

COVID-19:

COMO DEBE ACTUAR LA EMPRESA PRIVADA

Por Gareth Jones

Como todos sabemos, la pandemia de Covid-19 es una amenaza muy seria para la salud y el bienestar de las personas en todo el mundo. La propagación del virus, así como los esfuerzos para contenerlo, ahora están afectando significativamente nuestra vida diaria. La prioridad debe ser tomar todas las medidas necesarias para mitigar el efecto de la pandemia y proteger a nuestro pueblo. También debemos reconocer la inevitable reacción en cadena que podría seguir a la gran incertidumbre económica, que afecta enormemente a las empresas privadas.

Operando en territorio desconocido, los líderes de negocios de emprendedores y empresas privadas deben lidiar proactivamente con esta crisis centrándose en su exposición al riesgo, su interdependencia y su elegibilidad para recibir apoyo del gobierno para lo cual usted puede tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

Apoyos a las políticas del Gobierno & Financiación

Temerosos de una desaceleración mundial, algunos legisladores en el mundo se han apresurado a reaccionar, sin embargo, los apoyos específicos disponibles diferirán según cada país y su realidad económica.

En el Reino Unido, por ejemplo, se han puesto a disposición £330 mil millones de préstamos empresariales, mientras que el gobierno de EE.UU., además de una serie de préstamos empresariales, ha dado prioridad a las compras masivas de bonos, destinadas a reducir las tasas de interés a largo plazo. Priorizar si su negocio puede beneficiarse de las intervenciones gubernamentales, así como de las facilidades financieras que pudieran surgir, es clave. Como el panorama del apoyo gubernamental y la política bancaria cambia con frecuencia, en el caso de que se presente la oportunidad, converse con alguien que pueda ayudarle a entender cómo esto puede ayudar a su negocio.

Comunicaciones claras

El aislamiento voluntario o forzado de los equipos exige comunicaciones internas claras para que una fuerza de trabajo remota pueda mantenerse actualizada y se pueda levantar la moral. En caso de un cierre prolongado, es posible que deba reasignar al personal: debe revisar sus contratos y arreglos laborales para garantizar que la gerencia esté clara en cuanto a la flexibilidad disponible.



Consideraciones de flujo de caja

Los hábitos de gastar ya han sufrido cambios masivos. Mientras que los supermercados, farmacias y otras empresas vinculadas a la demanda de los consumidores y el virus han experimentado picos masivos, otras industrias –la hotelería y el entretenimiento, por ejemplo– han sufrido una caída en picada en sus ventas.

En tiempos como estos, tendrá que revisar las proyecciones de flujo de efectivo semanalmente y ejecutar el análisis de escenarios para mapear el rendimiento potencial y los resultados del flujo de efectivo, modelando diferentes grados de interrupción del negocio. Esto le dará la información crucial necesaria para conversaciones honestas y útiles con sus principales grupos de interés y proveedores de financiación.

Hable con otras personas en su ecosistema

Un suceso de cisne negro⁽¹⁾ de esta magnitud, que impacta a tantos, nos permite ser más abiertos y más francos en nuestras discusiones. Hay una creciente sensación de que todas las empresas están juntas en esto: no adopte una mentalidad de búnker. Si su negocio está expuesto debido a las bajas reservas, entonces el objetivo es diferir los gastos grandes, discutir sus acuerdos con los arrendadores y, cuando sea necesario, aumentar la deuda con los prestamistas. ¡Si no pide, no le darán!

⁽¹⁾ La teoría del cisne negro o teoría de los sucesos del cisne negro es una metáfora que describe un suceso sorpresivo (para el observador), de gran impacto socioeconómico y que, una vez pasado el hecho, se racionaliza por retrospectión (haciendo que parezca predecible o explicable, y dando impresión de que se esperaba que ocurriera). Fue desarrollada por el filósofo e investigador libanés [Nassim Taleb](https://es.wikipedia.org/wiki/Nassim_Taleb).
https://es.wikipedia.org/wiki/Teor%C3%ADa_del_cisne_negro

B2C: sigla que hace referencia a la relación "Business to Consumer" Empresa a Consumidor.

B2B: sigla que hace referencia a la relación "Business to Business" Empresa a Empresa.

Prioridades B2C y B2B

La demanda de B2C en las próximas semanas y meses es difícil de predecir, pero dada tanta incertidumbre es probable que la mayoría de los clientes no se comprometan con grandes gastos financieros o eventos. Necesita adaptarse, y ser capaz de seguir adaptándose, la demanda proyectada de sus productos y servicios con el fin de seguir vendiendo y tener planes de contingencias. Una vez más, esta información es fundamental para las conversaciones con los grupos de interés clave (acreedores, arrendadores y otros.) Si su empresa sirve a los mercados de B2B, debe determinar cuan expuesta está la base de clientes: la realidad de eventos como estos es que si bien muchas organizaciones sufrirán, algunas pueden ganar. Centrarse en aquellos que necesitan apoyo puede fortalecer las relaciones y sentar las bases para proyecciones de ventas y pagos sostenibles, aunque no inmediatamente lucrativos.

Quedan por verse todas las consecuencias del COVID-19 para la sociedad y las empresas en general. Este artículo está destinado a ayudar con las conversaciones críticas para el negocio y proporcionar un nivel de orientación a aquellos que luchan para determinar su próximo paso.

Para mayor información contáctanos
en www.mazars.com.ve