[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)Publicado en Barcelona el 19/05/2020

# [La consultoria CEDEC ofereix les pautes necessàries per efectuar un pla d'incorporació a l'activitat](http://www.notasdeprensa.es)

## Passats dos mesos des de l'inici del confinament decretat per les autoritats sanitàries, comença a ser el moment en què es fa imprescindible elaborar un pla d'incorporació a l'activitat per tornar a una relativa normalitat, a poc a poc i seguint les pautes recomanades

CEDEC, com a empresa de consultoria líder a Europa en gestió, direcció i organització per a pimes i empreses familiars, des del seu inici treballa ajudant les empreses a implementar els sistemes de gestió i organització que els siguin més eficients i optimitzant-ne els resultats empresarials. En el pla d and #39;incorporació cal tenir en compte, en primer lloc, els resultats d and #39;una anàlisi prèvia de quina és la situació dels nostres recursos humans, instal·lacions, clients i proveïdors, així com els efectes financers de la crisi en l and #39;economia del nostre negoci i el potencial que tenim per fer front a necessitats imminents. Després d and #39;aquesta primera avaluació, correspon fer l and #39;estudi dels impactes de la crisi sobre l and #39;empresa amb l and #39;objectiu de planificar la tornada a l and #39;activitat i, a partir d and #39;aquest estudi, elaborar el disseny d and #39;un pla d and #39;incorporació que, com a mínim, ha d and #39;incloure les etapes següents: Revisar la cartera de comandes, fer-ne una classificació per estat (en existències, en producció, pendents de confirmar) i prioritzar-les per criteris financers. Definir un pla d and #39;activació gradual dels departaments. Determinar les activitats que cal fer per a cada activitat i departament. Establir el personal necessari per a cada activitat i departament. Executar el pla d and #39;incorporació. En primer lloc, es durà a terme una revisió crítica de la cartera de comandes, lligada estretament a una revisió de l and #39;estat actual del nostre mercat. En aquesta fase, caldrà respondre a les preguntes següents: Quin és el valor econòmic de cada comanda/contracte? (es prioritzaran els que tinguin més valor econòmic, els que retornen més recursos a l and #39;empresa per poder-los utilitzar en altres processos) Es té o no el producte o el personal necessaris per fer la prestació o lliurar el material sol·licitat? Caldrà donar prioritat al lliurament de material ja fabricat o que necessiti ser menys manipulat. També caldrà anteposar el lliurament de les comandes/contractes que es puguin elaborar amb més celeritat. Quins són els clients prioritaris? (s and #39;haurà de donar prioritat als clients més importants, més solvents i amb unes condicions de pagament més favorables) ¿Cal fer alguna despesa o inversió per a aquesta prestació? ¿N and #39;hi ha d and #39;altres on no és necessari fer-ne? Es prioritzaran, doncs, les prestacions o comandes que no exigeixin despeses ni inversions addicionals. Hi ha algun ordre de prestacions que possibiliti prestar un nombre més gran de comandes en el menor temps possible? Caldrà ordenar-les cercant la màxima efectivitat possible. Amb aquestes respostes, s and #39;establirà un pla de prestacions/subministrament que cercarà la màxima eficàcia i la màxima rendibilitat econòmica i financera, i es prescindirà de les dates planificades inicialment. Les prioritats descrites no s and #39;han de prendre en l and #39;ordre en el qual les hem exposat sinó donant-t and #39;hi la importància necessària en cada cas. L and #39;objectiu d and #39;aquest primer moment és optimitzar l and #39;efectivitat econòmica i financera, a banda de la productiva. En segon lloc, cal determinar quins departaments es posen en funcionament primer. Tenint en compte que fa diverses setmanes que l and #39;empresa està inactiva, el primer departament que cal posar en funcionament és el de producció, ja que garantirà un flux de facturació immediat. A continuació, caldrà posar en marxa les accions següents: El personal comercial s and #39;ha de posar en activitat immediatament a fi de reactivar les vendes i garantir un flux continuat de les comandes que s and #39;han de subministrar/prestar. Caldrà, però, que la resta de departaments siguin objecte d and #39;una revisió crítica per saber en quina mesura s and #39;ha d and #39;activar cadascun, i dissenyar un pla per fer una incorporació gradual d and #39;acord amb els indicadors d and #39;activitat (vendes, comandes, producció, logística, etc.). El personal administratiu de suport als departaments operatius s and #39;ha d and #39;activar en la mesura en què ho necessitin els departaments operatius. S and #39;hauran d and #39;analitzar amb molta atenció els departaments que exigeixin inversions abans d and #39;activar-los i caldrà tenir en compte que possiblement els recursos financers seran limitats, per la qual cosa s and #39;hauran d and #39;utilitzar prioritzant les despeses relacionades amb la prestació de serveis / subministrament de comandes. En tercer lloc, s and #39;ha de determinar, en cadascuna de les activitats/departaments, quines accions cal dur a terme, prioritzar-les i calcular el personal necessari per executar-les. Un cop s and #39;hagin definit les prioritats, els volums i els ritmes establerts que calguin, s and #39;han de revisar dos aspectes fonamentals: Les accions establertes com a prioritàries abans de la crisi s and #39;hauran de revisar per prioritzar les que generin resultats a curt termini, que permetin millorar i augmentar l and #39;activitat com abans millor. Per exemple, s and #39;haurà de prioritzar un client actual per davant d and #39;un de nou potencial; es visitarà els clients amb més expectatives de venda, i se sacrificaran els desplaçaments o qualsevol acció que no contribueixi a un resultat a curt termini. La resta de les activitats (les que no siguin prioritàries per criteris financers), que poden ser efectives a termini mitjà o llarg, es reprendran en la mesura en què sigui possible fer-ho. No és recomanable, però, mantenir contactes telefònics amb clients no prioritaris o potencials per conservar-los actius. Així doncs, caldrà ajornar totes les activitats que no tinguin una expectativa concreta d and #39;aportar resultats immediats i deixar-les per quan siguin possibles. Determinades les tasques prioritàries, serà més fàcil definir el personal necessari per dur-les a terme i que, per consegüent, s and #39;ha d and #39;incorporar abans a l and #39;activitat empresarial. Per això, el criteri fonamental serà l and #39;efectivitat i la seva interacció amb els departaments productius. Feta l and #39;ordenació, es posaran en marxa les mesures laborals que convinguin segons les circumstàncies actuals (ERO, ERTO, modificació substancial de condicions, etc.), tot pensat per fer possible que els plans duts a terme siguin realitzables sense grans contingències. En aquest context, serà convenient estudiar totes les possibilitats, com ara flexibilitzar els horaris de treball, considerar i potenciar el teletreball, activar els contractes, modificar les modalitats de contracte, flexibilitzar gaudir de les vacances i, en general, qualsevol mesura que ens ajudi a fer més efectiva la incorporació. Amb aquestes tres fases, es tindrà un pla de rellançament de l and #39;activitat amb els departaments i les persones afectades, així com una priorització de les activitats que caldrà dur a terme. Només restarà posar-lo en marxa i, per fer-ho, serà necessari conèixer els recursos financers actuals i els que faran falta. CEDEC, Consultoría de Organización Estratégica, recomana sempre, abans de definir una estratègia, i més encara després d and #39;una crisis absolutament excepcional com l and #39;actual, elaborar un diagnòstic en profunditat de totes les àrees de l and #39;empresa com a mitjà per determinar cadascuna de les accions necessàries per aconseguir tornar a una activitat productiva. Aquestes accions, que sempre són fonamentals, esdevenen essencials en aquests moments de profund canvi social i econòmic, i imprescindibles para assolir l and #39; excel·lència empresarial.

**Datos de contacto:**

Pere Terés

Gabinet de Premsa

930330101

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/la-consultoria-cedec-ofereix-les-pautes](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Cataluña Otros Servicios Consultoría

[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)

[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)