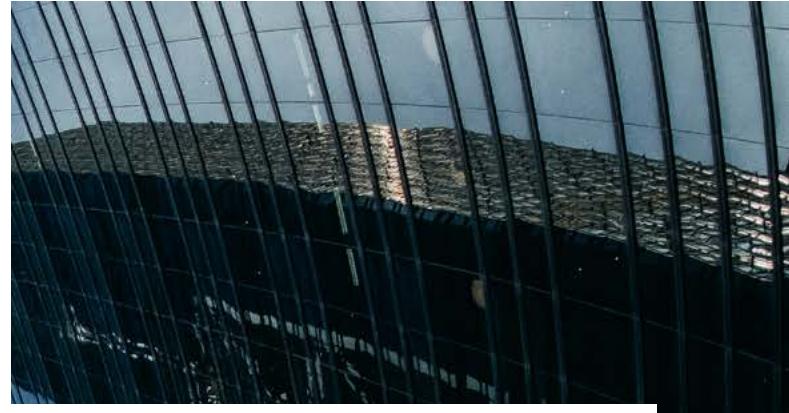




Respondiendo  
de manera efectiva al  
COVID-19



**strategy&**  
*Part of the PwC network*



Los efectos impredecibles de la pandemia causada por el Coronavirus (COVID-19) obligan a las compañías a reaccionar de manera ágil, efectiva y moderna.

En PwC en estos momentos estamos más cerca que nunca de nuestros clientes, poniendo a disposición nuestra red global y multidisciplinaria para apoyarlos en los más diversos aspectos que puedan requerir.



# Continuidad Operacional



- Desarrollar una estrategia de **gestión de crisis** que permita dar respuesta a incidentes de forma inmediata, involucrando a los principales grupos de interés
- Revisar los **planes de continuidad** del negocio y prepararse para los escenarios más críticos que pudieran surgir
- Mapear los **cumplimientos** en términos tributarios, laborales y regulatorios
- Evaluar la estrategia de **trabajo a distancia**, la tecnología y las vulnerabilidades de los recursos remotos puestos a disposición
- Considerar la posibilidad de externalizar procesos (**outsourcing**) no claves de la organización.

# Finanzas, Liquidez y Reporting



- Revisar la **gestión de inventarios** para minimizar el impacto comercial y de liquidez
- Revisar **estructura de costos** para reducción y variabilización
- Estructurar y priorizar las **cuentas por pagar** y administrar la relación con los acreedores financieros
- Elaborar una **herramienta de gestión** de corto plazo que permita integrar impactos identificados y sensibilizar escenarios
- Plantear esquemas de **refinanciamiento** o ampliación de **liquidez**
- Evaluar los múltiples impactos de la crisis en los reportes financieros y prepararse para la emisión de EEFF en un contexto complejo de aplicación de IFRS

# Operaciones y Gestión Comercial



- Optimizar la **cadena de suministro** y modelo operativo
- **Identificar los recursos** no claves para el negocio y diseñar esquemas de liberación o reasignación
- Revisar / Adecuar la estrategia de **Go-to-Market** al nuevo escenario: segmentos, canales, propuesta de valor, equipos de venta, modelo de gestión e indicadores
- Desarrollar una **transformación digital** que conlleve a una digitalización del proceso de venta
- Impulso de la **fidelización y confianza** del cliente a través de programas y atención personalizada

## Fuerza Laboral



- Diagnosticar y definir la **estructura necesaria** y procesos que maximicen los roles y funciones. Definición de puestos necesarios “on-site” vs remoto, y posibilidad de suspender **contratos de trabajo** (evaluar mantener pagos previsionales)
- Diagnosticar y definir el modelo de **gestión de personas** para contribuir a la efectividad y continuidad del negocio. Implementar **medidas de prevención** de contagio masivo
- Implementar el **mapa de capacidades** actuales y futuras para todas las áreas de negocio, con el fin de asegurar la continuidad y eficiencia del mismo
- Plantear una **comunicación** interna efectiva que promueva la cultura organizacional buscada y permita alcanzar los objetivos en un escenario de trabajo remoto

## Impuestos



- Actualización y análisis de medidas que el **Gobierno** irá dictando para su implementación
- Revisión y adecuación del **cumplimiento tributario**
- Identificación de **gastos incurridos** en relación al coronavirus
- Seguimiento de eventuales **plazos adicionales** en vencimientos de declaraciones juradas e impuestos a la renta e IVA
- Revisión de mecanismos de financiamiento frente a eventual exención de **impuesto de timbres**
- Identificar efectos en el **retardo de procedimientos** ante el Servicio de Impuestos Internos y los Tribunales de Justicia
- Efectos en eventuales **recuperaciones** de impuestos
- Análisis de nuevos mecanismos de pago de **deudas fiscales**

## Digitalización



- Identificar proceso de misión crítica y evaluar susceptibilidad de **automatización**
- Levantamiento de entornos, funciones y procesos seguros (**ciberseguridad**), que permitan mantener y escalar el trabajo remoto
- Adoptar una estrategia de **omnicanalidad** e implementar las tecnologías necesarias, que permitan integrar todos los canales existentes de atención a clientes
- Adaptar servicios de **Call Center** alineados a los tiempos de crisis con protocolos de respuesta, satisfacción, experiencia y resolución de problemas

# Diagnóstico PwC COVID-19

Te invitamos a realizar un diagnóstico para evaluar el potencial impacto en tu negocio.

Acceder al  
PwC's COVID-19  
Navigator



© 2020, PricewaterhouseCoopers Consultores Auditores SpA. Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción total o parcial. "PwC" se refiere a la red de firmas miembros de PricewaterhouseCoopers International Limited, cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente.