

Una vez que finalice el confinamiento establecido por el decreto del estado de alarma, ¿qué otras medidas diferentes al ERTE pueden tomar las **empresas**?

50

**medidas para reabrir tu empresa**

10. Medidas de corresponsabilidad social con las personas o empresas damnificadas por la pandemia.

## Salud

Lo primero que se debe elaborar es un plan de contingencia que compruebe el estado de **salud** del personal, sus familias y la situación en la que se encuentra la empresa y su entorno (proveedores y clientes) y la competencia.

1. Medidas de protección de las personas que atienden al público con las reglas dictadas por las autoridades sanitarias (mampara, mascarilla, guantes, jabón higiénico, material de un único uso)
2. Dejar de fichar por medio de huella.
3. Trabajar en espacios ventilados.
4. Limpieza frecuente de lugares comunes, escritorios, teclados, impresoras y maquinaria compartida.
5. Uso puntual de la sala de reuniones y de la sala de espera.
6. Fomento de las reuniones por video llamada.
7. Limitación de viajes y visitas en persona a otras empresas o a los clientes.
8. Acceso de la plantilla a los test de detección del virus o de los anticuerpos.
9. Incorporación al puesto de trabajo por cohortes de edad, empezando por las más jóvenes.

## Personal

Se trata de conocer los recursos disponibles y, por tanto, tomar las primeras decisiones:

11. Determinación de qué puestos de trabajo pueden realizarse de manera presencial y cuáles no.
12. Medidas de conciliación de trabajo y atención a la familia y personas dependientes.
13. Estudio sobre qué personal es necesario y con cuál se puede negociar con ellos el período de vacaciones de dos semanas.
14. Reducción de la jornada de trabajo con previsión de recuperar las horas más adelante.
15. No renovación de los contratos temporales hasta que se clarifique el panorama.
16. Reducción de gastos de personal (dietas, pluses, bonos del equipo directivo y trabajadores)

## Empresa

El principal cometido de las empresas en una primera etapa es analizar el **impacto** económico sobre la cuenta de explotación.

Por tanto, la empresa debe minorar todos los **costes fijos** que pueda para tener liquidez, como son:

17. Estudio al detalle del punto de equilibrio para cubrir costes.
18. Negociación del alquiler de local o nave, durante un período de meses definido (2 o 3 meses), es deseable una reducción del 50%
19. Aplazamiento de las inversiones no estratégicas.
20. Gestionar el exceso de producción o de stocks con ofertas y descuentos en lo que resta de año.

## Financiación

Los gobiernos han establecido líneas de crédito con el fin de que las empresas tengan **liquidez** para sus operaciones corrientes, pero también pueden tomar las medidas siguientes:

21. Negociación con el banco para un período de carencia para el pago de préstamos o pólizas de créditos.
22. Negociación de avales.
23. Descuento por pronto pago a los clientes.
24. Aplazamiento pactado a los proveedores del pago de las factura.
25. Elaboración de nuevos presupuestos de la empresa en función del análisis de los datos de ventas y cobros.
26. Cancelación de las ramas de la empresa no rentables.

## Empresariado

Tu empresa no es la única que atraviesa problemas, por ello es necesario asumir que a veces las

soluciones vienen de la colaboración entre empresas.

27. Solicitud de ayuda a otros/as empresarios/as mediante redes de colaboración mutua o asociaciones.
28. Negociación con propietarias/os de los centros comerciales.
29. Negociación a la baja de los royalties de las franquicias.
30. Negociación de los convenios colectivos teniendo en cuenta la coyuntura del momento.

## Administraciones

Las administraciones lideran un paquete de medidas que no ahoguen la **viabilidad** de las empresas como, por ejemplo: el aplazamiento de impuestos o la condonación de tasas.

31. Las empresas deben solicitar de todas las ayudas gubernamentales para el mantenimiento de la actividad.

Por otro lado, las empresas deben colaborar con la administración en la salida colectiva de la crisis.

32. Colaboración de la empresa con las autoridades locales o regionales en la medida de lo posible.

## Clientes

Un aspecto destacado es que las empresas deben seguir ganando la **confianza** de la clientela, si cabe con mayor ahínco con medidas como:

33. Limpieza continua y desinfección de los establecimientos comerciales.
34. Devolución de reservas para conservar la clientela.
35. Envío de pedidos a lugar convenido.
36. Uso generalizado de bolsas de papel y envases de cartón.
37. Vínculo con la clientela a través de medidas de fidelización (puntos, sorteos, descuentos por compra de lotes, ofertas de 3x2)
38. Cobro por medio de tarjetas sin contacto.

## Proveedores

Si la **relación** con la clientela es vital para un negocio, también lo es con los proveedores. Las medidas respecto a ellos son:

39. Petición de suministros y productos con periodos más ajustados a su rotación.
40. Aseguramiento de la cadena de suministros y productos.
41. Cadenas de distribución más cortas y más locales.
42. Elección de productos con más posibilidades de darles un mayor valor añadido.

## Orientación del negocio

Se va a producir una disrupción en la manera de relacionarnos con las empresas, entre las empresas y desde las empresas. Por eso, deben adaptarse a formas novedosas de atención al cliente, como las **TICs**.

43. Productos con mayor valor añadido para satisfacer las necesidades del cliente.
44. Demostración de servicios por medio de canales de streaming en directo y tutoriales.
45. Plataforma de e-commerce.
46. Uso de Instagram o de plataformas tecnológicas de catálogos para ofrecer los productos o servicios.
47. Noticias de novedades relevantes para los clientes por SMS como mucho una cada mes.
48. Acceso a la gestión de la actividad de la empresa desde la nube, para eso hay que digitalizar la mayor parte de áreas de la empresa.
49. El análisis de los datos también aporta beneficio a la empresa como, por ejemplo: una reducción de tiempos en los procesos, decisiones más acertadas, entre otras.
50. Una de las fortalezas de las empresas es sacar el máximo partido al **talento** de sus cuadros directivos y personal, también en estas circunstancias.