

Edición

3

Opinión y Actualidad Del **2020**



REVISTA SEMESTRAL



Universidad San Marcos
Revista Académica Institucional



San Marcos



Perspectiva

Esta sección incluye artículos de opinión los cuales son caracterizados por presentar la postura, valoraciones y análisis sobre determinado asunto o acontecimiento de interés del autor.



Perspectiva

EMPRENDIMIENTO EN LA NUEVA NORMALIDAD

Esteban Jiménez Fonseca
esjifo@gmail.com
Universidad San Marcos
2020

INTRODUCCIÓN

Nos encontramos ante una situación atípica a nivel mundial, provocada por la pandemia del SARS-CoV-2, el virus que produce la enfermedad COVID-19.

Esto ha golpeado fuertemente a Costa Rica. El sector económico se encuentra en recesión, ya que se han implementado restricciones por parte de nuestras autoridades gubernamentales, entre ellas el cierre de establecimientos comerciales. Ante esta situación, las empresas han tenido que reducir sus planillas, gastos e incluso proceder con el cierre total de los negocios, debido a la falta de ingresos.

Como hemos observado, la población no está saliendo a la calle a realizar sus compras, evitan las aglomeraciones y el contacto físico. Solo recurren a supermercados y farmacias. Esto afecta a muchos comercios.

En este ensayo se expondrán estrategias que pueden ser implementadas por nuevos negocios o los que deban resurgir tras su reapertura. Estamos en la era de “la nueva normalidad”, en la que las empresas tendrán que implementar nuevas estrategias y herramientas para adaptarse y lograr un buen rendimiento.



DESARROLLO

La pandemia nos ha tomado a todos por sorpresa y hemos tenido que cambiar muchas de nuestras actividades cotidianas y reforzar todo lo relacionado a los hábitos de higiene personal. También estamos adaptando un nuevo estilo de trabajo, mediante el teletrabajo y las reuniones o conferencias de manera virtual.

Otro aspecto es que nos encontramos en medio de incertidumbre y pánico por las noticias que observamos todos los días relacionadas al aumento de casos y a la situación económica del país. Esto está afectando nuestra salud mental.

En el Campus Party, el cual fue impartido por profesionales de varios países durante los días 09, 10 y 11 de julio, recibimos talleres que impactaron nuestra parte personal a nivel profesional y académica. Aprendimos sobre el enfrentamiento al cambio, cómo adaptarse a las nuevas foras de hacer negocios, y sobre el uso de herramientas tecnológicas y los beneficios de la digitalización.

Analizando la situación actual del país, tanto a nivel económico como a nivel social, presento tres propuestas para abordar la problemática y poderla enfrentar.

Optimismo

Para el emprendedor, ya sea de un nuevo negocio o uno existente, es importante tener conciencia de los cambios a los que se debe enfrentar, tanto a nivel económico como social. Para esto se debe de controlar la situación con optimismo: no tener miedo a la incertidumbre, más bien demostrar valentía en el reto de adaptarse a la “nueva normalidad”. Se debe de comprender que la mayoría de las personas y negocios están experimentando la misma situación. Es un buen momento para innovar, mejorar procesos, cambiar estrategias.

Hay que tener en consideración que los bancos ofrecerán productos financieros accesibles, con buenas tasas de interés y con diferentes plazos según la conveniencia. Esto es por una razón: a los bancos no les sirve perder clientes, y ellos también deben de buscar la manera de atraer nuevos consumidores. Por lo tanto, esta es una situación en la que ambas partes se pueden ayudar mutuamente.

Tecnología

El consumidor ya no sale siempre a buscar el producto o el servicio que necesita, si no que ahora suele elegir la opción de entrega a domicilio o compra digital (tiquete para ir al cine, entrada al concierto, gestión de matrícula, etc.). Por lo tanto, es importante que las empresas se asocien con alguna aplicación relacionada a servicio de entrega, como Uber Eats o Glovo.

Se ha tornado necesario el desarrollo de aplicaciones donde el cliente pueda realizar diferentes gestiones, según la actividad económica, así como mantener páginas en redes sociales, activas y actualizadas. Esto atrae la atención de los usuarios.

Muchas instituciones dan capacitaciones en estas áreas, o también se puede solicitar que una compañía se encargue de administrar las redes sociales, y de ejecutar la aplicación o el *software*. Eso sí, esto requiere de un gasto mensual.

Muy importante —y eso se observa en los comentarios de muchas personas en las redes sociales— es colocar el precio del producto y servicio que se ofrece, ya que así es más probable que el consumidor los contacte de inmediato. De lo contrario, el interesado seguirá navegando en otros perfiles o páginas en busca de la información que requiera.

Los beneficios que presenta esta propuesta es un mayor control en la cantidad de clientes que soliciten el servicio, se observará mejor el comportamiento en ventas, y se evitan las aglomeraciones y el contacto físico. Muchas de estas aplicaciones presentan de diferentes maneras el comportamiento de las transacciones realizadas y los movimientos del flujo de caja.

Tiendas acondicionadas

La tercera propuesta consiste en acondicionar el negocio físico hacia la “nueva normalidad”. Acá la prioridad serán las normas de cumplimiento sanitario. Se requieren dispensadores de alcohol en gel bien distribuidos, desinfectar frecuentemente el establecimiento y cumplir de manera estricta los requerimientos establecidos por el Ministerio de Salud.

Es importante recalcar que los establecimientos deben tener una capacidad limitada de personas, tanto en clientes como en personal. Ante esta situación, lo recomendable, y según la actividad del negocio, es atender al cliente por medio de citas programadas, lo cual ayudará a prepararse para la atención en un tiempo ya establecido.

También es importante saber realizar una buena distribución del establecimiento, para que haya más espacios libres, con un distanciamiento adecuado y seguro.

Una estrategia que se puede emplear con tal de que los clientes no tengan que ingresar al establecimiento, es tomar el pedido vía telefónica o por medio de una aplicación, y posteriormente preparar la solicitud y entregársela al cliente en las afueras del establecimiento.

CONCLUSIÓN

La pandemia y todas las consecuencias que esta conlleva nos afecta a todos, nadie se salva. Hay que ver esta situación como una oportunidad para ser creativos, que el espíritu de emprendimiento se ponga en práctica, ya que será la única manera de poder salir adelante.

Observamos que muchas de las herramientas para enfrentar la nueva normalidad las tenemos a nuestro alcance. Corresponde a cada uno de nosotros saberlas utilizar de manera adecuada.

Nuestra actitud para hacer bien las cosas, el positivismo y las ganas de superar la situación es lo que debemos de poner en práctica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Barquero, R. (2020). *Digitalizando el entretenimiento con Buen Plan*. [Página web]. Recuperado de <https://costa-rica-digital.campus-party.org/campusero/?page=page-stream&slugEvent=campus-party-digital-edition-2020-costarica&slugAttraction=DigitalizandoelentretenimientoconBuenPlan-campus-party-digital-edition-2020-costarica>

Calvo, Y. (2020). *Provoca los cambios... ¡Crea la Tormenta!* [Página web]. Recuperado de <https://costa-rica-digital.campus-party.org/campusero/?page=page-stream&slugEvent=campus-party-digital-edition-2020-costarica&slugAttraction=ProvocalosCambios...%C2%A1CrealTormenta%21-campus-party-digital-edition-2020-costarica>

Chen Chen, M. (2020). *Cómo adaptarse a la nueva forma de hacer negocios*. [Página web] Recuperado de <https://costa-rica-digital.campus-party.org/campusero/?page=page-stream&slugEvent=campus-party-digital-edition-2020-costarica&slugAttraction=C%C3%B3moadaptarsealanuevaformadehacernegocios-campus-party-digital-edition-2020-costarica>