

7 maneras de salir de la crisis para Pymes

Martín & Asociados propone 7 medidas concretas para salir de la crisis para la pequeña o mediana empresa. Desde una reducción de costes hasta la declaración del concurso de acreedores voluntario

Son muchas las empresas que están padeciendo una crisis, especialmente las más afectadas son las pequeñas y medianas empresas, con altos índices de morosidad, impago, problemas de tesorería y otros problemas económico-financieros que muchas veces derivan en una situación insostenible y al cierre. Lo importante ante una situación de crisis empresarial es actuar rápido; dejar pasar el tiempo, sin tomar decisiones no suele ser una buena medida. No podemos esperar a que el mercado cambie por sí sólo.

1.- Reducir costes: Intentar reducir estructura suprimiendo aquellos costes innecesarios, y pasando un coste fijo a variable mediante la subcontratación de una parte del servicio.

2.- Internacionalización: Salir fuera de España, en mercados más atractivos, puede ser la solución. Se debe realizar un plan de expansión, no basta con traducir el sitio web al idioma local. Así mismo, es importante conocer el marco legal local y sus costumbres y tener una mínima presencia en dicho país.

3.- Estrategia - Marketing: Es importante tener claro cuál es la ventaja competitiva, donde se aporta valor. Se debe saber dónde dirigirse: tener un documento base (sin ruido) directo, donde plasmar las directrices básicas del negocio es importante. Luego es relevante no quedarse parado, porque la competencia seguro que no lo está: se deben planificar acciones de marketing, detallar cómo captar a los clientes. Si no se hace marketing, quizás ahora es el momento. También es importante la fidelización de clientes, como incrementar el consumo por cliente o venta cruzada. Hoy en día el marketing online aporta al empresario herramientas a bajo coste, con ROI alto, a corto plazo y totalmente medibles.

4.- Análisis Económico - Financiero: Se puede mejorar la salud y rendimiento de la empresa mediante un análisis detallado de los balances, cuenta de PyG y ratios. El resultado de este estudio debe de ser en forma de conclusión, para tomar decisiones que ayuden a la salud financiera de la empresa: alargar plazos de pago, acortar plazos de cobro, venta de patrimonio...

5.- Financiación: Es posible que la empresa necesite una inyección de capital para llevar a buen término una o varias acciones; en este caso existen varias fuentes para recibir información; mostramos las más habituales:

F&F, o del inglés, "Family and Friends" (familia y amigos). Indicado especialmente para empresas que comienzan o necesitan un capital asumible.

Incubadoras o Aceleradoras: Cada vez más de moda, pero este tipo de empresas buscan mayoritariamente financiar pymes con modelos escalables o de base innovadora y con un claro objetivo: el mercado internacional.

Capital Riesgo: El principal problema radica en que buscan obtener rendimiento a corto plazo y participan en el día a día de la empresa (en tareas de dirección, management...)

Ayudas y Subvenciones: Existen ayudas públicas como el fondo ENISA. Aunque, como vimos más arriba, se debe disponer de un modelo de negocio claro, con ventaja competitiva, modelo escalable y preferiblemente con el objetivo en el mercado internacional

Es recomendable que crear un plan de empresa y preparar muy bien el discurso (ventaja competitiva, captación de clientes...). Además, en el punto 2 y 3, hay que hacer hincapié en el cómo se invertirá y cuándo se devolverá el capital.

6.- Concurso de Acreedores: Posiblemente este término cause horror escucharlo, y no debería de ser así. Un concurso de acreedores precisamente lo que busca es paralizar los pagos de la empresa, dotar de oxígeno al empresario y, finalmente, reconducir la viabilidad de la Pyme.

7.- Venta de empresa: En última instancia, la solución puede ser la venta de la empresa, pero se debe saber que es un proceso duro y lento. Se debe trabajar en dos líneas, en la valoración de la empresa, para no "perder" dinero con la venta, y realizar un cuaderno de ventas; cualquier comprador serio y con intención real de compra te pedirá unos datos que debes reflejar en este documento. Recomendamos acudir a un despacho profesional experto en procesos de compra y venta de empresas.

En función del tipo de empresa y situación se tomarán una o varias medidas correctivas. Es importante delegar este tipo de situaciones en expertos profesionales, para que auditen la empresa y propongan acciones concretas planificadas en el tiempo. En este sentido, Martín & Asociados lleva desde el año 1989 ayudando a pequeñas y medianas empresas de todos los tamaños y sectores en situaciones de crisis empresarial, no sólo en la parte de auditar, sino que luego se involucran en la empresa, trabajan con la dirección de esta para llevar a cabo las acciones. "Es para nosotros un placer el poder ayudar a empresas, porque no olvidemos que detrás de una empresa hay personas, personas con vidas personales", afirman.

www.martinasociados.net

Datos de contacto:

Pedro Martín
934161976

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Derecho](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>