

# PREPARANDO LA DESESCALADA

## CON MANUEL MARTOS,

MANAGING DIRECTOR DE NEXTIL GROUP

El panorama que se dibuja en los diversos sectores y el plan de desescalada está lleno de incertidumbre. Desde Headway Executive Search hemos hablado con Manuel Martos, Managing Director de Nextil Group, que ha compartido con nosotros diferentes prácticas durante la pandemia.

**“La situación que están viviendo los trabajadores es de incertidumbre de cuándo y cómo será el regreso, y si afectará a su puesto de trabajo.....”**

### **EN PRIMER LUGAR, ¿QUÉ TAL HAS LLEVADO ÉSTE LARGO PERIODO DE CONFINAMIENTO?**

Con mucho trabajo. Las jornadas, habitualmente plagadas de reuniones informales y viajes, se han optimizado, con muchas horas más de trabajo efectivo. Así que lo he vivido con intensidad.

### **¿QUÉ HA HECHO/ HACE TU EMPRESA PARA GESTIONAR EL IMPACTO DEL ESTADO DE ALARMA?**

Desde Enero, una vez tuvimos noticias del cierre de Wuhan y el impacto sobre nuestros Clientes, decidimos hacer varios planes de contingencia: uno sanitario, con la implantación de medidas de higiene, turnos de trabajo, separación interpersonal y teletrabajo; otro de contingencia de aprovisionamiento, analizando los problemas que podrían venir (muchos de los que vinieron acabaron siendo inesperados) y buscando alternativas a las cadenas de

suministro habituales; y por último, un plan de contingencia comercial, no tanto para impulso comercial si no para evaluar cómo actuar ante el cierre o paro de actividad de nuestros Clientes.

### **¿QUÉ ESTRATEGIA DE NEGOCIO HABÉIS DISEÑADO PARA LA SALIDA DEL ESTADO DE ALARMA Y LA VUELTA A LA “NORMALIDAD”?**

NEXTIL dispone de fábricas en E.E.U.U., Portugal y España. La más afectada ha sido la fábrica y centros de trabajo de Barcelona, en la que hemos tenido que parar completamente la actividad. Sin embargo, tanto las fábricas de Portugal como la de E.E.U.U. la han mantenido con normalidad, debido a la tipología de producto, Cliente y a las medidas previas tomadas por los Gobiernos de cada país.

En los centros de Barcelona esperamos ir retomando la actividad lentamente, no creemos que estaremos con el servicio habitual antes de septiembre, puesto que los Clientes están todavía sopesando la apertura, la gestión de sus stocks y la evolución comercial de sus tiendas. Así que iremos ajustando dicha producción a la demanda.

### **¿CÓMO PLANTEA TU EMPRESA LA DESESCALADA?**

En todos los centros de trabajo del Grupo tomamos medidas de teletrabajo para el personal de oficinas, de separación de turnos de trabajo, división de equipos, no utilización de espacios mixtos, y protección individual. Mantendremos dichos elementos de prevención el máximo tiempo posible, de manera que sigamos sin tener casos detectados en ninguna de los centros.

Por tanto, lo más razonable es que el

personal de oficina se vaya incorporando por etapas en sus puestos de trabajo, manteniendo la distancia sanitaria y las medidas de autoprotección. Y una vez se dé por finalizada la fase más cruda de la pandemia, iniciar la apertura de los espacios mixtos.

### **¿DESDE TU ÁMBITO DE RESPONSABILIDAD QUÉ 3 FACTORES CONSIDERAS SON CLAVE PARA SALIR AIROSO DE ESTA SITUACIÓN Y AFRONTAR UNA BUENA DESESCALADA?**

La gestión de la tesorería es nuestro principal objetivo, por delante de cualquier otro. Y suponemos que tendrá que ser así durante muchos meses. El segundo factor es aprovechar este tiempo para extraer el grano de la paja, es decir, centrar nuestra actividad allí donde aportamos valor, dejando atrás todo aquello que nuestros Clientes no valoran. Y en tercer lugar es el cambio de paradigma tecnológico. El Cliente cada



vez más requiere de información online, digitalizada, menos modelos físicos y muestras, y más gestión común Cliente-Proveedor.

### **¿QUÉ RECOMENDACIONES PUEDES DAR A LOS TRABAJADORES PARA AFRONTAR LA VUELTA A LA “NUEVA NORMALIDAD”?**

La situación que están viviendo los trabajadores es de incertidumbre de cuándo y cómo será el regreso, y si afectará a su puesto de trabajo. Es normal, todos tenemos esa inquietud. La empresa ha de informar y colaborar en todo lo posible para mantener la calma y la capacidad financiera de las familias. Por nuestra parte, en todas las empresas hemos apoyado estas acciones, con bancos de horas o adelanto de pagas extra, con el fin de evitar situaciones que escapan de nuestro control.

### **Y POR ÚLTIMO, ¿VISUALIZAS UNA SALIDA EN FORMA DE “V” O EN FORMA DE “U”? ¿PORQUÉ?**

Depende del mercado. El sector lujo preveemos que saldrá en forma de V; en íntima, athleisure y shapewear estimamos que sea en U, algo más lenta; mientras que en baño, al perderse la temporada 2020, pensamos que no volverá la actividad hasta final de año.