

## TEMAS A ANALIZAR ANTE LA CRISIS EN ARGENTINA - MAYO 2018

Nota: el presente es un documento de trabajo y no constituye opinión de UIAB ni de sus empresas asociadas

	1- Leve 5- Muy alta	1- Leve 5- Muy importante	
<b>DEFINICION DE RIESGOS POTENCIALES:</b>	<b>Probabilidad Ocurrencia.</b>	<b>IMPACTO</b>	<b>PRODUCTO</b>
1) DISMINUCION DEL VENTAS (POR REDUCCION DE OBRA PUBLICA, PERDIDA DE PODER ADQUISITIVO, ETC.)	4	4	16
2) CIERRE DE IMPORTACIONES O INCONVENIENTES POR AUMENTO CONSIDERABLE DEL TIPO DE CAMBIO	1	5	5
3) MOROSIDAD DE CLIENTES Y AUMENTO DE CHEQUES DE TERCERO RECHAZADOS	4	3	12
4) PROBLEMAS ECONOMICOS DE CLIENTES (INCOBRABLES)	4	5	20
5) SUSPENSION DE CREDITOS BANCARIOS Y AUMENTO DESMEDIDOS DE TASAS	2	5	10
6) AUMENTO DE COSTOS DE MATERIAS PRIMAS	4	2	8
7) PROBLEMAS DE ABASTECIMIENTO	1	5	5
8) PROBLEMAS PARA CUBRIR LOS GASTOS FIJOS.	2	5	10
9) PERDIDA DE RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS	3	4	12
10) POSIBILIDAD DE CONFLICTOS SOCIALES. (SINDICATOS, MANIFESTACIONES, PARITARIAS, CORTES, ETC.)	3	3	9

<b><u>MEDIDAS A APLICAR DE ACUERDO A LA MAGNITUD DE LA CRISIS</u></b>	<b>APLICACIÓN</b>	
	<b>INMEDIATAS</b>	<b>POSTDATADAS</b>
<b><u>DE CARÁCTER GENERAL PARA TODAS LAS EMPRESAS:</u></b>		<b>S</b>

- 1) MANTENER / REFORZAR DIALOGO CON ORGANIZACIONES SINDICALES REPRESENTATIVAS DE CADA ACTIVIDAD Y/O COMISIONES INTERNAS
- 2) REFORZAR COMUNICACIÓN CON EMPLEADOS EN FORMA DIRECTA CON EL OBJETIVO DE CONTENER LA INCERTIDUMBRE QUE GENERA LA SITUACION GENERAL
- 3) MANTENER Y REFORZAR DIALOGOS Y ACUERDOS CON PROVEEDORES Y CLIENTES PRIORIZANDO EL LARGO PLAZO POR SOBRE LOS PROBLEMAS PUNTUALES DE LA CRISIS

**TER ESPECIFICO A DEFINIR SEGÚN SITUACION DE ACTIVIDAD Y**

- 1) HACER REUNIONES SEMANALES CON VENDEDORES / COBRADORES PARA ANALIZAR EL AVANCE LA CRISIS. (INFORMACION DEL MERCADO)
- 2) HACER CUMPLIR LOS PLAZOS PACTADOS A LOS CLIENTES
- 3) POSTERGACION DE INVERSIONES
- 4) FRENO DE GASTOS NO INDISPENSABLES
- 5) EVALUACION DE NIVELES DE STOCK Y PEDIDOS
- 6) ANALISIS DE PROVEEDORES Y DESARROLLO DE ALTERNATIVAS
- 7) HACER REUNIONES SEMANALES DE DIRECTORES Y GERENTES PARA EVALUAR EL AVANCE DE LA CRISIS
- 8) FRENAR EL INGRESO DE PERSONAL
- 9) EVALUAR LA DOTACION DE RRHH
- 10) MONITOREO DE TASAS Y CHEQUES RECHAZADOS DEL SISTEMA FINANCIERO
- 11) ANALISIS DE LA PROGRAMACION DE LA PRODUCCION
- 12) ELIMINACION DE HORAS EXTRAS.
- 13) ANALISIS DEL ENDEUDAMIENTO Y POSIBLES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO.
- 14) DESARROLLAR / GESTIONAR PARA REALIZAR CREDITOS O BIENES EN DESUSO (AUTO, DEUDA PROVEEDOR, MAQUINAS EN DESUSO, ETC.)
- 15) FRENAR EL OTORGAMIENTO DE PRESTAMOS AL PERSONAL
  
- 16) ANALIZAR Y TRATAR DE EXTENDER LOS PLAZOS CON LOS PROVEEDORES.
- 17) MONITOREO DE COSTOS Y PONDERACION DE INCIDENCIA EN LA CONTRIBUCION MARGINAL
- 18) ANALISIS DE NUEVOS MERCADOS (EXPORTACIONES) Y SUSTITUCION DE IMPORTACIONES
- 19) PARTICIPACION EN FOROS DE DEBATE E INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS QUE PERMITAN SOBRELLEVAR LA CRISIS (EJ. UIAB)
  
- 20) REVISION DE PROCESOS PARA DETECTAR INEFICIENCIAS Y CORREGIRLAS
- 21) REDUCCION MOMENTANEA DE RETIROS DE SOCIOS/DIRECTORES
- 22) REDUCIR MOMENTANEAMENTE DEL SUELDO DE GERENTES Y MANDOS MEDIOS (pago variable por participación resultados).
- 23) GESTIONAR OPERACIONES COMERCIALES EXTRAORDINARIAS (POR EJEMPLO CON MUY BAJA CONTRIBUCION MARGINAL)
- 24) DISMINUCION DE PLAZOS A LOS CLIENTES

	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
	X	
		X
		X
		X
		X
		X

25) DESAFECTAR EN FORMA MOMENTANEA DE CIERTOS RECURSOS (EJ. ADICIONALES DE CALIDAD, MANTENIMIENTO, DESPACHO)

26) LIMITAR LOS ANTICIPOS DE SUELDOS

27) POSTERGAR GASTOS DE CAPACITACION Y PASANTIAS EN LA EMPRESA

28) COMENZAR A FACTURAR EN DOLARES PARA ATENUAR LA INCIDENCIA DE LA VARIACION DEL TIPO DE CAMBIO

		X
		X
		X
		X