

Kit de supervivencia, herramienta para apoyar la reactivación de las microempresas

Bogotá, julio de 2020. La actual coyuntura ha afectado las empresas, especialmente aquellas que componen la mayoría de la base de la empresarial, los empresarios de la microempresa. Por ello, la Cámara de Comercio de Bogotá diseñó el Kit de Supervivencia, una serie de herramientas, recursos informativos y propuestas metodológicas y soluciones para dar continuidad a estos negocios.

Aquí presentamos algunos tips del primer capítulo de seis que componen del Kit de Supervivencia “Salvar el negocio” que reúne temáticas sobre cómo recuperar las ventas, conocer al consumidor, manejo financiero, entre otros. Encuentre el Kit completo en www.ccb.org.co o haga clic [aquí](#).

Recupere las ventas

Es fundamental conectarse con los clientes en estas nuevas condiciones. Claves tan sencillas como comenzar a usar herramientas como whatsapp o redes sociales como Facebook, Twitter, e Instagram para entrar en contacto con los clientes, que más personas conozcan el negocio y así abrir la posibilidad de nuevos pedidos, se han convertido en un recurso imprescindible. Participe en las comunidades que se han creado en los barrios para que los vecinos estén informados y se beneficien mutuamente de lo que pueden ofrecer. Crear un catálogo digital con información de los productos con fotografías, costos y descripción, es un primer paso para tener presencia en redes y lograr nuevos canales de venta.

Mejore los precios

Comparar los precios con los de la competencia siempre debe ser una alternativa; es posible que se deba sacrificar margen de ganancia en este momento, pero seguro permitirá mejorar el flujo de efectivo al lograr incrementar las ventas. El adecuado manejo de los inventarios es crucial en el nivel de efectivo de la empresa; una práctica favorable es revisar los movimientos del inventario con bastante frecuencia ya que, en algunos casos, mantenerlo excesivamente grande puede implicar un enorme desperdicio de capital, también es el momento de realizar promociones con ese inventario que no rota.

Identifique y aproveche los cambios en el consumo

La crisis actual ha hecho que los clientes se comporten de manera diferente y cambien sus hábitos de consumo. Revise cómo han cambiado su comportamiento, las tendencias del mercado y cuáles son las oportunidades para los negocios. Se debe evaluar cómo implementar canales de pago digitales: datáfonos, billeteras virtuales, códigos QR. La Cámara cuenta con aliados estratégicos que dan precios especiales a las empresas. Dado que ahora los clientes se centran en productos y

Mayor información:

Adriana Alba/Jefe de Prensa
Tel 5941000 ext. 1608
Celular 3203290074
adriana.alba@ccb.org.co

Clara Marín/Prensa
Tel 5941000ext.2672
Celular 3165787575
clara.marin@ccb.org.co

Visítenos en: www.ccb.org.co

Cámara de Comercio de Bogotá www.ccb.org.co

Síguenos: Twitter, Instagram y Facebook @camaracomerbog

#SOYEMPRESARIA

#SOYEMPRESARIO

servicios que son realmente necesarios, los esfuerzos se deben orientar a demostrar que los productos que se ofrecen son prioritarios.

Igualmente se ha incrementado la tendencia de adquirir productos no perecederos; si las empresas venden alimentos, alternativas como incorporar la venta de alimentos congelados, empacados al vacío, enlatados, entre otros, pueden ser la respuesta para no dejar caer las ventas y pensar en nuevos productos que se pueden incorporar en los negocios para ofrecer alternativas diferentes a los clientes. Si no ha hecho alianzas para el transporte logístico, este es el momento.

Haga videos o cursos virtuales para desarrollar actividades en casa: preparación de alimentos, actividades de mantenimiento, etc. y aprovecha para la venta de los materiales o insumos, para incentivar el consumo desde el hogar.

Mejore el manejo financiero

Es posible que durante los próximos meses no se pueda cumplir oportunamente con todas las obligaciones. Anticiparse a las circunstancias puede ayudar a estar preparado y pensar en medidas para poder afrontar de mejor manera la crisis. Revise si necesita recursos. Si tiene capacidad de endeudamiento, las opciones disponibles en el mercado y otras alternativas que ofrece el mercado como renegociar la cartera. Acepte únicamente los “planes de alivio” ofrecidos por las entidades financieras formales y haga un análisis de su flujo de caja en el escenario conservador.

Es el momento para eliminar los gastos que no sean absolutamente necesarios para sacar adelante la operación; cuidar a los empleados y analizar el impacto financiero y social que conllevan medidas como el teletrabajo y las vacaciones colectivas o anticipado pueden favorecer el manejo financiero de la empresa.

Aproveche oportunidades

Utilice los beneficios que se han creado a nivel distrital y nacional para apalancar e impulsar la empresa hacia un nuevo enfoque financiero. Conozca aquellas deducciones, exenciones y tratamientos tributarios especiales presentes en la legislación que aplican a su negocio y que podrían implicar una disminución en la obligación tributaria que le alivie sus necesidades actuales de caja

Aproveche beneficios tributarios que actualmente existen como la devolución automática de saldos a favor en renta e IVA desde su casa a través de un procedimiento abreviado, reglamentación de los 3 días sin IVA, aplazamiento para noviembre el pago de la segunda cuota del impuesto de renta para las micro, pequeñas y medianas empresas, el procedimiento para realizar acuerdos y facilitar el pago de las obligaciones, con el cual se reduce la tasa de interés y extiende el plazo para las terminaciones, conciliaciones y facilidades de pago con la DIAN, los cambios en el calendario tributario 2020, entre otras alternativas, pueden ayudar a los empresarios a sobrevivir esta crisis.

Mayor información:

Adriana Alba/Jefe de Prensa

Tel 5941000 ext. 1608

Celular 3203290074

adriana.alba@ccb.org.co

Clara Marín/Prensa

Tel 5941000ext.2672

Celular 3165787575

clara.marin@ccb.org.co

Visítenos en: www.ccb.org.co

Cámara de Comercio de Bogotá www.ccb.org.co

Síguenos: Twitter, Instagram y Facebook @camaracomerbog

#SOYEMPRESARIA

#SOYEMPRESARIO