

Guía de supervivencia en tiempos de COVID-19

PARA STARTUPS



Esta Guía es en un formato PDF con contenido colaborativo, que tú mismo puedes aportar contenido y aprendizajes al documento.

[Puedes encontrar más información y recursos actualizados haz click aquí.](#)

REGLAS PARA APORTAR A ESTE DOCUMENTO:

1. Llena este [formato de retroalimentación](#)
2. Frases cortas, sé conciso.
3. Escribe ejemplos claros, tips puntuales ... nada de teoría ni mensajes largos que no aporten a la conversación...
NO blablabla

**TUS APORTES SON MUY VALIOSOS Y NOS PERMITEN
SACAR CADA VEZ, MEJORES VERSIONES DE ESTE
DOCUMENTO.**

GRACIAS

5	<u>Introducción</u>
6	<u>El potencial efecto macroeconómico del COVID19</u>
8	<u>Mejores prácticas para trabajar remoto</u>
11	<u>Cuida a tu equipo</u>
13	<u>Adquisición</u>
14	<u>B2B - Manejo de relaciones de manera remota</u>
16	<u>Retención</u>
18	<u>Impacto en fundraising</u>
20	<u>Optimización de tu Runway</u>
23	<u>Lista de Webinars/Eventos/Actividades</u>
24	<u>Lista de Convocatorias / Grants</u>
26	<u>¿Cómo puedes ayudar?</u>

**"Si quieres llegar
rápido, ve solo.**

**Si quieres llegar lejos,
vamos juntos"**

- Proverbio Africano

Introducción

Llamado “El Cisne Negro del 2020” por [Sequoia Capital](#), el Coronavirus (COVID-19) ha convertido al mundo en un caos social, económico y sanitario. No tenemos hitos reales para cuando esto termine, solo escenarios.

Las **startups** son organizaciones reconocidas por su **alto riesgo de fracasar**. El ciclo de vida de una startup sube y baja. Es una montaña rusa llena de numerosos desafíos. ¿Cómo construir algo que la gente quiere? ¿Cómo generar ingresos? ¿Cómo gestionar el efectivo y la pista? ¿Cómo atraer y mantener el talento en casa? ¿Cómo construir una cultura sostenible a escala?

Entonces, cuando un virus global te golpea en la cara, la turbulencia generada puede sacarte del carril en un segundo. El riesgo de terminar el juego se multiplica.

PERO las **startups** también son conocidas por la **rapidez de acción**, su capacidad para trabajar **fuera de la zona de confort** y su capacidad para **experimentar, aprender e iterar RÁPIDO**. ¿Qué necesita la gente ahora y podemos proporcionarlo? ¿Hay nuevas oportunidades de flujo de ingresos? ¿Podemos optimizar nuestra pista? ¿Cómo cuidar a los miembros de nuestro equipo y proporcionarles la condición para desempeñarse?

Y sobre la cultura del equipo sostenible ... bueno, al menos el contexto actual te dará una respuesta en las próximas semanas si se logró o no construir.

COVID-19 es un desafío extremadamente **DURO**. Muchas startups morirán en 2020. Tenemos más posibilidades de superarlo si trabajamos juntos. **No hay un plan**, pero hay tácticas, métodos y mentalidad que pueden ayudar a los fundadores y sus equipos a adaptarse más rápido y sobrevivir.

Esta guía tiene como objetivo:

Compartir algunos consejos y mejores prácticas para nuevas empresas en tiempo de COVID-19 en un formato **lean**, tipo **#BulletPoints**. En un formato **PDF**.

Sobrevivir y cuidar a nuestros soldados es nuestra responsabilidad como emprendedores.

Att: [Juliane Butty](#) y [Alex Santana](#), con el apoyo del equipo Seedstars Latam y Platzi.

Esta es nuestra

Estás

BATALLA. LISTO?

#LetsDoThis

#NuncaParesDeAprender

#InExperimentsWeTrust

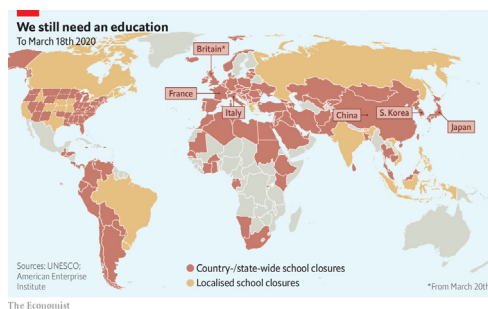
El potencial efecto macroeconómico del COVID19

Casos

- Dashboards para hacer seguimiento de la información:
- <https://ncov2019.live>
- <https://covid.sdelmont.com>
- [Mundómetro de personas enfermas por COVID-19](#)

Educación

1.000 Millones de estudiantes alrededor del mundo han tenido que interrumpir su educación presencial a causa del COVID-19.



Impacto Económico

- Bloomberg pronostica USD 2,7 Trillones en pérdida de producción económica mundial.
- Las empresas tendrán que hacer despidos masivos o en el mejor de los casos, reducir el salario.
- Esto implica que los consumidores serán más conscientes de lo que gastan.
- En China, los datos dieron la siguiente información:
 - Las ventas minoristas cayeron un 20,5% en febrero.
 - La inversión en activos fijos (maquinaria e infraestructura) disminuyó un 24%.
 - Las compras en línea están aumentando. => OPORTUNIDAD

Industria de Tecnología

- Oportunidad: educación en línea, juegos, plataformas de transmisión de música / video / lectura, SaaS ayuda a trabajar de forma remota (videoconferencia, herramienta de comunicación interna, CRM, etc.), drones, robótica,

Panorama general de inversión en tecnología

biotecnología, comercio electrónico, Fintech para pagos en línea, logística, servicio al cliente y soporte técnico remoto. Apps para uso del tiempo libre en actividad física.

- Alta amenaza: viajes y hospitalidad, contact centers presenciales.
- Dependiendo de la restricción del país: aplicaciones de delivery.

- En este contexto de incertidumbres, los inversores probablemente pospongan sus inversiones.
- Las acciones de Softbank cayeron más del 40% en Marzo.
- En China, la mayoría de las compañías pospusieron sus IPOs.
- Sin embargo, la recaudación de fondos será (no imposible):

“Muchas de las compañías más icónicas fueron forjadas y formadas durante tiempos difíciles. Más recientemente, Airbnb, Square y Stripe se fundaron en medio de la crisis financiera global.”

- Sequoia

Debes Leer

[COVID19 - Black Swan 2020](#), Sequoia, March 5

Artículos para entender el impacto general del COVID19:

- [Witnessing the birth of the Coronavirus Economy](#), NY Times, Marzo 19.
- [What COVID-19 will do to our startup ecosystem in Latin America](#), Contxto, Marzo 14.
- [How the Coronavirus will stress-test startups](#), Techcrunch, Marzo 10.
- [How COVID19 is interrupting children education](#), The Economist, March 19th
- Sabemos que te gustan los retos - intenta leer este artículo en francés:
[Ante el coronavirus, Carlos Díaz anuncia poner en pausa The Refiners Fund II](#)

Mejores prácticas para trabajar remoto

Mantente positivo:

Cuando usas trabajadores remotos, comienzas a concentrarte en lo que es realmente importante: el trabajo en sí mismo"

- Jason Fried,
co-fundador de Basecamp.

La mayoría de tu gente disfrutará trabajar de forma remota siempre que les proporcione el conjunto adecuado de herramientas y procesos inteligentes + un buen liderazgo con entrenamiento para trabajar de manera eficiente y saludable desde su hogar.

Es un mito decir que somos menos productivos trabajando remoto!

Incluso puede ayudar a su retención de talento. Sid Sijbrandij, cofundador y CEO de GitLab con un equipo de más de 1000 personas que trabajan de forma totalmente remota, dijo:

"Ahorran tiempo de viaje, recuperan ese tiempo y, sobre todo, obtiene flexibilidad. Si los niños están enfermos, ya estás trabajando desde casa. Puedes estar allí para ellos. Y se muestra en retención. Tenemos una retención del 85%, que es casi el doble del promedio de la industria".

Manejo de las herramientas - Buenos hábitos:

Demasiadas herramientas matan las herramientas.

El kit de supervivencia:

Slack (o el medio de comunicación interna que escojas) deberá convertirse en tu oficina (virtual).
-> Recuerda que la distancia social va ser un desafío psicológico para todos.

Almacenamiento:



Google Drive

Videoconferencia:

zoom



Google Hangouts

Comunicación:



slack



Telegram

Monitoring de Tarea:

Trello



Google Sheets

Recomendamos usar emoji o/y crear canales especiales en slack, telegram, etc. como:

**Sentimientos COVID19 /
Team Caring Covid19:**

para compartir el miedo, la positividad, la frustración, etc. relacionados con el contexto actual. Este canal debe ser un lugar seguro para que todos los miembros de su equipo expresen cómo se sienten. Sin broma, sin juicio.

Fun/Random:

Para compartir datos divertidos externos o internos al equipo. El objetivo de este canal debe ser reír juntos, divertirse y relajarse por un segundo.

**<<Nombre de la startup>>
Rockstars:**

para compartir hechos o historias exitosas de los miembros de su equipo. El objetivo es celebrar el buen desempeño / habilidades de su equipo.

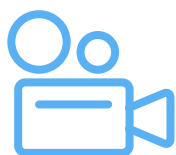
Equipo / Team / Tribe:

para compartir los recién llegados (bienvenida) y celebrar cumpleaños :)

Tener un Wiki o "fuente de verdad". Este es un documento con todas las actualizaciones importantes para que cualquier persona de la empresa pueda realizar un seguimiento de lo que está sucediendo. Puedes usar:



Videoconferencia:



Cámara encendida! (a menos no tengas buena conectividad).

Graba la llamada-> promueve transparencia, actitud profesional y seguimiento de la información.

Todos en Silencio- "Mute" salvo la persona que está hablando.

Triple **revisión de parámetros de seguridad** para evitar hackeos (revisa configuración para un buen uso de Compartir pantalla en Zoom - [aquí](#))

Acceso a internet:



Como tu equipo ahora trabaja de forma remota, no todos pueden tener la misma oportunidad de conexión, los fundadores / CIO deberían poder abordar la capacidad del ISP en los hogares de los empleados mediante la distribución de módems 4G / 5G o el reembolso de planes de Internet actualizados.

Buenos hábitos con perspectiva de ser un buen "Team Player" remoto:

Seguridad ante todo:

Usa Autenticación de Múltiples Factores.
Revisa herramientas de gestión de contraseñas ([Lastpass.com](https://lastpass.com), [Myki](https://myki.com), etc)

Establecer una rutina,

define horas de trabajo y cuándo PARES de trabajar.

Sé responsable y confiable,

comprométete por tu equipo y por la misión.
Contesta los mensajes, si estás manejando muchas cosas, avisa a tu equipo "te contesto mañana" - COMUNICA.

Cuida de tu salud física y mental, el equipo te necesita bien:

Mantente en **movimiento** (meta de 7.500 pasos por día / Plank Challenge / subir por escaleras / usa apps de ejercicio en casa, etc.)

Come Sano (es el momento de volver a todas la recetas que tenías guardadas en instagram o pinterest)

Toma agua (y nada o poco de alcohol)

Haz **descansos productivo** (llama a alguien, haz 10 minutos de ejercicio, etc - recomendamos algo que no sea mirando una pantalla)

Un Tip más para los líderes: ¡Céntrate en la ejecución! Sigue el progreso.

Ya sea con una herramienta de gestión de proyectos como Trello, o con una simple lista de tareas en una hoja de cálculo (excel, GSpreadsheet, etc), debes tener una forma de rastrear el progreso de los diferentes miembros del equipo y del equipo mismo. La confianza es excelente y la alentamos. Dicho esto, todos somos iguales y, especialmente en períodos de cambios, podríamos necesitar un "rastreador" detrás para estar seguros de avanzar. Instaura el FollowUp culture!

Therefore, create a to-do list document, assign responsibilities, and organize weekly meetings or daily standups (if useful) to move forward together.

Links útiles sobre el trabajo remoto y herramientas:

Curso gratuito sobre Trabajo Remoto de Platzi disponible - [aquí](#)

Curso Básico de Seguridad Informática para Empresas - [aquí](#)

Configuración para un buen uso de Compartir pantalla en Zoom - [aquí](#)

Cómo usar Slack para trabajar de forma remota - [aquí](#)

Guía de trabajo remoto de Trello - [aquí](#)

Recursos de trabajo remoto de Hubspot - [aquí](#)

Cuida a tu equipo

Idealmente, tu equipo debe trabajar desde casa. **#TeleTrabajoPodemos**

En todo caso, sea remoto o en la oficina, asegúrate de que tu equipo siga las Normas Básicas Sanitarias.

REGLA #1

“Lávate las manos con jabón” - cuando comiences a trabajar, antes y después de comer, cuando vayas al baño, etc.

REGLA #2

“Si te sientes mal, quédate en casa”.
¡Eso es valentía!

[Sigue las normas de sanidad recomendadas por la OMS.](#)

EMPATÍA

Tú como fundador o tu equipo podrían enfermarse o tal vez ya lo estén. También puedes tener algunos amigos cercanos o familiares contactados por COVID-19. Aplica distanciamiento social, quedarse en casa (pensando que no todos tienen una linda casa con jardín), cuidar a los niños mientras trabajan, incertidumbres, tener que ganar dinero para compensar el despido dentro de tu familia, etc. Recuerda que esto serán **#TIEMPOSDIFÍCILES**, así que sé empático y promueve la empatía dentro de la cultura de tu startup.

¡No seas demasiado emocional / sensible, ponte en el lugar del otro y mira cómo puedes ayudarlos a superar su situación!

¡No seas egoísta!

SÉ HONESTO

Ten en cuenta que en todas partes las noticias hablan de recesión y despido. Sé honesto con tu equipo y comparte con ellos:



¿Cuál es el runway de la empresa?

¿Cuáles han sido las consecuencias del COVID-19 en su negocio hasta ahora?

¿Cómo ves el futuro?

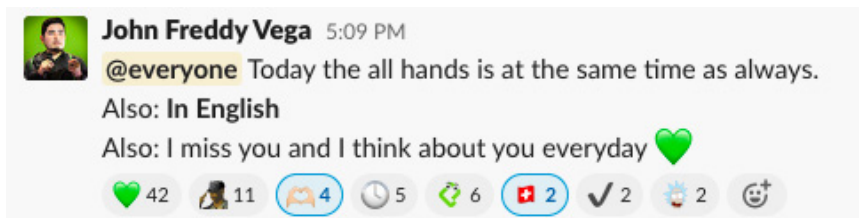
¿Cuáles son las acciones que implementarán?

¿Cómo pueden ayudar?

Dales un espacio al equipo para hacer sus preguntas.

Trata de mantener los lazos sociales a distancia.

- Comparte un mensaje grupal todos los días. Podría ser muy informal como simplemente decir hola en el canal de comunicación general.



- Organiza Coffee Break virtuales o Happy Hours.
- Proporciona un espacio para compartir dudas, hacer preguntas, etc. Por ejemplo, Horatiu, Head of People de Seedstars organizó un seminario web para el equipo de Seedstars para discutir cómo lidiar con el aislamiento y la COVID-19:

VISION again & again

La situación actual no debería cambiar la visión. El camino para llegar a la visión final se puede ver iterado. Más que nunca tu visión tiene que ser clara y fuerte. Recuérdala cuantas veces se necesite a tu equipo!

Adquisición

Crea y promueve contenido gratuito o servicio gratuito/discounted que pueda ayudar a las personas a lidiar con el contexto actual:

 Platzi	* seedstars	 terapify	talent[ly]	ROCKETBOT
<u>Platzi hizo gratuito su curso sobre Trabajo Remoto.</u>	<u>Seedstars proporciona un módulo gratuito para lanzar un MVP.</u>	La Startup mexicana <u>Terapify</u> lanzó una campaña con un descuento del 20% para los usuarios de noticias que usan el código COVID19.	<u>Talently</u> ofrece a startups cubrir sus vacantes de ingeniería y desarrollo de software de manera gratuita. Escribe a astrid@talently.tech con los requerimientos de la posición	Rocketbot entrega licencias gratuitas a las empresas del sector de la salud (y el gobierno). Debes contactar a rafael@rocketbot.cl si eres perteneces a ese sector

Link útil:

[How to Run A Successful Virtual Event](#), Hubspot Blog, Caroline Forsey

Adquisición de nuevos perfiles de clientes (por ejemplo, B2C mientras era B2B, Escuelas será B2C, etc.): piense si a largo plazo desea enfocar su negocio hacia esos clientes. No vale la pena gastar dinero valioso para clientes que no necesariamente desea a largo plazo. Eventualmente, vaya con crecimiento orgánico para sobrevivir, si necesita su efectivo. O si desea que se conviertan en su perfil de comprador; luego invertir.

B2B - Manejo de relaciones de manera remota

Prioriza compañías con objetivos relacionados con la situación deberían verse menos afectada por el COVID-19, por ejemplo, suministro de alimentos, salud. O si tienes un producto que puede ayudar a las empresas a tocar directamente para mejorar sus ingresos, ¡asegúrate de que escuchen de ti!



[Ruedata](#), una startup colombiana, comenzó a apuntar a buenas compañías de transporte en lugar de compañías de transporte de personas.



[Alquilando](#), una startup argentina, obtuvo nuevas oportunidades de asociación con empresas inmobiliarias que luchaban para que sus clientes les pagaran como antes de que el pago se realizará en su espacio físico. Ahora trabajan con Alquilando como intermediario para obtener el pago de sus inquilinos.

EL SALES FUNNEL VA A SER ONLINE!

La virtualización de las comunicaciones será norma! Eventualmente visitabas clientes o hacías demos, ahora todo tiene que hacerse virtual:



Videoconferencia:
llamadas iniciales.
Perfilamiento del lead.



Email:
envío de propuesta, follow
up, envío de factura.



Whatsapp text:
cuando no te contesta 3x
follow up per email ;) , para
responder dudas rápidas.

No siempre necesitas una llamada para mover tus leads en tu Sales Funnel!

ESTAR DISPONIBLE

Como no pueden encontrarse cara a cara, es mejor que devuelvas rápidamente llamadas telefónicas, correos electrónicos, mensajes instantáneos, etc. Puede ser irracional, pero si eres local, el cliente a menudo siente que, en el peor de los casos, puede llamar a tu puerta. Ellos "saben dónde vives". Pero cuando estás alejado, serán más sospechosos cuando las llamadas telefónicas no se devuelvan o los correos electrónicos se "pierdan". Mantente al tanto de las comunicaciones y obtendrás los beneficios.

TUS VENTAS PROBABLE- MENTE DISMINUIRÁN

Aprovecha este tiempo para mejorar su estrategia y operación de ventas:

1

Haz un análisis de ventas para comprender tu Sales Funnel, conoce muy bien:

- Números de leads actuales
- Tasa de conversión
- Número de propuestas realizadas
- Ticket promedio
- Número de ofertas ganadas / perdidas
- Tipo de clientes

2

Limpia tu CRM y realiza una inmersión profunda en las funciones proporcionadas para que puedas optimizar su uso posteriormente.

3

Actualiza sus presentaciones de ventas / one pagers.

4

Piensa en nuevas formas de interactuar con sus clientes potenciales (adquisición) o clientes reales (retención): blog, newsletter, video de demostración, etc.

Retención

Construye relaciones y gana información pidiendo retroalimentación: Habla con tus clientes, conócelos, intenta obtener la mayor cantidad de información posible sobre su situación y el impacto del COVID-19 en su vida/empresa.

Bueno, eso siempre deberías hacerlo, pero ahora tienes más tiempo.

Ofrece servicios de apoyo/consulting al contexto COVID19:



[Getabed](#), startup de México, apoya a sus clientes hoteleros a hacer el rebooking de sus clientes.

En Estados Unidos, diferentes startups trabajando en el sector de entrega de alimentos, donde la mayoría de sus clientes son B2B (restaurantes), han creado gift cards para los restaurantes que los clientes pueden comprar para apoyar estos negocios durante el tiempo que están cerrados.



[Madison](#), startup de República Dominicana, ayuda a sus clientes a meterse al teletrabajo, ofreciéndoles una sesión online sobre el tema de 25 minutos.

Cuando es necesario parar tu negocio, congela las cuentas de tus clientes para que puedan usar sus créditos/ vouchers una vez que el contexto mejore (por ejemplo las apps de meal delivery en Perú, apps de acceso a gimnasios, etc).

Congela las cuentas de tus clientes.



[Manzana Verde](#) en Perú, ya no puede hacer el delivery de sus platillos saludables, así que decidieron parar las operaciones durante el próximo mes. Avisarán a todos sus clientes, explicando que nadie irá a perder sus créditos para los platillos y que todos se pueden usar una vez el contexto lo permita. (Mientras el equipo se va a focalizar en la mejora de su backend!).

Guardar tus clientes y obtener cash es una condición indispensable para sobrevivir. Debes entender que la situación de tus clientes también puede ser complicada económicamente y por tus mejores y más leales clientes/usuarios, ofrecer descuentos temporales puede ser una solución interesante para mantener una relación estrecha con ellos.

Ofreciendo descuentos temporales para sus mejores y más leales clientes.

Otra opción que puedes ofrecer a tus clientes es pagar en diferido, a cuotas.

Pagar en diferido, a cuotas.

Incluso si deciden irse, ayúdalos a hacer esta transición lo mejor posible ya que eventualmente regresarán.

Una transición fluida para tus clientes.

Impacto en fundraising

”

“El punto clave es la caída en la financiación en China. No se ha ido a cero, pero sigue siendo una caída del 35-40%. Supongamos que es una predicción para otro mercado.”

- [Charlie Graham Brown](#), CIO de [Seedstars](#) observó

Las valoraciones caerán. Si puedes esperar para recaudar dinero, mejor. Si no puedes, sería mejor sobrevivir y aceptar una valoración más baja, en lugar de quedarse sin efectivo (recuerda que también puedes buscar subsidios, créditos, ir a un paro de operaciones temporal o encuentra una nueva fuente de ingresos).

”

“Es un mercado, y las valoraciones finalmente se ajustarán a la baja hasta el punto en que los inversores perciban que obtienen un mayor rendimiento por su mayor riesgo percibido.”

- [Adam Schwab](#), cofundador de [Luxury Escapes](#) e inversionista ángel

TechCrunch [sugiere en un reporte](#) que, al menos en los EE. UU., mientras que los inversores cautelosos se mantienen alejados de las nuevas empresas, puede haber unos pocos que esperan participar para apoyar a las empresas prometedoras y sólidas que habrían tenido su elección de patrocinadores de antemano.

Los procesos de Due Diligence serán más difíciles de hacer a medida que más inversores y fundadores estén confinados en casa. El DD virtual debe ser repensado. No es imposible, [Seedstars](#) hace su due diligence de forma 100% online para su Growth Program desde 2017.

Etapa Semilla o Etapa Madura - difícil de predecir

Los fondos de inversión y las empresas de capital privado intentan sobrevivir ellos mismos a la recesión económica, deberían invertir su dinero en negocios que ya son lo suficientemente grandes y rentables como para soportar la crisis.

También las startups que están en una etapa relativamente temprana, pero que han obtenido fondos en el pasado, deberían estar bien. Los inversores no quieren que sus compañías de cartera mueran, por lo tanto, deberían estar ansiosos por seguir.

¿Se arruinan las startups en etapa semilla que no han subido? No necesariamente, es tener en cuenta que en esta etapa los acuerdos se realizan principalmente con inversores ángeles. Esos son muy diversos. Su apetito por el riesgo definitivamente y su perspectiva sobre el contexto varía.

Existe la posibilidad de que startups que trabajan en educación en línea, SAAS para empresas con herramientas que ayudan a trabajar a distancia como Zoom / Slack / etc., comercio electrónico, pasarela de pago en línea, drones, juegos, atención médica o biotecnología, serán muy atractivas para los inversores en contexto actual.

POR CIERTO - No te olvides de tus inversionistas actuales

Envíales actualizaciones periódicas sobre su rendimiento, las decisiones que estás tomando y los escenarios que has previsto de acuerdo con el contexto COVID-19.

Aprovecha sus conocimientos y contactos: comparte con ellos sus desafíos actuales y ve cómo pueden ayudarte.

Lecturas Recomendadas:

- ["A knowledge vacuum": As COVID-19 causes economic chaos, will startup investment dry up?](#). Smart Company, Marzo 20.
- [Online Negotiation in a Time of Social Distancing](#). Harvard Law School, Marzo 19.

Optimización de tu Runway

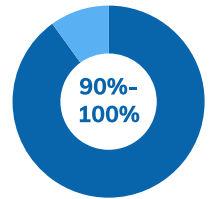
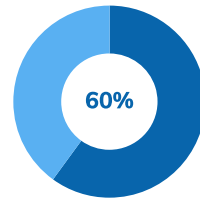
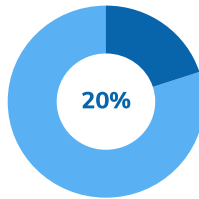
El objetivo es claro: **Extiende tu runway por todos los medios necesarios.**

Regla general: mantenga efectivo, incluso a expensas de las métricas de crecimiento a corto plazo.

Proyección

Haz tu proyección con el peor escenario posible en mente, por ejemplo:

Escenario con ingresos reducidos al:



Cashflow

Considera la entrada de efectivo en tu pronóstico, ¿llegará a finales de abril, fines de mayo, junio o hasta el segundo semestre?

Pregúntale a todos tus clientes que tienen facturas pendientes cuándo pueden pagar en un escenario realista. **¿Qué puedes hacer** para resolver el problema de flujo de dinero?

Llama a tus proveedores para negociar términos de pagos.

Considera el factoring. Soluciones como [Mesfix](#), startup colombiana, pueden ser consideradas.

Revisa créditos disponibles de las instituciones financieras actualmente.

Explora la posibilidad de obtener préstamos de tu red de contactos.

Check the VAT refunds, if in the last 12 months you received an investment, you may have VAT in your favor.

Revisa los cupos de crédito disponibles

Ahora más que nunca, revisa las tasas de interés y decide según veas la posibilidad de monetización en el plazo que usarías el préstamo.

Para startups de hardware:

La **cadena de suministro global se verá afectada** y es posible que necesites encontrar una alternativa a tus proveedores. Esto podría aumentar tus costos.

Para startups de alimentos / entrega de alimentos / atención médica

Probablemente tendrás que aplicar nuevos **protocolos sanitarios**, lo que probablemente también aumente tus costos.

Marketing:

Reduce su presupuesto a valores realistas, puede ser mitad, o piensa si puedes tener estrategias de adquisición orgánicamente desde cero.

Renta:

Si tienes una oficina y tu ciudad/país se encuentra en situación de contingencia extrema, llama a tu arrendador, explícale que no estarás en la oficina durante el próximo mes y renegocia el alquiler o el esquema de pago (posponiendo al 0% de interés, etc.)

En general, intenta renegociar tus costos fijos relacionados con activos / activos reales.

Presupuesto para Viajes

Llevarlo a cero a menos que sea para fines de recaudación de fondos. Todos sus clientes B2B están aprendiendo a trabajar de forma remota. Diles que es una gran oportunidad para aprender a hacer negocios virtualmente.

Delega a alguien de tu equipo la responsabilidad de obtener el reembolso de todos tus boletos o reservaciones.

Si realmente (realmente) necesitas viajar para cerrar una ronda que te permita sobrevivir, intenta comprar los boletos con millas y viaja con todas las precauciones del caso.

Equipo:

Haz lo que sea necesario teniendo en cuenta el objetivo. Pero para evitar despedir tu talento bueno y comprometido, se recomienda:

- Despide a las personas que no se ajustan completamente a tu cultura y que no traen resultados.
- Antes de un nuevo despido, ten una discusión honesta con tu equipo y sugiere una reducción salarial general, alrededor del 30% debería ser suficiente.
- Dialogar para posponer el pago de 1-2 meses.
- Puedes considerar compensar la reducción salarial con un grupo de opciones sobre acciones que sea convertible en efectivo a corto plazo una vez que la condición mejore.

- Si aún no está bien, prescinde de las posiciones que se requieran para que la empresa pueda sobrevivir. ES DURO, pero prefiere reaccionar rápido y preservar el trabajo de 5 personas en lugar de cerrar las puertas, con todo su equipo.
- Cuando tengas que despedir a gente buena, ayúdalos a encontrar un nuevo trabajo. Recomiéndalos, habrá nuevas empresas creciendo a tu alrededor y todos tenemos hambre de talentos.

Debes leer: [Business Continuity Plan & Templates for Entrepreneurs](#), BDC, March 2020

Lista de Webinars/ Eventos/Actividades

Nombre	Fecha y Formato	Idioma/language
Platzi - Trabajo Remoto	Curso de Trabajo Remoto	Español
Platzi - Becas	Iniciativa de Becas para Startups	Español
Platzi - Startup Academy	Curso Startup Academy Done by Brazilian Founders & Freddy	Portugues
Seedstars - IRP	Curso para lanzar tu MVP 4 semanas - empieza el 9 de Abril. Gratuito	Ingles
Pranayama: Ejercicios de Respiración	Transmisión en vivo de Lunes a Viernes 6:00 AM CST	Español
Power Flow Yoga	Transmisión en vivo de Lunes a Viernes 6:00 AM CST	Español
Better - Curso La fórmula de la felicidad.	Curso online	Español
Music Women MX - Me quedo en casa Fest con Music Women MX	Conferencias y Conciertos Diario 6.00 PM CST	Español
Doc-Doc	30 Días de chat médico gratis.	Español
Zama Digital	Recetas de Cocina Saludable	Español
Yana	Bot para ayudar a personas con depresión y ansiedad	Español

Lista de Convocatorias

/Grants

Nombre	País	Descripción
BID	INTERNACIONAL	Convocatoria de propuestas para enfrentar el brote de COVID-19.
Innovación Ciudadana Guanajuato	MÉXICO	Convocatoria de propuestas innovadoras para su prototipado y desarrollo en el Laboratorio de Innovación Ciudadana de Guanajuato.
IDEO Challenge	INTERNACIONAL	¿Cómo podríamos informar y empoderar rápidamente a las comunidades de todo el mundo para mantenerse seguras y saludables durante el brote de COVID-19?
500 Startups	LATAM	500 esta buscando a las mejores startups de Latinoamérica en etapa temprana para formar parte de nuestro Batch 12. - \$60,000usd - programa de aceleración de 16 semanas. https://aplica.500latam.co/
Start-Up Chile - Seed	CHILE	Si tiene una startup con un producto funcional y una validación temprana, aplica ahora @Start-Up Chile SeedG24. ¿Tú qué sacas de esto? Un fondo libre de capital de hasta 70K USD (aprox.) + Visa de trabajo de 1 año + programa de aceleración + acceso completo a nuestras redes corporativas, globales, de inversores y mentores. ¿Que estas esperando? ¡Impacte, no solo en la economía sino en el mundo! APLICA AHORA www.startupchile.org #LeadImpactThrive
BHP and Chile Global	CHILE	Chile y el mundo enfrentan grandes desafíos como consecuencia del cambio climático que requieren de una acción concreta, colaborativa y activa de todos los sectores de la sociedad para mitigar su impacto.
Free mentoring for woman	LATAM	Somos un grupo de mujeres que busca apoyar voluntariamente a otras personas en América Latina al brindarles valiosas oportunidades de capacitación a corto plazo.
Innpulsa Colombia	COLOMBIA	Encuentra y postula soluciones GRATUITAS para que los ciudadanos y las empresas puedan mitigar los efectos del COVID-19 en los siguientes sectores:

BANCOLDEX	COLOMBIA	El programa Colombia Responde incluye un grupo de herramientas financieras que buscan ofrecer soluciones a las principales afectaciones por la coyuntura.
Gobierno de Jalisco	MÉXICO	El Gobierno del Estado anunció apoyos por mil millones para pymes, pequeños negocios y el campo para atender la contingencia económica provocada por el coronavirus.
BlueBox: CompuSoluciones 2020	LATAM	CompuSoluciones, a través de CompuSoluciones Ventures, convoca a Startups y Scaleups con el potencial para colaborar con su red de distribuidores para implementar pilotos durante 4 meses.

¿Cómo puedes ayudar?

Primero que todo, muchas gracias por tu interés en este documento y la información que hemos preparado. Esperamos que esta guía te sea de gran ayuda. Si deseas apoyar, aquí lo puedes hacer en 2 simples pasos:

1

Llena este [formato de retroalimentación](#) - tus respuestas nos ayudarán a mejorar el formato y contenido.

2

Comparte este documento con tu comunidad, amigos, colegas emprendedores, entre otros. Aquí el link: seedsta.rs/StartupSupervivenciaCovid19

Reglas para contribuir
a este documento:

Llena este [formato de retroalimentación](#)

Frases cortas, sé conciso.

Escribe ejemplos claros, tips puntuales... nada de teoría ni mensajes largos que no aporten a la conversación...
NO blablabla

¡¡TE QUEREMOS, SIGUE
IMPACTANDO LATAM!!!

#VamosLatam

Esta es una iniciativa apoyada por

