



Manizales⁺
más

CUANDO UNA
EMPRESA VUELVE
A **LEVANTARSE**,
VOLVEMOS
A **AVANZAR**
Todos



A
B
C

DE LA REACTIVACIÓN EMPRESARIAL

Una ruta para volver
a ponerse en marcha

Herramientas prácticas para
acompañar a las empresas
en su recuperación después
del terremoto



Resurgir

LO URGENTE

- Proteger a las personas
- Evitar nuevas pérdidas
- Recuperar ingresos

LO QUE ESTAMOS ENFRENTANDO

- Infraestructura afectada
- Servicios interrumpidos
- Menores ventas y dificultades de liquidez

EL CAMINO

- Entender cómo está cada negocio, recuperar ventas, cuidar la caja, proteger el empleo y conectarnos con los apoyos disponibles

5 principios para volver a avanzar

1.

La vida primero

Ninguna empresa está por encima de la seguridad de las personas.

2.

Recuperar ingresos paso a paso

No tenemos que volver inmediatamente al 100%. Empecemos por una operación mínima, segura y viable.

3.

Decidir con información

Conocer los daños, la caja disponible, los clientes y los compromisos nos permite tomar mejores decisiones.

4.

Cuidar el empleo

Antes de pensar en desvinculaciones, revisemos alternativas para reorganizar y flexibilizar la operación.

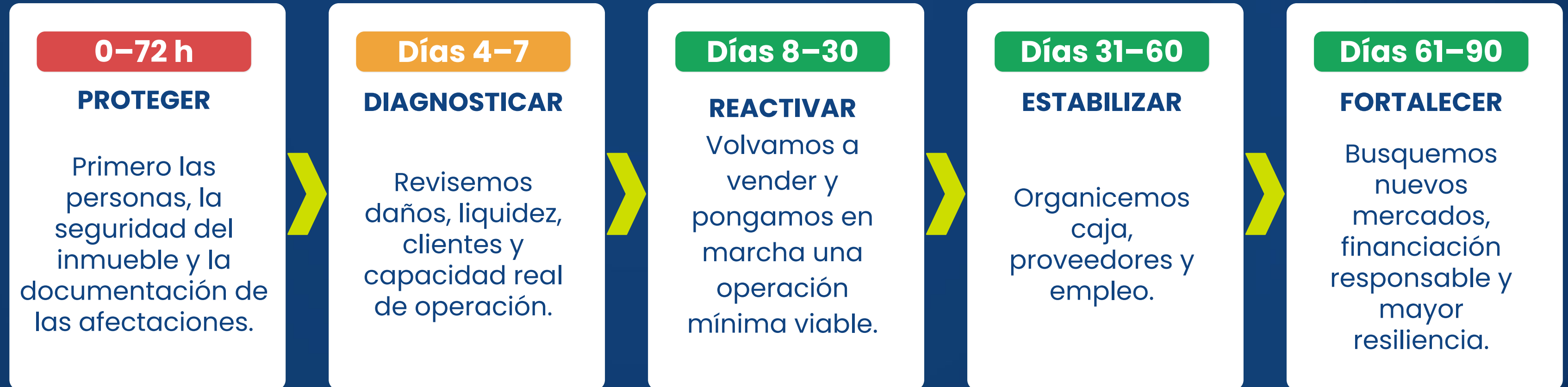
5.

Conectarnos con los apoyos

No tenemos que recorrer este camino solos. Identifiquemos las ayudas y entidades que pueden aportar a la recuperación.

Ruta de *Recuperación*

Recuperarse es un proceso. ¡Avancemos paso a paso!



Importante

Antes de reabrir, debemos tener controlados los **riesgos estructurales, eléctricos, de gas y sanitarios**.

Primeras **72 horas**

Primero estamos nosotros. Después la empresa.

En las primeras horas, nuestra prioridad es proteger la vida y entender qué ocurrió

Personas

Confirmemos que nuestras familias y equipos estén seguros y atendamos las necesidades más urgentes.

Inmueble

No ingresemos hasta contar con condiciones seguras y cuando sea necesario, una evaluación competente.

Servicios

Reportemos fugas, cables expuestos u otros riesgos. Actuemos únicamente si es seguro hacerlo.

Evidencia

Documentemos las afectaciones con fotografías y videos tomados desde lugares seguros. Conservemos facturas, pólizas y soportes.

Comunicación

Mantengamos informados a colaboradores, clientes, proveedores, aseguradoras y autoridades.

Operación

Preguntémonos con tranquilidad: ¿podemos operar normalmente, parcialmente o necesitamos suspender por ahora?



Lo que debes tener en cuenta antes de *regresar*

VERDE **podemos operar**

Las condiciones son seguras y contamos con los servicios y procesos esenciales.

AMARILLO **podemos operar parcialmente**

Existen restricciones que podemos manejar con un plan temporal y seguimiento permanente.

ROJO **por ahora no debemos operar**

Existe algún riesgo estructural, eléctrico, de gas, incendio o sanitario.

Recordemos

Este semáforo orienta nuestras decisiones pero **no reemplaza una inspección técnica ni las instrucciones de las autoridades.**

Diagnóstico *rápido*

¿Cómo está nuestra
empresa hoy?



El objetivo no es calificar qué tan bien o mal estamos, es identificar dónde debemos concentrar nuestros esfuerzos.

Aplicación: 60 a 90 minutos para revisar 6 aspectos básicos.

CATEGORÍA	VERDE	AMARILLO	ROJO
Infraestructura y seguridad			
Equipos e inventarios			
Personal disponible			
Clientes y ventas			
Proveedores y logística			
Liquidez y obligaciones			

PUNTAJE TOTAL

**24–30
RÁPIDA**

**18–23
MODERADA**

**<18
CRÍTICA**

**** Calificar de 1 a 5, siendo 1 valor más deficiente y 5 el mejor estado.**

Operación mínima viable

viable

No necesitamos volver al 100%
para empezar a recuperarnos.

¿Qué podemos vender?

Prioricemos productos de buena rotación, margen positivo y operación sencilla.

¿Cómo podemos producir?

Simplifiquemos procesos utilizando los recursos disponibles, sin comprometer la seguridad.

¿Dónde podemos operar?

Exploremos alternativas: casa, punto temporal, espacio compartido o canales digitales.

¿Cómo podemos entregar?

Domicilios, recogidas programadas, aliados o rutas compartidas pueden ayudarnos.

¿Cómo cobrar?

Transferencia, billetera digital, efectivo controlado y anticipo.

¿Qué pausar?

Por ahora, dejemos de lado aquello que consume recursos y no genera suficiente retorno.

Reactivación *Comercial*

- 1. Priorizar**
Empecemos por quienes ya nos conocen y por los productos que más se venden.
- 2. Contactar**
Contémosles que seguimos aquí y cómo estamos operando.
- 3. Ofrecer**
Construyamos ofertas sencillas, preventas o promociones que cuiden nuestro margen.
- 4. Entregar**
Cumplamos lo prometido y comuniquemos oportunamente cualquier cambio.
- 5. Medir**
Revisemos diariamente ventas, clientes recuperados y margen.



Volver a vender también es empezar a recuperarnos.

Durante los próximos **30 días** concentraremos nuestros esfuerzos en **recuperar clientes e ingresos.**



Escenarios de *Comunicación*



A clientes

Estamos trabajando para volver a encontrarnos. Después de las afectaciones del terremoto, hemos adaptado temporalmente nuestra operación y estamos atendiendo por (canal), en el horario (horario). Hoy tenemos disponible (oferta). Gracias por elegirnos y ser parte de nuestra recuperación.



A proveedores

Estamos reorganizando nuestra operación después de las afectaciones ocasionadas por el terremoto. Queremos seguir trabajando juntos y por eso proponemos revisar entregas, plazos y pagos durante los próximos 30 días. Encontrar acuerdos será clave para avanzar juntos.



A colaboradores

Nuestra prioridad sigue siendo la seguridad y el bienestar de todos. Estaremos comunicando permanentemente cómo avanza la operación, los horarios, funciones y apoyos disponibles. Cada paso que demos para recuperarnos debe ser también un paso seguro.



Caja de *Emergencia*

CUIDAR LA CAJA ES DARLE TIEMPO A LA EMPRESA PARA RECUPERARSE

En momentos como este, cada peso cuenta. Tener claridad sobre los recursos disponibles y los compromisos de las próximas semanas nos ayudará a tomar decisiones con mayor tranquilidad.

TENER EN CUENTA

1. Cuidemos la caja

Pausemos temporalmente los gastos que no sean indispensables.

2. Conversemos a tiempo

No esperemos al vencimiento. Hablemos con proveedores, arrendadores y entidades financieras para buscar alternativas.

3. Endeudémonos con propósito

Si necesitamos financiación, tengamos claro para qué será utilizada, cuánto podremos pagar y de dónde saldrán los recursos para hacerlo.

PROTEGER EL EMPLEO Y EL *bienestar*

ESCUCHAR

Conozcamos cómo están nuestros colaboradores y qué afectaciones están enfrentando.



REORGANIZAR

Prioricemos las funciones esenciales para recuperar la operación y los ingresos.



FLEXIBILIZAR

Cuando sea posible, evaluemos alternativas temporales de horarios, turnos o trabajo remoto.



CAPACITAR

Este también puede ser un momento para fortalecer nuevas capacidades.



DOCUMENTAR

Construyamos acuerdos claros y actuemos siempre dentro del marco legal.



CONECTAR

Cuando alguien necesite apoyo adicional, ayudemos a identificar los canales disponibles.



ASÍ TE *acompañamos*



**Manizales Más te
acompaña en estos
momentos** donde juntos
debemos avanzar.

Primeras 48 horas | ESCUCHAR

Entender la situación, las condiciones de seguridad y la necesidad más urgente.

Semana 1 | PRIORIZAR

Construir un diagnóstico y definir las primeras acciones.

Semanas 2–4 | REACTIVAR

Trabajar juntos en ventas, caja, clientes, proveedores y empleo.

Meses 2–3 | FORTALECER

Avanzar hacia mercados, financiación, digitalización y resiliencia.

Antes de construir soluciones queremos *escucharte*

1. ¿Tu familia y colaboradores están seguros?
2. ¿Existe una orden o restricción para ingresar?
3. ¿Qué parte del negocio puede operar hoy?
4. ¿Cuál es la pérdida más urgente?
5. ¿Cuánto efectivo y caja tiene disponible?
6. ¿Qué pagos vencen en los próximos 15 días?
7. ¿Qué clientes siguen dispuestos a comprar?
8. ¿Qué proveedor es indispensable?
9. ¿Cuántos empleos están en riesgo?
10. ¿Cuál es la acción de mayor impacto en 48 horas?



90 *días*

Para volver a tomar impulso

No todas las empresas avanzarán al mismo ritmo. Lo importante es definir metas posibles y reconocer cada avance.

30 DÍAS | REACTIVAR

Volver a operar de manera segura · Recuperar clientes · Organizar la caja · Lograr acuerdos prioritarios.

60 DÍAS | ESTABILIZAR

Fortalecer ventas recurrentes · Normalizar proveedores · Ajustar costos · Proteger empleos.

90 DÍAS | FORTALECER

Abrir nuevos canales · Evaluar financiación responsable · Construir un plan de continuidad · Convertir lo aprendido en mayor resiliencia.



CADA AVANCE *Cuenta*

La recuperación no ocurre de un día para otro.

Por eso vamos a mirar semanalmente algunas señales que nos permitan saber cuánto hemos avanzado y dónde debemos concentrar nuestros esfuerzos.

Indicador	Línea base	Semana	Meta 30 días	Estado
Nivel operativo	0–100%		≥50%	● Meta alcanzada
Ventas semanales	\$	\$	≥70%	● En proceso
Clientes activos	#	#	≥70% base	● Requiere atención
Empleos conservados	#	#	≥90%	● Meta alcanzada
Caja disponible	Días	Días	≥14 días	● En proceso
Acciones cumplidas	#	#	≥80%	● Meta Alcanzada

¿Cómo calcular la recuperación (%)?

$(\text{Resultado actual} \div \text{situación antes del terremoto}) \times 100$

Ejemplo: $\$6.000.000 \div \$10.000.000 \times 100 = 60\%$



Meta alcanzada: llegó o superó la meta a 30 días.



En proceso: está avanzando, pero aún no alcanza la meta.



Requiere atención: el indicador no mejora o está retrocediendo.

Ruta de *Apoyo*



Emergencia y seguridad

Alcaldías, gobernaciones, gestión del riesgo, bomberos y salud.



Formalización y empresa

Cámaras de Comercio, SENA, universidades y centros de desarrollo.



Financiación y alivios

Entidades financieras, cooperativas, microcrédito y aseguradoras.

Empleo y protección

ARL, EPS, cajas de compensación y autoridades laborales.

Mercado y abastecimiento

Gremios, compradores ancla, plataformas y redes empresariales.

Cooperación

Fundaciones, organismos internacionales y donantes.

Verificar requisitos, cobertura territorial, vigencia y canales oficiales antes de remitir.



CUANDO UNA EMPRESA VUELVE A LEVANTARSE, VOLVEMOS A **AVANZAR**

Todos

- Se recupera una familia.
- Se conserva un empleo.
- Se mueve nuevamente una economía.
- Se fortalece una comunidad.

Y así, juntos, hacemos que **nuestra región**
vuelva a ponerse en marcha.



Manizales⁺
más

cree | crea | crece[®]