

BUENA PRÁCTICA DE GESTIÓN ANTE SITUACIONES DE CRISIS Y CAMBIOS RÁPIDOS (CORONAVIRUS):

1. PRESENTACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

- **NOMBRE ORGANIZACIÓN:** EGA MASTER S.L.
- **PAGINA WEB:** www.egamaster.com
- **SECTOR:** HERRAMIENTA DE MANO
- **PRINCIPALES PRODUCTOS Y SERVICIOS:** EGA Master es un fabricante de herramientas de mano de calidad Premium para las industrias más avanzadas. Ofrece una solución integral completa que mediante la innovación continua ayuda a mejorar la seguridad y la eficiencia en las empresas
- **NÚMERO DE PERSONAS EMPLEADAS:** 110
- **OTROS DATOS RELEVANTES:**
- **PERMISO PARA SU DIFUSIÓN:**
Accedemos a que esta práctica se difunda en el [Buscador](#) de gestión de EUSKALIT y/o en su web, (escribe una X junto a la opción elegida, por favor): Sí No

2. TÍTULO DE LA BUENA PRÁCTICA :

DECÁLOGO DE MEDIDAS Y COMPROMISOS DE LA EMPRESA FRENTE A LA CRISIS DEL CORONAVIRUS.

3. DESCRIPCIÓN DE LA BUENA PRÁCTICA:

Decálogo de compromisos con la plantilla y con la Sociedad adquiridos por EGA Master frente a la crisis del Covid-19:

- 1) Mantener empleo durante la crisis
- 2) No aplicar ni EREs, ni ERTES
- 3) Pagar los salarios puntualmente
- 4) Cumplir en plazo con todas las obligaciones tributarias
- 5) Mantener las inversiones comprometidas
- 6) Pagar en plazo a todos los proveedores
- 7) Garantizar la seguridad de los trabajadores con medidas organizativas e higiénico-sanitarias
- 8) Mantener puntualmente informados a los trabajadores sobre la situación, con actualizaciones al menos semanales
- 9) Ofrecer flexibilidad a los trabajadores para poder gestionar situaciones familiares complejas
- 10) Fomentar el teletrabajo y reducir la movilidad en la medida de lo posible mientras las autoridades lo aconsejen

Además del decálogo público de compromisos adquirido por la Dirección General de EGA Master con empleados, proveedores, clientes e instituciones (3 de abril de 2020), EGA Master ha desarrollado una serie de acciones y ha implementado una serie de medidas para poder cumplir con el decálogo de compromisos que ha adquirido garantizando la operatividad y resiliencia del negocio:

- 1) **Teletrabajo:** ya a finales de febrero (tres semanas antes de que el gobierno decretara el confinamiento) a la vista de lo que estaba ocurriendo en Asia, la empresa preparó un plan para el teletrabajo. Se implementaron las medidas adecuadas para poder trabajar de forma eficaz y segura desde casa. Se compraron los equipos informáticos necesarios para que todo el personal de oficinas pudiera teletrabajar. Incluso la primera quincena de marzo se hizo una prueba piloto para comprobar que el sistema implementado era robusto y eficiente. Para cuando se decretó el confinamiento, la empresa estaba perfectamente preparada. De cara a los próximos meses, salvo la actividad de fábrica puramente industrial, la empresa se encuentra organizada para operar -si fuera necesario- al 100% en *modo teletrabajo*. En la práctica, desde marzo hasta la fecha el personal de oficina se reparte al 50% entre presencial y teletrabajo, organizando turnos por equipos en cada departamento.
- 2) **Acopio y disponibilidad de EPIs y medidas higiénico-sanitarias.** También en previsión de lo que pudiera ocurrir, la empresa hizo acopio ya a principios de marzo de mascarillas y geles suficientes como para garantizar el trabajo de forma segura. Incluso desde antes de que se decretara el confinamiento, todo el personal (tanto de fábrica como de oficinas) ha contado con mascarillas y gel hidroalcohólico en cantidades suficientes. Si bien en fábrica se pueden mantener la distancia de seguridad mínimas necesarias, para elevar el nivel de prevención se ha desdoblado el turno de trabajo único en dos.
- 3) **Preparación de documentación acreditativa de constituir negocio de actividad esencial.** Habiéndose anticipado al Real Decreto que obligaba al cierre de las compañías no esenciales, mediante el análisis de los distintos borradores del RD que se filtraron los días anteriores, la empresa preparó toda la documentación acreditativa de su naturaleza esencial, por lo que no tuvo que cerrar ni un solo día.
- 4) **Cadena de suministros:** la compañía cuenta con una cadena suficientemente diversificada y con proveedores fiables con los que lleva trabajando muchos años. Los proveedores, por los lazos históricos de colaboración estrecha que les unen a EGA Master, atienden a la compañía de forma preferente. No se ha experimentado ninguna dificultad en la cadena de suministro. Las órdenes de compra de partes y piezas han llegado en todo momento plazo. El nivel de servicio (*fill rate*) de EGA Master se ha mantenido en el primer semestre del año en un inmejorable 98-99%, el más alto de su sector y en línea con sus indicadores de los últimos 3 años.
- 5) **Comunicación a empleados:** la compañía ha venido actualizando toda la información relevante (facturación, cartera de pedidos, situación financiera, liquidez, negociaciones de contratos con clientes para proyectos importantes, perspectivas de negocio particulares, estimaciones y proyecciones económicas generales, etc.) de forma regular. Con periodicidad semanal durante los 3 primeros meses y quincenal posteriormente. Se considera un aspecto fundamental para eliminar la ansiedad y mantener la motivación y cohesión.
- 6) **Stress tests:** en marzo la empresa realizó unos *stress test* con dos escenarios, uno de “crisis” y otro de “catástrofe total” en la economía, con una doble perspectiva de cuenta de resultados y tesorería. Incluso en el peor escenario sostenido de *catástrofe total* durante 12 meses (de marzo 2020 a abril 2021), con previsiones realmente apocalípticas (cuya probabilidad estimamos inferior al 2-3%), debido al muy sólido balance de la compañía, tanto el balance en sí como la tesorería soportarían las tensiones generadas.
- 7) **Liquidez:** No obstante, la compañía hizo un cálculo de la liquidez adicional necesaria para afrontar con tranquilidad incluso ese peor escenario “de catástrofe total” y ha conseguido préstamos a 5 años de Elkargi, ICO y libres en condiciones excelentes. En el escenario de crisis esta liquidez adicional obtenida no será en absoluto necesaria. El importe de los préstamos ha sido depositado en un banco de inversiones, con un perfil inversor muy conservador, con disponibilidad total y un retorno esperado del 0,5-1%. La compañía cuenta además con suficientes líneas de circulante repartidas entre 6 bancos distintos. Actualmente la ocupación de esas líneas es de 0%.

- 8) **Negocio:** El negocio de la compañía es extremadamente internacional y diversificado. Las exportaciones históricamente suponen un 80% aproximadamente de la venta total. Las ventas tienen como destino más de 150 países distintos. Entre los tres principales mercados de exportación (Francia, EEUU, Israel) apenas superan el 30% del total de exportaciones. El principal mercado de exportación no alcanza el 15% del total. El mayor cliente no supera el 5% de la venta total. Entre los 3 mayores clientes no alcanzan el 10% del total. En los 2 principales mercados (España y Francia) las ventas están repartidas entre cientos de clientes. Ninguno de los clientes en España o Francia supone más del 2% de la venta total. Las ventas también están diversificadas entre estos sectores, varios de los cuales tienen correlaciones negativas: *oil & gas*, minería, defensa, aeroespacial, automoción, generación y distribución de energía, alimentación y bebidas, infraestructuras, mantenimiento industrial, equipamiento médico e industria farmacéutica. En los 4 meses desde el inicio de las crisis (marzo a junio, ambos incluidos) las ventas de 2020 han alcanzado el nivel 95% respecto a 2019. La cartera de pedidos para los meses de julio/agosto es ligeramente superior a la de 2019 en el mismo periodo.
- 9) **Riesgos de impago:** todas las ventas están cubiertas por seguro de crédito, con Crédito y Caución en España y Coface en exportación. Los clientes no cubiertos pagan por adelantado o mediante carta de crédito.

RESULTADOS:

Indicadores:

- Personas ERTE desde marzo a agosto: 0 personas, 0 horas.
- Mantenimiento empleo indefinido desde marzo a agosto respecto a enero-febrero 2020: 100%
- Mantenimiento empleo temporal desde marzo a agosto respecto a enero-febrero 2020: 100%
- Facturas pagadas exactamente a vencimiento enero-agosto 2020: 100%
- Facturación acumulada respecto a 2019: 95%
- Stress test escenario actual: Positivo
- Stress test escenario catastrófico prolongado en un año: Positivo
- % impagos no recuperados 2020: 0%
- % pedidos entregados en plazo a clientes (periodo marzo agosto): 98%
- Sesiones informativas Dirección con plantilla para comunicar e informar sobre situación, contexto, previsiones y actuaciones: semanales desde abril de 2020 hasta mediados de julio. Actualmente son quincenales.

4. MATERIAL QUE ACOMPAÑA LA PRÁCTICA:

Cláusula Informativa (Primer nivel)

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 13 del Reglamento (UE) 2016/679, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos (en adelante, RGPD), Euskalit facilita la siguiente información con relación al tratamiento de sus datos personales:

Identificación Responsable: Fundación Vasca para el Fomento de la Calidad – EUSKALIT (www.euskalit.net)

xPresto mi consentimiento para que mis datos sean tratados por EUSKALIT para la participación en el Buscador de de Gestión y la gestión de las comunicaciones e intercambios de experiencias que puedan surgir.

EUSKALIT podrá enviarle comunicaciones en relación a estas actividades y otras vinculadas de índole promocional.

Puede ejercer sus derechos de acceso, rectificación, supresión, limitación del tratamiento, oposición y portabilidad de los datos dirigiéndose mediante escrito a lopd@euskalit.net

Le rogamos visite la política de privacidad en <https://www.euskalit.net/es/politica-privacidad.html> para estar informado de las condiciones en las que EUSKALIT trata sus datos y acerca de sus derechos.