



# MASCARILLAS, INTERNET Y UN PLAN: LO QUE NO DEBE FALTAR EN LA REAPERTURA

**C**omenzó la reapertura. Millones de personas han vuelto a salir libremente de sus casas en los últimos días, repletando las calles. Largas filas en torno a los comercios y restaurantes ha sido la tónica de la última semana. Nadie sabe hasta cuándo, porque podría venir un rebrote como el que tiene de nuevo encerrados a los europeos, pero si tienes un emprendimiento, este periodo es clave para ordenarse y organizar una desescalada exitosa.

El Gobierno ha elaborado un plan de desconfinamiento para las actividades económicas que ya permite reuniones, la reapertura de restaurantes y bares sólo en terrazas y con un aforo reducido, y de los centros comerciales.

Aquí, los profesores de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, Christian Cancino y Guillermo Rebolledo entregan xx para que tu reapertura sea exitosa.

## El plan

Aunque se trate de un primer borrador interno, los expertos aconsejan hacerlo. Haz un listado de aquellas cosas (gastos, costos o activos) que ya no son tan imprescindibles como antes como el arriendo de local u oficina. Este listado será necesario, para definir cómo gestionar gastos, costos y activos de ahora en adelante.

Evalúa también las oportunidades de eficiencia, revisando los contratos de largo plazo, la estructura de costos de operación, entre otros. El desafío ahora es mantener al límite esos compromisos, de forma tal que en el proceso de recuperación gradual de la actividad, los costos se mantengan controlados o incluso sus incrementos estén condicionados al crecimiento real y efectivo de las ventas como de los flujos de ingreso de caja.

Explicita también cuánta gente como máximo podrías atender, los costos de mantener las medidas de seguridad sanitaria además del distanciamiento de dos metros o el uso de mascarillas y alcohol gel. También debes sumar ahí la situación contractual de tus colaboradores.

Proteger la salud de quienes trabajan contigo y tus clientes es clave para reducir el riesgo de nuevos brotes de Covid-19 y poder seguir operando. Es una "inversión".

Se trata de una serie de pautas generales, pero que te ayudarán a ir definiendo más detalles de su implantación.

## Digital sí o sí

Si ya diste el salto a la digitalización o estás esperando, ahora es el momento. Si algo no va a cambiar es la decisión de las personas de comprar online. O mediante plataformas. Quedarse fuera puede ser letal.

Además, si es que llegan el rebrote y las cuarentenas, podrás seguir funcionando.

## Ojo con la caja

La caja es y puede ser en muchos casos más importante que los excelentes resultados o márgenes amparados en cuentas por cobrar con riesgo de cobro, dado el covid-19. Así que contar con efectivo y medios de pagos electrónicos para la gestión de los negocios y atención de los clientes es lo mejor.

Hoy tener opciones de pago electrónico es básico. Lo mismo, saber manejar el riesgo de no pago si estás entregando a crédito.

## Crédito del Estado

Aprovechar las fuentes de financiamiento respaldadas por el Estado deben ser vistas con atención. Si bien un préstamo con aval del Estado para cubrir el gasto de las opera-

**No es llegar y reabrir. Además de las medidas sanitarias, los emprendedores deben dedicar un tiempo a analizar las pautas para recuperar progresivamente la actividad y sus ingresos, considerando incluso la posibilidad de tener que volver al confinamiento.**

ciones es una posibilidad, no debes olvidar que es un préstamo como cualquier otro. Es decir, hay que pagarlo. No es un subsidio, ni menos un regalo.

Evalúa bien tus costos y gastos, y si los puede limitar, mucho mejor. No obstante lo anterior, si existen subsidios del Estado, no reembolsables, que si debes aprovechar. Revisalos en la página del Ministerio de Economía. Pero ojo con los préstamos. En el largo plazo un crédito aparentemente salvador o barato puede ser difícil de pagar.

## Información

Es importante que todos quienes trabajan o interactúan con tu emprendimiento sigan los protocolos de cuidado sanitario. Hay que difundir permanentemente los hábitos de seguridad en el centro de trabajo (como lavarse las manos con agua y jabón, frecuentemente, al menos por 20 segundos); el uso de guantes para atender público, así como la toma de temperatura diaria, como control en el acceso a cada trabajador, cliente o proveedor.

El uso de mascarillas debe ser obligatorio para todos y si se requiere interacción, por ejemplo al momento de los pagos, lo mejor es usar mecanismos de división y desinfectar frecuentemente estas áreas de interacción.

## Piensa en alianzas

Las situaciones vividas por los emprendedores y pymes en este periodo de confinamiento lo ha llevado a tener que innovar por necesidad y con urgencia en la forma de vender, trasladar el producto o servicio al cliente y promocionarse. Piensa en generar alianzas con otros emprendedores o pymes, para hacer más eficiente tu cadena de valor. +