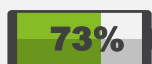


**¡Juntos Somos Mejores!**

Durante cualquier circunstancia, en Mejores Empresas Mexicanas mantenemos nuestro compromiso por impulsar y desarrollar a las empresas que participan en el programa

**110**

respuestas



Empresas reconocidas



Empresas participantes



**65%** Tasa respuesta de los encuestados

**Respuestas por sector**

**34%**



Comercio

**6%**



Construcción

**25%**



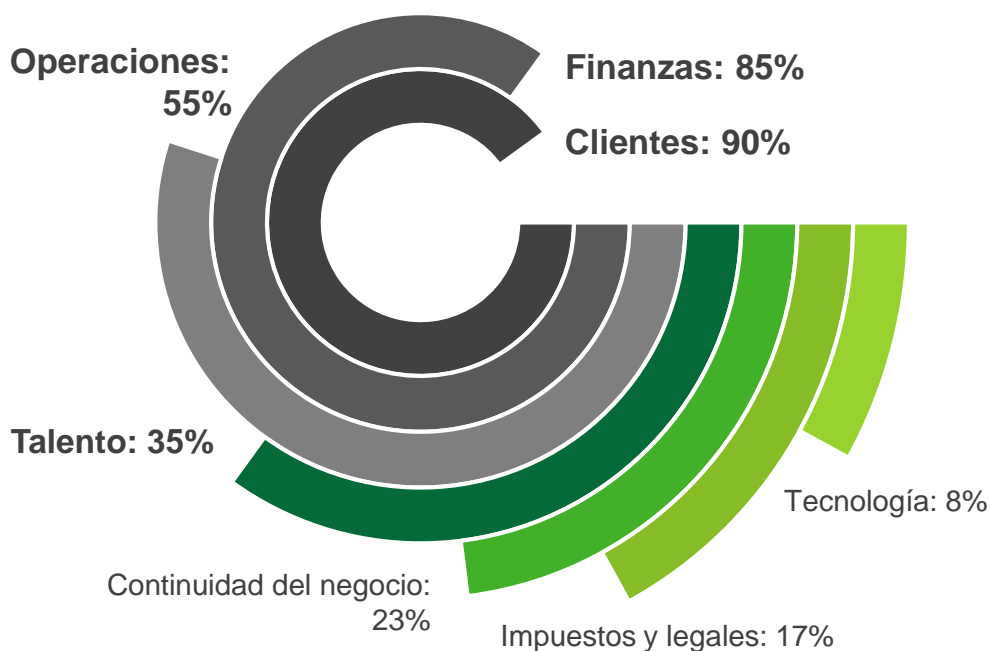
Manufactura

**35%**

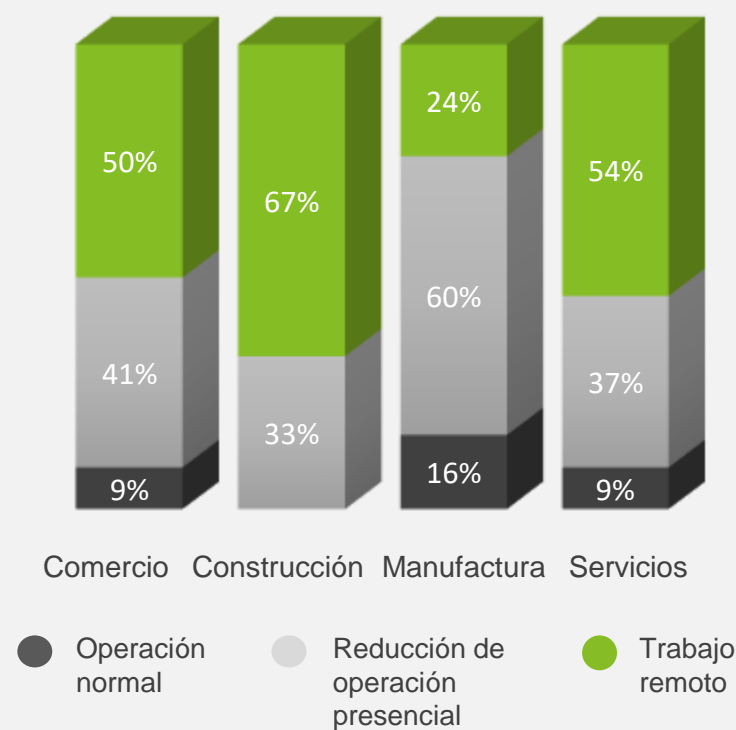


Servicios

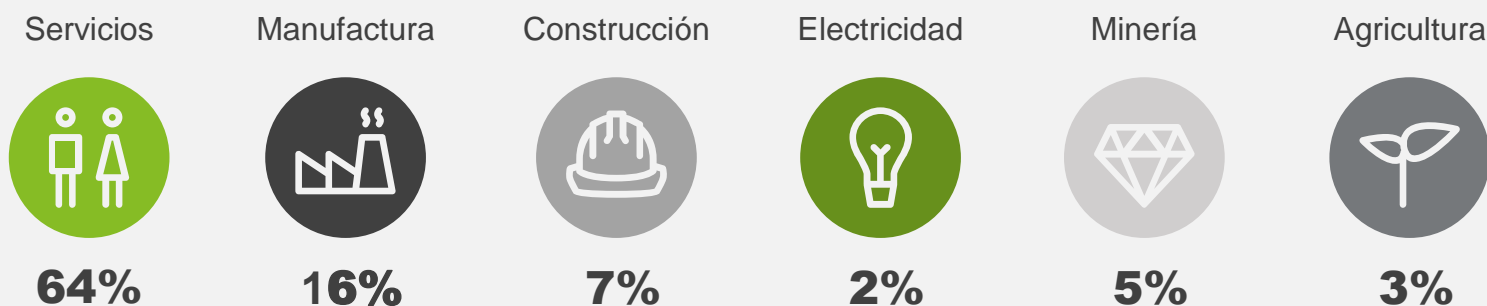
**¿Cuáles son las principales preocupaciones de las empresas?**



**¿Cuál es el esquema actual de operación?**



**Sectores con mayor participación en el PIB (INEGI e IMSS)**



Desde su llegada a México en 2010, MEM ha tenido como misión impulsar a las empresas medianas privadas del país y contribuir a su desarrollo.

Durante cualquier circunstancia, es de suma importancia para las empresas implementar **estrategias enfocadas al apoyo** de sus clientes y Grupos de Interés. Estas acciones fortalecerán sus relaciones y la presencia de su marca.



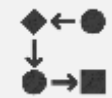
El tema de **clientes** preocupa al **90%** de las empresas



- Retraso en pagos y solicitud de prórrogas
- Revocación de créditos
- Liquidez y continuidad de operación de clientes



- Suspensión de actividades: puntos de venta cerrados y/o con menor afluencia
- Decremento en ventas
- Cancelación de pedidos y/o proyectos



- Adaptación de los procesos de atención
- Cambio de prioridades en clientes

## Recomendaciones

### Adaptar



Desarrollar **canales digitales**, facilitando interacción y menor necesidad de servicio



Reenfocar estrategias para preservar la marca en el **top of mind**



Ampliar la **comunicación** de los atributos de la empresa y las acciones durante la contingencia

### Reforzar



Priorizar a **clientes clave** y sus solicitudes para promover la continuidad del negocio



Reforzar la **lealtad**, identificando condiciones especiales (en lo posible)



**Pronosticar la demanda** al finalizar la contingencia para adaptarse rápidamente

### Responder



Identificar **segmentos de clientes** que pudieran ser atendidos durante la crisis y post-Covid 19



Considerar **diversificar el negocio** principal



Evaluar **alianzas estratégicas** para fortalecer la marca o complementar productos y/o servicios

Algunos ejemplos:



Relacionar a la marca con actividades educativas o de diversión

Alinearse a las tendencias / *trending topics*



Generar contenido de interés relacionado al negocio



Diseñar o promocionar servicios y productos adaptados a la emergencia



A lo largo de sus **10 ediciones** a la fecha, el programa ha contado con el registro de más de 2,000 empresas a lo largo de la República Mexicana.

Es de suma importancia que las empresas tomen acciones preventivas con fin a **disminuir los efectos económicos de la crisis**. Por ello, hemos preparado este material con algunas recomendaciones y ejemplos para el manejo de sus finanzas ante esta contingencia.



El tema de **finanzas** preocupa al **85%** de las empresas



- Afectaciones en el flujo de efectivo y liquidez
- Gastos no presupuestados y dificultad para cubrirlos



- Solicitud y reestructura de financiamientos



- Impactos del tipo de cambio y pérdidas cambiarias



- Incremento de precios de materias primas

## Recomendaciones

### Adaptar



Revisar **proyección de flujo de efectivo** para los próximos 3 meses y tomar acciones correctivas



Establecer **escenarios y acciones** críticas para cada uno de ellos



Revaluar **recursos indispensables** en oficina/planta/sitio, para mejorar su rentabilidad

### Reforzar



Priorizar el manejo de **capital de trabajo** para asegurar liquidez



Enfocar esfuerzos en **control de costos operativos y gastos**



Agilizar la **generación de reportes** financieros incorporando los efectos de la crisis

### Responder



Analizar **flexibilidad en términos de créditos y/o financiamientos** para negociar o priorizar pagos



Revisar y/o reevaluar **inversiones (OPEX y CAPEX)**



Evaluar mecanismos de **cobertura** (ej. ante tipo de cambio)

Algunos ejemplos:



Establecer comités especializados (ej. caja, costos)

Identificar gastos fijos que pudieran "variabilizarse"



Realizar/ ajustar estimaciones de incobrables

Analizar venta de cartera morosa y/o activos no operativos



Son **4 los sectores** prioritarios en los que se agrupan a las empresas participantes: comercio, construcción, manufactura y servicios.

Las empresas se están enfrentando a diversos **riesgos operacionales y estratégicos**, que inclusive, podrían cambiar la estructura de sus negocios. Por ello, es clave que las organizaciones establezcan un plan de recuperación y continuidad de su operación.



El tema de **operaciones** preocupa al **55%** de las empresas



- Renegociación de pagos a proveedores
- Limitaciones en proveeduría



- Capacidad insuficiente para satisfacer eslabones de la cadena
- Alta demanda de actividades esenciales trabajando con plantilla reducida



- Cierre de fronteras y/o accesos
- Inseguridad



- Retrasos en entregas

## Recomendaciones

### Adaptar



Analizar y/o incorporar **productos o servicios** que sean considerados **esenciales**



Considerar **implicaciones por cierre** temporal de **plantas** productivas



Reajustar **inventario necesario** durante la recuperación, previendo desabasto



Desarrollar estrategias ante posibles interrupciones en la **cadena de suministro** y riesgos en la **operación**



Identificar posibles reducciones de costos en la **logística y distribución**



Considerar acciones **conjuntas con proveedores** estratégicos



Evaluar alternativas **locales de suministro** (aún a mayor costo) que garanticen la operación



Proteger las operaciones implementando **medidas sanitarias**



Identificar productos en **inventario** que favorezcan la **liquidez** y equilibrar existencias con la demanda

Algunos ejemplos:



Identificar actividades clave para garantizar la continuidad del negocio

Formalizar grupos de trabajo y activar planes de contingencia



Optimizar espacios en unidades de transporte (incluso con competidores)



Identificar proveedores con mayor problemática y aquellos con más flexibilidad



Al concluir el proceso, las empresas reciben un **reporte** que identifica sus principales fortalezas y áreas de oportunidad, mediante el cual pueden **mejorar su operación**.

En medio de cualquier crisis, las empresas deben **asegurar la integridad y bienestar** de sus colaboradores, contribuyendo a su motivación y adaptación a las nuevas circunstancias, y así mantener la productividad y buenos resultados.



El tema de **talento** preocupa al **35%** de las empresas



- Liquidez para cubrir pago de personal
- Recortes de personal
- Desempleo generalizado y aumento de inseguridad



- Efectividad del trabajo remoto
- Seguridad de la información



- Cumplimiento de objetivos
- Fuga de talento
- Pérdida de cultura por trabajo remoto



- Salud de todos los Grupos de Interés
- Desmotivación del personal

**Recomendaciones**

**Adaptar**

**Reforzar**

**Responder**



Reorientar **objetivos de desempeño** según las nuevas circunstancias y metas de la empresa



Definir **reglas** durante el confinamiento que promuevan la **salud emocional**



Considerar **posponer promociones y/o ajustes de sueldo**, privilegiando la permanencia del personal



Revisar **líneas de reporte** y/o líderes para agilizar la toma de decisiones



Establecer planes de **sucesión y prevención** de ausencias de líderes



Evaluar **alianzas con proveedores** para disposición de colaboradores y sus familiares



Diseñar **estrategias de regreso** a vida laboral "tradicional", considerando efectos positivos del trabajo remoto



Contar con mecanismos y protocolos para **monitorear casos potenciales y confirmados**



Implementar y monitorear **condiciones flexibles** de trabajo, proveyendo las herramientas necesarias

Algunos ejemplos:



Establecer mecanismos de contacto con líderes (formales e informales)

Enviar recomendaciones para el bienestar y salud del personal y sus familias



Continuar capacitando al personal y reconociendo su esfuerzo

Comunicar avances y resultados de la empresa ante la crisis



¡Participar en **MEM no tiene ningún costo!** Registra a tu compañía antes del 29 de mayo e identifica qué tan preparada está frente a los retos actuales y cómo fortalecerla:

[www.mejoresempresasmexicanas.com](http://www.mejoresempresasmexicanas.com)