

Insight COVID-19:

ENFOQUE DE DEFENSA DEL NEGOCIO

Aunque la crisis del COVID-19 es, ante todo, una emergencia de salud pública, el impacto económico del virus está empezando a surgir, y todas las empresas se verán afectadas independientemente del sector donde operen. Para algunos, la pandemia ya ha tenido un efecto perjudicial en el flujo de caja, lo que requiere atención inmediata; otros se encuentran en una etapa en la que es esencial iniciar una buena planificación de contingencia para una recesión económica mundial.

Mazars está apoyando a las empresas para que actúen ahora para protegerse contra los peores efectos de la crisis.

A continuación planteamos dos enfoques para gestionar su negocio durante esta crisis.

SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL INMEDIATA

Identifique las medidas inmediatas para cerrar una 'brecha de efectivo' grave que surge en las seis áreas siguientes:



Cuantifique el impacto

- Prepare flujos de efectivo semanales durante los próximos tres meses.



Determine la 'brecha de efectivo'

- Evalúe todos los recursos en efectivo disponibles y líneas de crédito/préstamo versus flujos de efectivo proyectados.



Prepare el plan de 'brecha de efectivo'

- Determine en qué medida se dispondrá de apoyo nacional para ayudar a la empresa.
- Prepare un programa de reducción de costos o diferimiento de gastos.
- Considere el cierre temporal de ciertas operaciones.
- **Condonación** de financiación de recursos internos y relaciones clave.
- Prepare un estado de flujo de efectivo revisado con base en el plan de acción correctiva.
- Determine el importe de financiación externa adicional necesaria.



Prepare un paquete de información para facilitar el compromiso con los programas nacionales de apoyo a la crisis y las partes de financiación externa que incluya:

- Historial de operaciones previas y estados financieros recientes/cuentas de gestión mensuales.
- Resumen del plan de acción correctiva para cerrar la brecha de efectivo.
- Estados de flujo de efectivo revisados con base en el plan de acción correctiva.
- Importes definidos requeridos de fuentes de financiación externas.
- Plan de financiación de crisis para sostener el negocio durante un período prolongado (es decir, 12- 18 meses).



Participe y negocie con externos para convenir acuerdos de financiación apropiados.



Involucre a las partes interesadas apropiadas para comunicar los elementos clave del plan.

PREPARACIÓN PARA LA RECESIÓN

Evalúe el impacto probable de la crisis en el negocio en estas cinco áreas clave.



Impacto en el volumen de ventas

- ¿Cuál es el impacto en el volumen de ventas y la demanda?
- ¿Cuáles son las implicaciones para el cobro de efectivo?



Personal de primera línea

- ¿Es probable que las personas clave no puedan trabajar durante un período prolongado de tiempo?
- ¿Hay confianza en una mano de obra calificada que no se reemplaza fácilmente?



Proveedores vitales

- ¿Hay confianza en los principales proveedores que probablemente se vean interrumpidos, que resulte en retrasos significativos en la entrega?
- ¿Los clientes clave recibirán suficientes suministros?



Operaciones

- ¿Existen restricciones en el uso de las instalaciones y su modelo de negocio se pueda adaptar?
- ¿Es posible llevar a cabo funciones empresariales de forma remota, como nómina, finanzas o TI?



Obligaciones legales y regulatorias

- ¿Existe el riesgo de no cumplir los principales acuerdos contractuales y/o requisitos regulatorios?

¿CÓMO AYUDA MAZARS?

Mazars tiene la experiencia práctica y la competencia para apoyar a las empresas que navegan por tiempos turbulentos. Ya sea la gestión del flujo de caja en crisis o la planificación de la recesión económica, podemos ayudarle a minimizar el impacto en su negocio.

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