

# COVID-19

# Recomendaciones y propuestas

• • •

## Make Strategy

Management · Acción · Know how · Estrategia

# COVID – 19 CORONAVIRUS

## Plan de CONTINGENCIA

### CRITERIOS

---

- HORIZONTE DE TIEMPO. 48 HORAS hábiles. Planificar, pensar, responder y comprometerse solo para este plazo breve. No prometer de más.
  - Mensaje: “esto es día a día.”
- MANTENER y MANTENERSE OCUPADO. Minimizar el tiempo ocioso, ya que eso lleva a pensar y dejarse llevar hacia lo negativo,
  - DAR CONSIGNAS Y TAREAS CLARAS.
    - Con foco en PROCESOS de NEGOCIO
    - 3F. “lo que se puede con lo que hay”
  - Evitar el “todos en todo”
- INFORMAR / REPORTAR al Equipo de CONTINGENCIA
  - Es imprescindible y Obligatorio. No hacer perder tiempo y energía a quienes están liderando y conduciendo durante la tormenta.
  - dentro del Día.
  - con FOTO. Las FOTOS para confirmar “tarea concluida” ayudan más que los textos. Una imagen vale más que 1000 palabras.
- RENTABILIDAD FUTURA en Jaque
  - Los Recursos son limitadísimos. No se va a poder con “todo”.
  - El “no puedo / no se puede” va a estar a la orden del día.
  - Poco y a fondo, donde habría probabilidad de Cobranza futura.
  - Foco en lo que se puede y con buen ánimo.
- INFORMACIÓN excesiva y no confiable
  - Centrarse en información oficial de fuentes confiables.
  - La capacidad de procesamiento de información de todos y cada uno de nosotros es limitada por no decir “mínima”.
  - Evitar saturar, y usar el principio KISS (Keep it simple ¡!! S....pid)  
[https://es.wikipedia.org/wiki/Principio\\_KISS](https://es.wikipedia.org/wiki/Principio_KISS)

# COVID – 19 CORONAVIRUS

## Plan de CONTINGENCIA

### Decisiones

GENERAR	RESPONSABLE	ACCIONES
Proyecto "Cuarentena"		<ul style="list-style-type: none"> <li>Distribuir consignas / tareas de corto plazo</li> <li>Individual a cada equipo.</li> <li>Que cada uno se preocupe de ejecutar lo suyo. Evitar el "todos en todo"</li> <li>Máximo 5 consignas por equipo.</li> </ul>
Procesos Físicos Producción / Logística Servicio al Cliente		<ul style="list-style-type: none"> <li>Máximo control</li> <li>Definir Equipos FO. Aquellos que producen y generan mejor resultados, porque son los que ayudarán a capear el temporal.</li> </ul>
Procesos Lógicos Ventas / Compras / Cobranzas / Pagos		<ul style="list-style-type: none"> <li>Información al día. Precisión y puntualidad</li> <li>Foco en los de alta probabilidad de éxito</li> <li>No ir "por todo". Procesos claves.</li> </ul>
Asignación de Recursos (Materiales, Money)		<ul style="list-style-type: none"> <li>NO HAY para todos</li> <li>Cuidar a EQUIPOS "claves" y PROVEEDORES "críticos" para el negocio y la facturación / cobranza futura.</li> </ul>

ÁREA de NEGOCIO	RESPONSABLE	ACCIONES
RR.HH.		<ul style="list-style-type: none"> <li>EQUIPOS CLAVES. Debe sentir el máximo cuidado y servicio. (canal exclusivo wsapp)</li> <li>Asignar 1 persona por EQUIPO de Administración, Compras, RR.HH., etc.</li> </ul>
COMPRAS		<ul style="list-style-type: none"> <li>MATERIALES críticos. Establecer relaciones / acuerdos con proveedores puntuales.</li> <li>Asegurar Abastecimientos Mínimos con cada uno para continuidad de trabajo.</li> </ul>
VENTAS		<ul style="list-style-type: none"> <li>Foco en lo "cobrable"</li> <li>Nuevas ventas / adjudicaciones. Priorizar clientes tradicionales</li> </ul>
FINANZAS		<ul style="list-style-type: none"> <li>Día a día</li> <li>Promesas Cumplibles</li> <li>Cuidar a PROVEEDORES "críticos / claves" para el negocio y la cobranza futura.</li> </ul>