones, preste especial atención a los términos relacionados con interrupción de actividades de negocio. Puede que haya opciones de poco costo que cubran interrupciones o cierres como consecuencia de declaraciones de emergencia a nivel estatal y federal.
- ¿Están sus pólizas del seguro al día? ¿Hay alguna forma de reducir costos y aún mantener una cobertura adecuada?

Personal/Empleados

- Realice un análisis de su fuerza laboral. ¿Quiénes son los empleados claves que necesita para mantener los niveles de operación en modo de supervivencia?
- Hable con sus empleados para que desarrollen un modelo de reducción de horas. ¿Cuál es el mínimo de horas que ellos pueden trabajar para sobrevivir? Acortar horas a veces es mejor que acortar personal. Cuando tenga esas cifras, considere reestructurar la manera en que crea el horario semanal para establecer un balance entre la necesidad de personal y la productividad laboral.
- Si le toca dejar ir empleados para salvar su negocio, hágalo de forma justa y con tacto, pero hágalo.
- Recuerde a sus empleados que son valorados y que despedirlos es el último recurso, incluyendo la disminución de horas por debajo del mínimo que necesitan. Esto permitirá que su personal sepa lo importante que es para usted y que está haciendo todo lo que está en sus manos para protegerlos. Esto generará un enlace más profundo y los convertirá en “embajadores marca” de su compañía, creando pasión y conexión directa al proceso de ventas. Recuerde que cada persona que usted emplea es un representante de ventas de su compañía de una forma u otra.
- Los individuos que no puedan trabajar pueden calificar para recolectar seguro de desempleo. Anímelos a completar una [aplicación en línea](#), las líneas de teléfono pueden estar abrumadas por tantas llamadas. Los individuos que apliquen al seguro de desempleo **no necesitan** ir físicamente a un centro de WorkSource para completar su aplicación.
 - [WorkShare](#)—Es un programa que ayuda a negocios a evitar despidos, utilizando un subsidio proveniente del seguro de desempleo para cubrir pérdidas parciales de sueldos.
 - [Rapid Response](#)—Es un grupo de trabajo diseñado para promover la recuperación y vitalidad económica, ellos generan un plan con cada negocio para evitar o responder a despidos y desplazamientos de forma tal que se prevenga o minimice el impacto en trabajadores, negocios y comunidades. Este grupo trabaja directamente con los negocios y sus empleados para crear estrategias que eviten despidos, ayudan a los trabajadores afectados a aplicar a beneficios de desempleo, encontrar acceso a cuidados médicos y conectarlos a entrenamientos para que puedan encontrar trabajo rápido.

Decisiones a Largo Plazo

- A veces una crisis nos lleva a tomar decisiones que en algún momento teníamos que tomar. Para no endulzarlo, algunos negocios solo hacen cambios cuando se ven obligados a hacerlo. La clave es no caer en banca rota!
- Si parte de su negocio está condenada al fracaso, elimínelo. No permita que aniquile el resto de su negocio. Si una línea de servicio está al margen, ciérrela!
- Considere asociaciones estratégicas con competidores y proveedores, quizás ahora es momento de re-evaluar su estrategia de salida.
- Vaya al momento en que empezó su negocio. ¿Qué pasos/acciones tomó para hacerse camino y sobrevivir esos primeros 5 años? ¿Qué puede implementar para mantenerse a flote?
- Desarrolle un plan, implemente un plan, ejecute un plan y monitoree el progreso de su plan. Con nueva información, haga nuevas decisiones. Sea flexible para cambiar de rumbo y adaptarse.
- Ser dueño(a) de un negocio envuelve riesgos. Los emprendedores pueden ser tercos y se rehúsan a dejar ir. Muchas veces esto es bueno, pero a veces hay que colgar los tenis. En el pánico podemos tomar decisiones como poner más dinero dentro del negocio, hipotecar la casa, tomar préstamos adicionales, etc. y quizás esa no es la mejor idea. ¿Hay un plan razonable para la supervivencia y el éxito o es mejor terminar su compañía? Es difícil desde un punto de vista emocional y financiero, pero puede que sea la mejor opción. Sepa cuál es su límite y en donde traza la línea. Haga una decisión cognitiva y consciente de lo que está dispuesto(a) a dejar ir.