



8 PASOS PARA CREAR TU PLAN DE CONTINGENCIA



Quercus Ventures
boutique de consultoría



NUESTRO OBJETIVO

El objetivo de este documento es definir de forma sencilla y útil los 8 pasos clave que te ayudarán a elaborar un buen Plan de Contingencia ante la crisis sanitaria del COVID-19 y que podrás aplicar en cualquier sector.

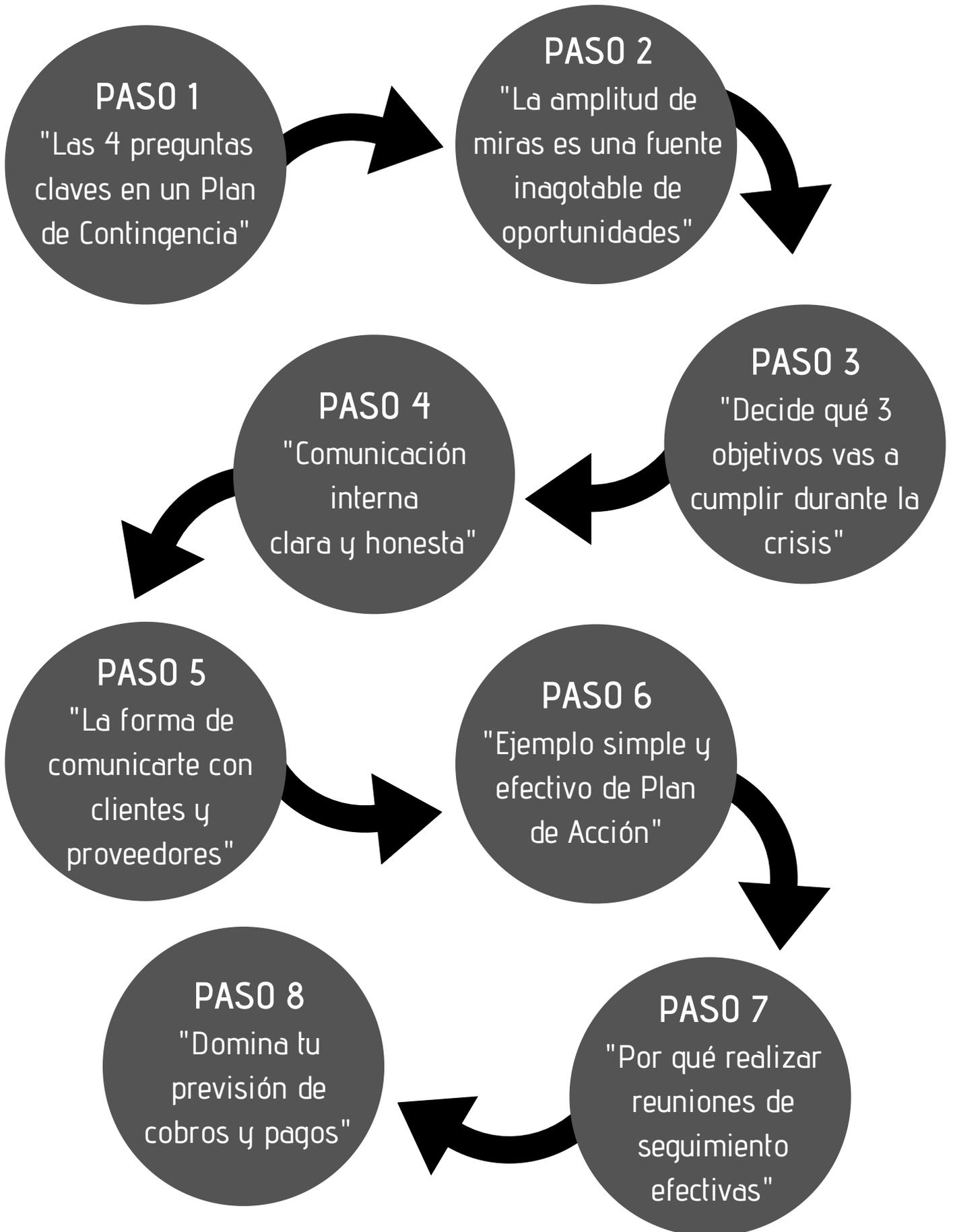
En los pasos que así lo requieren se incluyen ejercicios y documentos de trabajo que debes ir completando.

Y al final, encontrarás una Calculadora imprescindible y 100% accionable para calcular tu liquidez en tiempos de crisis.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE QUE TENGAS UN PLAN DE CONTINGENCIA?

- Sirve de guía de actuación y da perspectiva del negocio ante diferentes escenarios.
- Mantiene a los empleados informados, coordinados y motivados por objetivos.
- Facilita la toma de decisiones acertadas.
- Aporta seguridad, tranquilidad y control sobre la empresa.

LOS 8 PASOS



PASO 1

"Las 4 preguntas claves en un Plan de Contingencia"

01

¿CUÁL ES EL ESTADO ACTUAL DE MI SECTOR Y MI EMPRESA, DEBIDO A LA CRISIS SANITARIA?

ANALIZA SI SE VEN AFECTADOS Y CÓMO LA CRISIS ES IMPACTA: NEGATIVA O POSITIVAMENTE.

02

¿QUÉ NECESITA MI EQUIPO HUMANO?

EVALÚA CÓMO SE ENCUENTRAN LOS EMPLEADOS, FÍSICA Y ANÍMICAMENTE Y SI ESTÁN TANTO LA EMPRESA, COMO LOS EMPLEADOS PREPARADOS PARA EL TELETRABAJO.

03

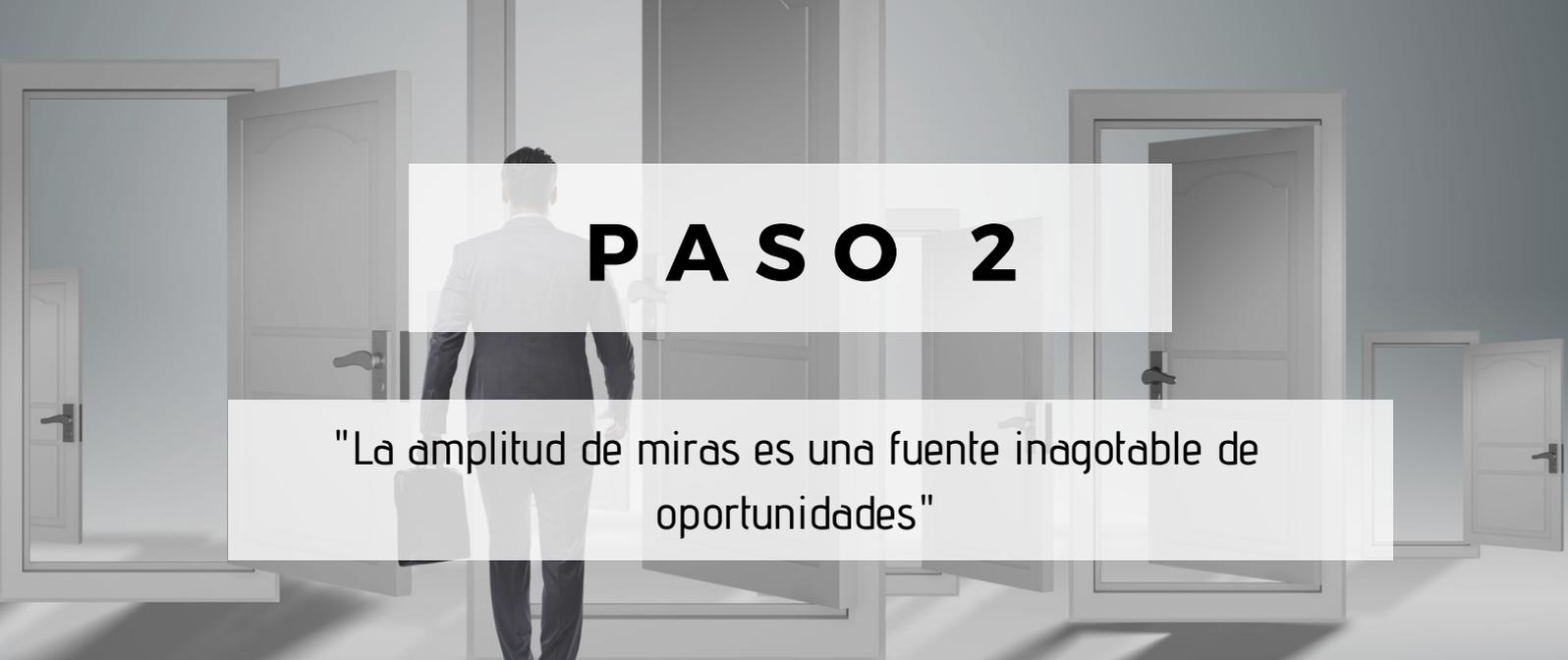
¿SE HA PARALIZADO LA ACTIVIDAD O, POR EL CONTRARIO, HAY MÁS VOLUMEN DE TRABAJO?

IDENTIFICA QUÉ LÍNEAS DE NEGOCIO PUEDEN CONTINUAR SU ACTIVIDAD Y CUÁLES NO Y POR QUÉ.

04

¿TIENES CAJA SUFICIENTE PARA LOS PRÓXIMOS DOS A CUATRO MESES?

ESTUDIA LAS OPCIONES DISPONIBLES: LAS AYUDAS ECONÓMICAS DEL GOBIERNO Y/O DE LOS BANCOS.



PASO 2

"La amplitud de miras es una fuente inagotable de oportunidades"

A grandes males, grande soluciones. Antes de tomar decisiones precipitadas, aprovecha la situación para analizar otras vías de generar ingresos. Por ejemplo:

- Desarrollo de nuevos productos
- Mejora de productos existentes
- Impulso de labor comercial: mejora de la relación con los clientes actuales, ampliación de la cartera de ofertas, análisis de nuevos mercados (útiles durante o después de la crisis)
- Uso de nuevos canales de distribución (servicio online)
- Análisis de la competencia para coger ideas

Oportunidades en mi negocio:

.....

.....

.....

.....

P A S O 3

"Decide qué 3 objetivos vas a cumplir durante la crisis"

¿En qué objetivos vas a focalizar la actividad empresarial durante la pandemia? ¿Qué esperas conseguir?

Quizá se te ocurren solo uno o dos objetivos, está bien, lo importante es que decidas máximo 3 porque, al final, quien mucho abarca, poco aprieta y, recuerda, esto es algo temporal.

Objetivo 1

Objetivo 2

Objetivo 3

P A S O 4

"Comunicación interna clara y honesta"

Analiza el impacto, las oportunidades y los objetivos con el equipo directivo e informa a todos los empleados para conseguir que toda la empresa esté alineada.

- He valorado con el equipo directivo el impacto de la crisis
- He analizado con el equipo directivo las oportunidades
- He valorado con el equipo directivo los objetivos durante la crisis
- Todos los empleados están informados y alineados con los objetivos

Vela por la seguridad de los empleados. Si continúan acudiendo al lugar de trabajo, garantiza que se cumplen las medidas sanitarias requeridas, y si es posible, fomenta el teletrabajo.

- El lugar de trabajo cumple con las medidas sanitarias requeridas
- Se fomenta el teletrabajo

PASO 5

"La forma de comunicarte con clientes y proveedores"

Contacta con tus clientes y comunica de forma proactiva y transparente:

- El estado de sus pedidos
- Los pasos que vas a seguir para adaptarte a sus necesidades de entrega
- La nueva fecha prevista de entrega

CLIENTE	CONTACTADO SI/NO	PRODUCTO	IMPORTE	FECHA INICIAL DE ENTREGA	CONTINUIDAD SI/NO	NUEVA FECHA DE ENTREGA

Contacta con tus proveedores para asegurar su actividad. Empatiza, y busca soluciones alternativas, en caso de que no te puedan proporcionar los recursos necesarios.

CLIENTE	CONTACTADO SI/NO	PRODUCTO	IMPORTE	FECHA INICIAL DE ENTREGA	CONTINUIDAD SI/NO	NUEVA FECHA DE ENTREGA

P A S O 6

"Ejemplo simple y efectivo de Plan de Acción"

Junto a cada departamento, elabora una lista de tareas y recursos/empleados disponibles, asignando las tareas a cada empleado. Consensuad los objetivos a cumplir por departamento/empleo en cada escenario de la crisis

DEPARTAMENTO XXXX

TAREAS

.....

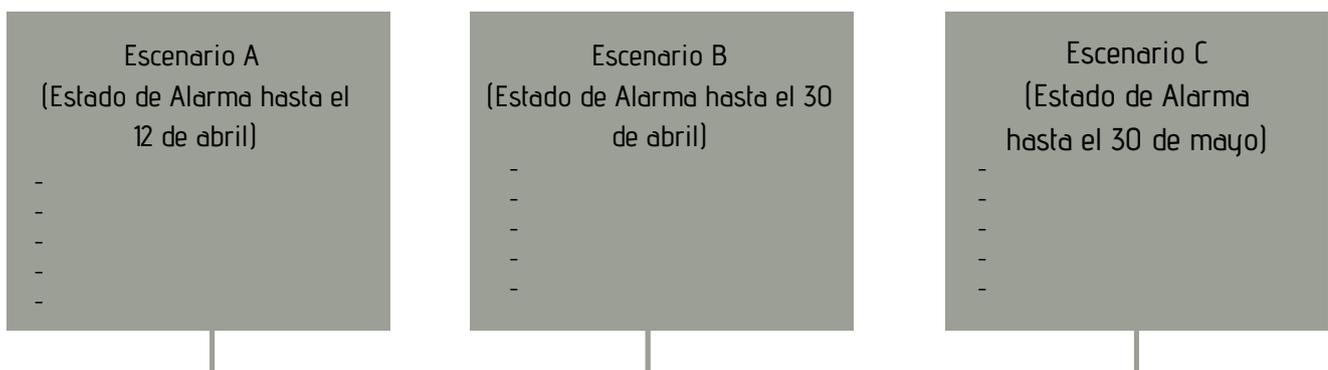
.....

.....

RECURSOS

- EMPLEADO 1
- EMPLEADO 2
- EMPLEADO 3
- EMPLEADO 4

OBJETIVOS



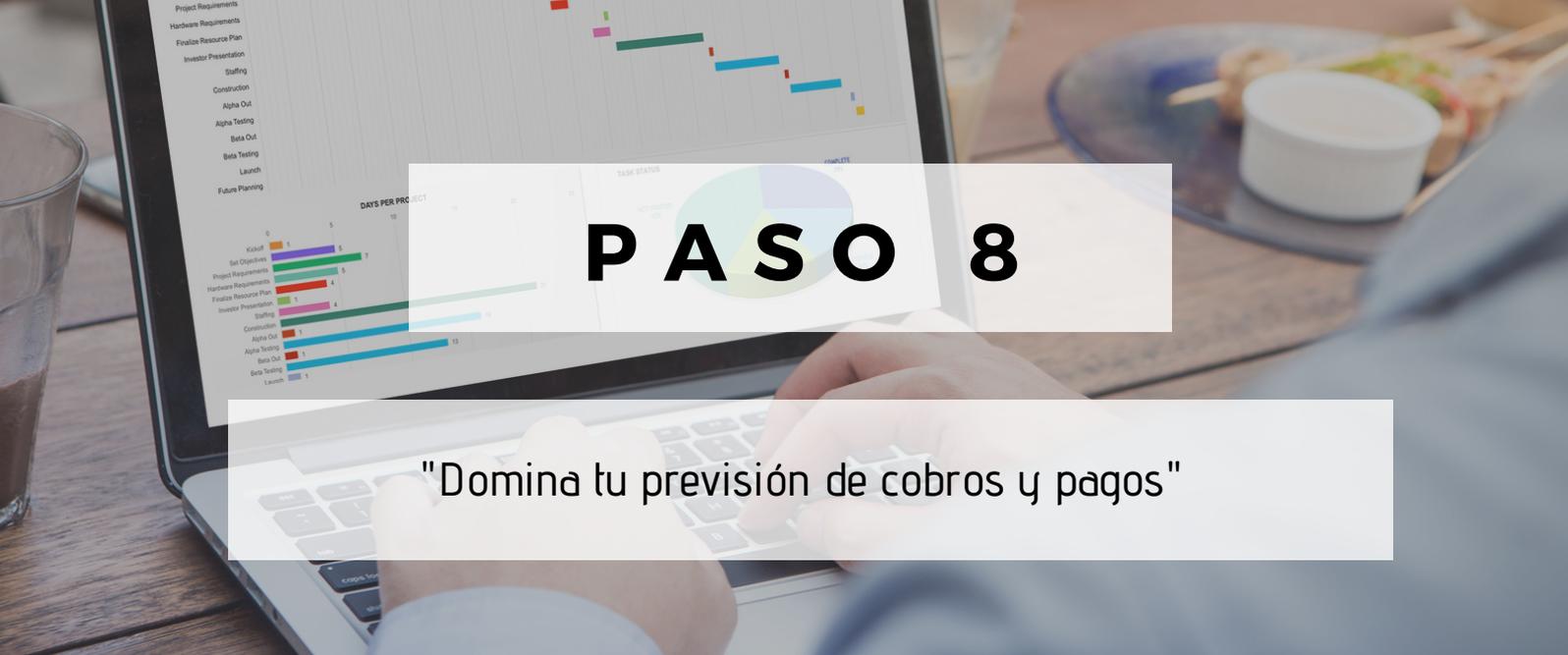
Una vez completa la lista de objetivos por escenarios, las reuniones de seguimiento (Paso 7) te permiten actualizar el estado de cada tarea

P A S O 7

"Por qué realizar reuniones de seguimiento efectivas"



Reunirte periódicamente con los directivos de cada departamento y actualizar en el Plan de Acción el estado de las tareas (en curso, finalizada..) te da un mayor control y te permite adaptarte más rápidamente ante cualquier imprevisto.



PASO 8

"Domina tu previsión de cobros y pagos"

Gestionar y conocer bien toda la información anterior te permitirá hacer una excelente previsión de cobros y pagos, que te garantizará liquidez durante los próximos meses.

Para ayudarte con este objetivo, hemos preparado una Calculadora imprescindible y 100% accionable: basta con que introduzcas tu información de cobros y pagos mensualizada y tendrás, automáticamente, un resumen de tesorería para todo el año.

Si has leído hasta aquí es porque estás muy preocupado por el impacto que el COVID-19 supondrá para la economía mundial y, en concreto, para tu empresa.

Pincha sobre el botón y controla tú el rumbo de tu empresa.

¡Necesito la calculadora de liquidez ya!

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué tipo de empresa está obligada a contar con un buen Plan de Contingencia?

¡La tuya!

¿Sabes por qué?

Porque TODAS las empresas están obligadas a replantearse cómo afectará esta crisis sanitaria económica a toda su cadena de valor y a sus intervinientes y sus respectivas necesidades.

¿Te puedo consultar cualquier duda o problema que me surja al implementar los 8 pasos?

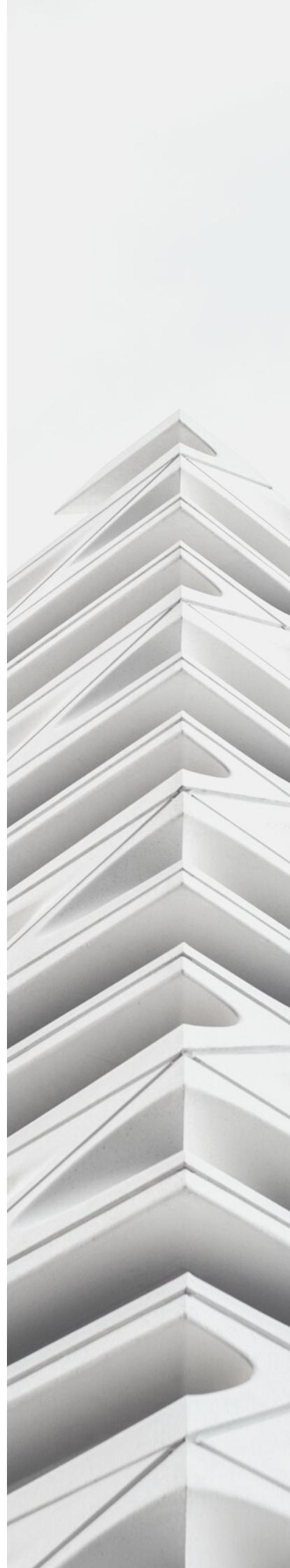
Por supuesto.

Somos UN EQUIPO de consultores, especializados en realizar Planes de Contingencia para cualquier tamaño de empresa y sector. Podrás consultar sobre: enfoques, qué estrategia seguir, qué deberías responder a un cliente clave, qué recomendamos para el tema que sea... lo que quieras.

Contáctanos y realizaremos un diagnóstico previo de tu empresa y en sólo unos pocos días ya tendrás tu Plan de Contingencia personalizado y te ayudaremos también en su ejecución.

¿Hablamos? ¡Dinos cuándo y te llamamos! Agenda una call de 15 minutos, pulsando sobre el botón.

Agenda una call con nosotros





Quercus Ventures

boutique de consultoría



CONFÍAN EN NOSOTROS



Quercus Ventures, S.L. C/ Capitán Haya, 60 – Madrid –
Inscrita en el Registro Mercantil de Madrid Hoja M-621812,
Tomo 34565, Folio 10 con N.I.F. B 87481925

SÍGUENOS EN:

