



# GUÍA PRÁCTICA PARA PYMES en tiempos del Covid-19

Elaborado por:  
Alcaraz Jorge, Borrero Silvio, Castillo Maribel, Estrada Adriana, Mora José, Morales Rocío, Osorio Fabián, Pereira Fernando, Puente Raquel y Santibáñez José. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.



## 1 GARANTIZA LA SUPERVIVENCIA DE TU NEGOCIO

Es urgente reducir al máximo nuestros costos, eliminar o posponer cualquier gasto que no sea esencial o imprescindible y adelgazar toda nuestra operación.



## 2 PIENSA EN TU CLIENTE SIEMPRE.

Analiza qué necesita en este momento y cómo puedes ayudarle ahora o incluso cuando todo vuelva a la normalidad.

## 3 LLEVA TU NEGOCIO AL CLIENTE.

Desarrolla un catálogo sencillo, recibe pedidos a través de una página web, redes sociales o por teléfono, y contrata personas que ya hacían labores de transporte. Así ambos saldrán beneficiados, además del cliente final.



## 4 REDUCE COSTOS EN TU PROPUESTA DE VALOR.

Puedes reducir costos mediante acuerdos con tus proveedores, renegociando deuda, optimizando toda tu cadena de valor, reduciendo inventarios, simplificando la distribución o utilizando canales de comunicación más directos, efectivos y económicos.

## 5 CUIDA CADA DETALLE.

A pesar de las presiones de la emergencia, algunos ahorros pueden salir costosos. Cualquier plan de reducción de gastos que implementes debe proteger a cabalidad tu propuesta de valor.



## 6 ANTICIPATE AL COMPORTAMIENTO DE TU MERCADO.

Si las expectativas son de crecimiento, piensa qué actividades puedes desarrollar para aumentar la cuota de participación en el mercado. Si este se reduce, entonces busca alternativas que te permitan bajar costos.

## 7 APROVECHA LOS PLANES DE APOYO QUE OFRECE EL GOBIERNO PARA PAGAR TU NÓMINA.

Esto permitirá reducir los costos de producción y mitigar los efectos negativos sobre la situación financiera de la empresa. Asimismo, toma créditos de apoyo para pensar en la introducción de nuevos bienes o servicios que se adapten a las nuevas condiciones del mercado.



## 8 APOYA A TUS EMPLEADOS.

Hazle saber a tu equipo que es importante y que como líder los necesitas. Motívalos también a adquirir nuevas competencias para los retos de hoy y del futuro.

## 9 ANALIZA EL CONTEXTO GLOBAL.

Si tu negocio tiene proyección internacional, ponte al día acerca de las condiciones de los mercados en los que tienes actividades y en aquellos en los que quieres abrirte paso. Para esto puedes revisar bases de datos especializadas.



## 10 DESTÁCATTE COMO LÍDER.

Ten claridad estratégica, adáptate a las nuevas condiciones del mercado y sé promotor de los valores que en la actual coyuntura permitirá a tu negocio salir adelante: autonomía, buena comunicación y responsabilidad con los objetivos.

## 11 CONFÍA EN TU EQUIPO.

Déjalos ser autónomos, dales responsabilidades, metas claras; bríndales los implementos que necesiten y permíteles ser creativos y tener pensamiento “fuera de la caja”.



## 12 CUIDA LA COMUNICACIÓN.

Bríndale a tu equipo mensajes de confianza, esperanza y solidaridad. Déjalos saber que tienen un líder que se preocupa por ellos, y dales claridad acerca de los cambios que puedan darse durante esta coyuntura.

## 13 MANTÉN EL FOCO.

Debes generar riqueza. Vende o alquila la maquinaria que ya no usas para tener mayor liquidez; rota tu inventario haciendo promociones y descuentos, y aprovecha las ayudas coyunturales y/o renegocia tus pasivos para evitar perder riqueza.



## 14 VUELVE A LO BÁSICO.

Concéntrate en vender y en producir estrictamente lo necesario. Revisa también tus canales de distribución para llegar a los clientes que están en confinamiento.

## 15 NO DEJES DE INNOVAR.

Debemos lograr optimizar nuestros recursos en tiempos de crisis, y el mejor consejo es hablar con los clientes. Pregúntales qué dificultades tienen, ponte a su servicio para brindarles lo que necesitan y consúltales qué esperan de tu marcar y de tu producto durante la crisis.



Pontificia Universidad  
JAVERIANA  
Cali