

La estructura que tenim d'empresa comporta que la despesa més gran és el cost salarial que ronda el 45% de la despesa total.

Els primers objectius que ens vam marcar, tenint en compte que som serveis essencials, era com podíem fer front a totes les despeses. He de dir que s'ha d'anar molt amb compte amb el tema de serveis essencials, ja que el fet de que puguis obrir, legalment tens la obligació d'obrir, renunciant a la venda de serveis i productes que NO es consideren essencials i m'explico: si us en doneu compte un alt percentatge d'ajudes estan destinades a aquells que han hagut de tancar o bé que la seva facturació ha baixat un 75% respecte els últims 6 mesos. El fet de estar oberts i tenir restriccions fa que la venda inexorablement baixi però no aquest 75% que et reclamen.

Dit tot això i sols parlant de mesures econòmiques, ja que les de Salut, sent una servei considerat sanitari donaria per un llibre sencer, passo explicar que és el que hem fet i que ens hem trobat:

- El primer que vam fer és ficar a debat qui estava disposat a seguir treballant i exposar-se al virus i qui no.
- Una vegada tenim el mapa de les persones que contem amb aquesta situació excepcional formem els equips de treball i adequem nous horaris i decidim quins serveis mínims estipulem.
- Presentem un ERTE de reducció d'horari dels que segueixen treballant i un ERTE de les persones que decideixen confinar-se a casa. (Cal fer-lo molt transparent i molt argumentat perquè l'acceptin).
- Parlem amb les entitats bancàries per disposar de crèdit per si el confinament s'allarga.
- Cara als clients fem molta pedagogia, informació i comunicació perquè se sentin acompanyats a través de trucades personalitzades, per WhatsApp i Newsletter setmanals
- Enguegem servei de consulta telefònica gratuïta i enviament a domicili.

Després d'uns dies la situació actual és:

- Els equips de treballs estan consolidats i així com els primers dies sentien que anar a treballar era anar a la guerra, ara ho afronten amb ganes i ànims i que estem fet un bon servei per els nostres clients/pacients
- El ERTE ens l'han aprovat. En el nostre cas és un ERTE on l'estalvi no es considerable però tota ajuda és bona.
- Caixa banc ens aprova un ICO al 1.5%, en primera instància ens fa pagar assegurança, però suposa que al rebre pressions per totes bandes ens anul·len les assegurances i ens tornen els calers abonats.
- La facturació d'un establiment, al tenir part de venda restringida ens ha baixat sols un 20% i en l'altre establiment, al fer servei mínims, gairebé un 35%. El tercer

establiment ens ha baixat al voltant d'un 50% Tot i així estem animats i esperem que tot el que hem aplatat a causa del covid-19, Ho puguem re emprendre.

- Totes les accions que hem fet per visualitzar-nos, així com el servei a domicili estan tenint el seu èxit.

Com a resum tan sols vull expressar, que encara que sigui una situació nefasta per la majoria de comerços, queixant-se serveix de poc. Si tenim hores per pensar, seria bo esbrinar què podem fer ara per seguir sobreviure, laboralment parlant, i que podem fer per quan aquest temps de confinament s'acabi per la nostra empresa. Malauradament s'aproximen temps complicats, però es ben cert que ja n'hem viscut de similars i la nota positiva es que ens n'hem sortit.

Esperem us hagi sigut d'ajut, sinó gràcies per haver-la llegit!