

PLAN OCTOPUS

Plan para manejo de crisis COVID-19



PLAN OCTOPUS

MANEJO CRISIS COVID - 19

1



ATENCIÓN

Atender la crisis
(Plazo inmediato)

2



RESILIENCIA

Sostener la compañía
(Corto plazo)

3



REINVENCIÓN

Modelo de negocio
para el “nuevo normal”

Enfocado en:

- Gestión de liquidez corto plazo
- Supervivencia del negocio
- Perseverar a través de la crisis
- Prepararse para cuando la demanda regrese



Equipo de Crisis



Equipo de Estrategia

Enfocado en:

- Recopilar Inteligencia
- Revisar escenarios
- Restructurar la deuda
- Identificar oportunidades



OCTOPUS

- Evolución
- Regeneración
- **Resiliencia***

RESILIENCIA

- ✓ Capacidad de **adaptación de un ser vivo frente a un agente perturbador** o un estado o situación adversos .
- ✓ Capacidad de un material , mecanismo o sistema para **recuperar su estado inicial cuando ha cesado la perturbación a la que había estado sometido** .



OBJETIVO GENERAL

Atender de forma inmediata las emergencias generadas por las crisis, tomar acciones para sostener operacional y financieramente a la empresa en el corto plazo; y en el mediano plazo, efectuar las transformaciones necesarias en los modelos de negocios para adaptarlos a las nuevas condiciones del mercado.

ESTRATEGIA

Generar nuevos negocios, a través de emprendimientos innovadores, aprovechando las economías colaborativas, actuando de forma ágil frente a las oportunidades de negocios, que permitan diversificar el portafolio de servicios y generar nuevos ingresos para la sociedad.

DESPLIEGUE ESTRATÉGICO

COMPETITIVIDAD

Fortalecer los productos y servicios ofrecidos por la Sociedad Tequendama, que permitan crear una posición relevante en el mercado. (ventaja competitiva)

MEJORAMIENTO

- Optimizar los procesos de apoyo para generar mayores eficiencias. (optimizar costos y gastos).
- Hacer uso de programas de alivio, diseñados por el Gobierno Nacional para apoyar a las empresas.

TRANSFORMACIÓN

- Generar el modelo de negocio de la Sociedad Tequendama para el **“nuevo normal”**.
- **Ampliar el objeto social de la Sociedad**, para buscar nuevos negocios.

MAPA ESTRATÉGICO



SOSTENER LA EMPRESA



**Materializar la venta de nuevos
productos y servicios**

**Fortalecer las ventas de los productos y
servicios ofrecidos**



Generar eficiencia en costos y gastos



**Mantener condiciones
laborales dignas**