

REALMENTE CAMBIAMOS CON EL CAMBIO



3E
MODELO
DE GESTIÓN PARA
EL EMPRENDIMIENTO

R
RAÚL
SALGADO



Acabamos de cumplir un año desde la llegada de la pandemia al país y aún no vemos un horizonte que nos muestre claramente cuando retornaremos a una vida normal.

Aún recuerdo cuando el gobierno dispuso un confinamiento por 15 días y sin pensar pasamos meses. Este confinamiento afectó directamente el ciclo económico.

Con el transcurrir del tiempo, encontramos personas que fueron separadas de su trabajo, puestas en suspensión perfecta o con una reducción de la jornada laboral; estas decisiones fueron tomadas por las empresas para tratar de navegar sobre estas aguas tumultuosas. A pesar de todos sus esfuerzos muchas de ellas cerraron.

El efecto COVID19, nos obligó a desenvolvemos en un nuevo escenario. Ahora debíamos protegernos y cuidar a nuestros seres queridos. Antes podíamos salir a visitar los diferentes negocios sin ningún riesgo; luego, en tiempos de pandemia antes de salir debíamos reflexionar seriamente sobre esta necesidad. Como consecuencia los

negocios recibían un bajo número de clientes y las ventas proyectadas se caían en picada.

Ante esta situación, los empresarios se vieron en la necesidad de cambiar. Si los clientes no llegaban, ellos debían llegar a los clientes, debían cambiar su operación buscando ser eficientes en costos y proponer estrategias que hasta hace unos meses no utilizaban.

Es indudable que el mundo empresarial cambió, sin embargo, surge la siguiente pregunta: ¿Realmente nosotros cambiamos?

Muchos lo afirman categóricamente, sin embargo, cuando les pregunté ¿En qué cambiaron? Las respuestas no mostraron la potencia que esperaba.

Aún tenemos muchas empresas que siguen trabajando como hace más de un año: Bodegas, supermercados, talleres, ventas de repuestos, inclusive algunas empresas de comida han tenido que reducir su operación a la mínima expresión para seguir operando, pero... ¿Cuánto riesgo están asumiendo?

Al otro lado de la calle vemos empresas que por el contrario no esperan a los clientes sino, empujan la venta hacia el lugar donde se encuentran. Ante la crisis han encontrado una oportunidad. El llevar su negocio a los clientes significa, menos gasto fijo en la organización.

Ahora mantienen un ahorro en energía, servicios de mantenimiento, personal, entre otros. Este ahorro le permite lograr un mejor equilibrio ante aquellos empresarios que aún siguen empujando el negocio como antes. Estamos lejos para que la normalidad retorne y el tiempo no perdona, probablemente muchas de esas empresas dejarán de existir.

En el mundo tenemos muchos ejemplos de grandes empresas que no han podido soportar el impacto de esta pandemia. En el caso de pequeñas empresas el pronóstico es aún peor.

Las empresas que apuestan por la modernidad y el cambio, deben transformar a sus trabajadores para que sean eficientes en el entorno virtual. El trabajo desde casa es mucho más complicado y el deseo del propio colaborador es la principal barrera que encontramos.

Luego de un año de trabajo remoto (en algunos casos), los colaboradores han aprendido a utilizar a nivel básico alguna herramienta de telecomunicación (Zoom, Meeting, Teams, Skype, etc).

Para la operación empresarial el OneDrive es el repositorio favorito en las pequeñas empresas. Muy pocas aprovechan la capacidad que tiene para el trabajo colaborativo.

Para la comunicación con los clientes las redes sociales se convierten en la herramienta de mayor uso. Principalmente Facebook, Instagram y Whatsapp. Sin embargo, la presentación de sus contenidos, aún están propuestos en base a la experiencia del líder del negocio, sin lograr el impacto que un trabajo profesional podría lograr.

Hasta aquí podemos decir que encontramos al promedio del mercado empresarial. Ahora es momento de preguntarnos, ¿Esta es la frontera dónde debemos llegar? ¿Esta propuesta es el cambio que veremos en el futuro próximo? En definitiva, la respuesta es NO.

Actualmente, estamos sentados en la punta del Iceberg de la innovación y el cambio. Existen numerosas alternativas tecnológicas que marcarán el cambio en los próximos meses y ni siquiera las estamos considerando dentro de nuestra propuesta empresarial.

Si entendemos que la operación de un negocio parte desde una posición estratégica, encontramos un conjunto de aplicativos que permiten aterrizar esta operación y derivarla a cada uno de los proyectos empresariales.

La comunicación debe utilizarse para abrir fronteras, tanto para identificar nichos de mercado como oportunidades para encontrar al equipo idóneo. Ahora, ubicar a los mejores perfiles de trabajo, no será

limitado por el área geográfica, podemos encontrarlos en cualquier parte del mundo.

La posibilidad de ver negocios en el mundo nos permitirá llevar o traer propuestas de negocios basadas en franquicias, licencia e incluso la apertura de sucursales de venta para negocios con un modelo atractivo en determinado nicho.

La capacitación y el aprendizaje cuenta con numerosas herramientas de eficiencia comprobada que crean un mayor vínculo con el cliente. Plataformas como Kahoot, Stormboard, Quizz, Mentimeter, etc. sirven para lograr este objetivo. Estas herramientas permiten recibir la capacitación de los mejores, sentados en cualquier parte del mundo a costos competitivos.

En cuanto a la organización y planificación de equipos contamos con herramientas como: Padlet, Slack, Evernote, Asana, Trello, CRM y muchas propuestas de aplicativos propios de empresas dedicadas a la organización. De esta manera los líderes de las diferentes áreas de la empresa podrán dirigir de forma eficiente a su equipo sin desviarse de los objetivos planteados.

En el caso de la producción de contenidos encontramos plataformas como: Jamboard, Milanote, Powtoon, Canvas, Mural, Loom, Camtasia, Adobe, etc. Cada nueva versión se presenta más intuitiva

para poder aterrizarla en miembros del equipo, bajo la dirección de profesionales en marketing de contenidos.

En fin, existen cada vez más herramientas virtuales poderosas que debemos adoptar si queremos enfrentarnos de manera eficiente a este cambio mundial. En este blog se mencionan sólo unas cuantas.

Quiero terminar preguntándote ¿Cuánto has cambiando en este momento de cambio?