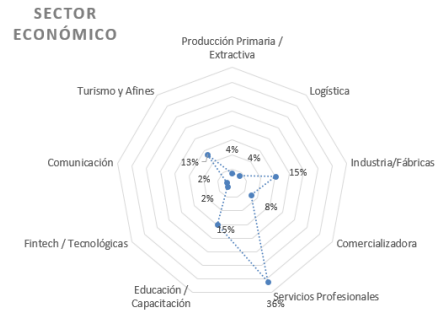


PYMES EN CUARENTENA: Experiencia para el futuro
ESCENARIO REGIONAL- Pymes Asociadas o Disociadas?

Moderadores Sebastián Estevez Ulrich / Guillermo Contreras

Panelistas: Paula Fernández (Se empresas, ser conscientes)
Luis Borsari (Estado y Empresa)
Lucas Romero (Sociedad y Política)

Micro Expositores Karina Castro (Calidad y gestión para sobrevivir)
Fé Duwe (Mente abierta, siempre listo)



Fecha 03/06/2020

PYMES EN CUARENTENA/
Experiencias para el Futuro:

Miércoles
3 de Junio
15 a 16:30 HS
Gratis 100% Virtual

Escenario Regional:
Pymes Asociados o Disociados?

PANELISTAS



Luis Borsari
Estado y Empresa



Lucas Romero
Sociedad - Política



Paula Fernández
Ser Empresa
Ser Conscientes

TIPS EXPRESS



Karina Castro
Calidad y Gestión
para sobrevivir



Fé Duwe
Mente Abierta,
Siempre Listos

Inscripciones: www.red-de-negocios.com.ar/agenda

Organizan:



Colaboran:



FRASES DESTACADAS DE LOS PARTICIPANTES: (textual)

¿Cómo mantenerse abierto a lo que la gente espera? Como no perder el contacto con el cliente?
Siempre tuvimos una buena fidelización de clientes pero ahora se me dificulta llegar.

¿Cómo piensa en reinventarse hablando de estos escenarios con respecto al turismo?

Quiero emprender algo relacionado con servicios de capacitación y empoderamiento. Quisiera hacerlo según regla pero las condiciones político- económicas del país (Argentina) me hacen dudar. ¿Por dónde me sugieren empezar?

¿Crees que las políticas que se aplican por la pandemia tienen una lógica?

¿Cómo se hace para tomar prioridades? tenemos todas estas urgencias existe alguna manera para gestionar eso?

¿Qué tan permeables están nuestros invitados de hoy al asociativismo, al hacer alianza con nuevas personas?

Cuando teníamos todas las respuestas, no cambiaron las preguntas!! (KC)

Lo primero que nos planteamos en esta instancia es el tratar de planificar escenarios. Para ellos surgen y hay que hacerse algunas preguntas: ¿Dónde nos encuentra la pandemia hoy? ¿En qué situación estoy a todo nivel? (económico, familiar y personal). ¿Cómo me siento? (optimista, preocupado, desbordados, creativo, etc.). (KC)

Determinar dónde estamos parado sería lo primero y después preguntarnos que necesitamos?

CLAVES DEL EXITO:

Lo utilizo mucho con adolescentes y emprendedores para ver dónde nos ubicamos. Saber qué es lo que quiero, lo que necesito. HACER FOCOS, PRIORIZAR, tiene que ver con clarificar nuestro escenario actual y futuro pero sobre todo lo que queremos. Otra clave es LA ACCIÓN, una vez que tengo claro que lo que quiero hay que actuar. La otra clave es SABER O SABER QUIÉN SABE HACERLO, entonces no es necesario solamente el querer, el actuar, sino también el poder hacerlo o con quién podemos hacerlo. Quizás lo que necesitamos es conectarnos con otros, preguntar, pedir ayuda. (KC)

Quizás lo interesante de toda esta situación extraordinaria que estamos viviendo sea que nos pone sobre la mesa una discusión de fondo respecto de cómo toman decisiones las sociedades. La relación entre lo público y lo privado, en un momento donde el estado necesariamente ha tenido que hacerse cargo un poco más de la acción colectiva para tratar de defendernos del virus. Pero vendrá un momento en el que se retire y creo que ahí es donde necesitamos un sector privado fortalecido con capacidad de empezar a reconstruir esa relación, conectado en una forma que sea provechosa para ambos. (LR)

MANTENERSE ABIERTO

Se me ocurre comentar un poquito el modelo de Goleman, donde define que básicamente tenemos tres espacios en las organizaciones. El espacio mí (yo), el espacio nosotros y el espacio it (lo que es el negocio en sí mismo). Como él estableció a través de varios estudios lo importante que es el espacio, que la persona se auto conozca y que se mantenga abierta a las posibilidades. Que tenga una mirada proactiva para poder manejar mejor el az (el nosotros en este caso) con el cliente. Más allá de tener la empresa disponible, me parece importante saber si mis clientes están siguiéndome hoy día, en ese caso tal vez tenga que hacer más de lo mismo. Si no me están respondiendo es una buena oportunidad de mirarme y qué puedo hacer de aquí en adelante. Tal vez a través de mails, un llamado telefónico (más personal), preguntando ¿cómo estás? ¿Qué te está pasando? ¿Necesitas algo? Acá estoy disponible.

Para poder hacer eso es muy importante la conexión que cada uno tiene consigo mismo, como trabajo esa conexión a través de la meditación del mindfulness, del observarme, pedir la ayuda que necesito. Básicamente es que el cliente sepa que estoy disponible. (PF)

Agregó a lo que dice paula respecto del cliente, ahora es momento de acercarnos y escucharlos porque seguramente tiene nuevas necesidades. No es tanto desde lo que nosotros pensamos sino directamente desde las necesidades del cliente, ir sembrando y reconstruyendo estas relaciones. (KC)

COMO EMPEZAR, COMO CONFIAR

Voy a responder yendo para otro lado, con una anécdota cortita de quien escribió quizás, el primer gran estudio sociológico de cómo funciona la democracia (Alexis De Tocqueville).

En Europa tenían la sospecha de que las democracias de América funcionaban porque no tenían fronteras que les amenazaran, contaban con la libertad de los mares y podía florecer.

En esa época no había medios de transporte ni hoteles, era bastante silvestre la vida en la frontera así que se subieron un caballo con su amigo y fueron a tratar de entender qué pasaba allí. Conocieron a los pioneros que con su presencia estaban construyendo el estado y la democracia norteamericana. En su viaje tenían que parar en algún momento para dormir y seguir camino, golpearon en la casa de los pioneros que encontraban a su paso, éstos les daban alimentos, abrigo y permitían dormir allí. Ellos se sorprendían por esa actitud. Contaron que en muchas oportunidades trataban de profundizar preguntando ¿cómo es esto de venir acá, solos, construir su casa, su destino? No nos conocen, venimos de Europa ¿Nos dejan entrar a su casa, dormir, dan comida y permiten seguir camino? La respuesta que les fueron dando era bastante parecida, “Porque alguna vez yo lo necesite y probablemente en el futuro también lo necesite”. Entonces, Alexis De Tocqueville construyó un concepto muy importante, que expuso en su libro “**La Democracia en América**”, que es “**El del interés bien entendido. Es posible ser individualista y con ello contribuir a un interés colectivo**”. Creo que lo que Tocqueville nos enseña es que seamos individualistas y que nos asociemos. Lo traigo a colación por el título de la charla “PYMES asociadas o disociadas”. (LR)

Entonces, ante la pregunta de cómo hago yo para lidiar con los problemas que presenta el estado argentino. Me parece que la recomendación que les puedo dar, sin entender en términos de negocios, pero sí cómo funciona la sociedad y los sectores privados en su relación con el estado, es que lo mejor que pueden hacer es asociarse, conectarse con otros que estén en la misma situación, los mismos problemas, porque en la medida en que se logre esa asociación, se fortalece el sector privado, provocando tener un mejor sector público y poder construir una mejor relación entre ambos. (LR)

Nos pasa lo mismo. Estamos con las mismas dudas y en un momento dijimos mejor pedir pero perdón que permiso. Estamos haciendo camino y experiencia. (SEU)

POLÍTICA Y LÓGICA

Las políticas que se aplican por la pandemia, y en general siempre siguen una lógica, no sé si le va a gustar la respuesta pero, **creo que es una lógica política**, lo que estamos viendo en términos generales como respuesta por parte de los estados, se explica un poco por lo que se conoce como el dilema del tranvía. La situación es que una persona está observando un tranvía fuera de control que va a atropellar a cinco personas sentadas sobre la vía. Esta persona tiene una palanca con la cual puede desviar a ese tren por otra vía alternativa en donde hay una persona que pudiera ser arrollada. Típico dilema de la economía del comportamiento, que estudia cómo se toman decisiones. (LR)

Yo creo que acá, los estados vieron un riesgo inmediato de muertes que podía producir el coronavirus y tomaron una decisión. Que fue la de proteger las vidas de las personas afectando la economía. La única herramienta que se tiene para defenderse del virus, no habiendo vacunas ni antivirales, es encerrando a todo el mundo en sus casas (una respuesta sanitarista). Esto produce inmediatamente un daño económico. A los gobiernos las muertes por coronavirus se las están contando en vivo y en directo cada 24 horas y los daños económicos producidos no. Creo que esa es una decisión que está guiada por una lógica política. (LR)

Yo veo que lo importante es que cuando el estado se retire de esa avanzada que ha tenido sobre el sector privado, será el momento de discutir esa relación. Creo que ahí es donde necesitamos

un sector privado fortalecido. Insisto, y la fortaleza del sector privado está en la capacidad de asociarse. (LR)

ATENDER TODAS LAS NECESIDADES

Atender todas las necesidades, de todos los ciudadanos no es tan fácil. Siempre que se trata de atender a un sector, de algún modo se está desatendiendo un poco a otros. Estoy convencido de que hay que tratar de buscar los equilibrios, de hecho eso es lo que creo que se está haciendo. Creo que países como Uruguay, Argentina y Paraguay somos los que la venimos remando, venimos safando de la mejor manera posible a esta desgracia que estamos viviendo en el mundo. Me parece que acá lo que hay que hacer es buscar oportunidades, innovar. Una empresa que quiera emprender hoy tiene que buscar la sustentabilidad. El día después, de ningún modo va a ser volver a lo anterior en muchas cosas. Supongo que el abrazo a nuestros hijos y nietos si dios quiere si. Estamos recorriendo muy de a poco el camino de salida de la pandemia pero vamos en el camino. Yo creo que vinieron para quedarse algunas cosas como esto que estamos haciendo ahora en este espacio, antes no era parte de los usos y costumbres. Les confieso que trabajo y participo de actividades mucho más que antes. Espero no fallarles. (LB)

PRIORIZAR

Cómo tomar prioridades te lo cuento con una experiencia que cuenta abiertamente Arianna Huffington en su libro (ella es la fundadora del Huffington Post). Cuenta que en un momento ella tenía mucho poder, muchísimo dinero e incluso influencia política. De repente se desmayó y cuando despierto se dio cuenta que tenía dinero, poder y no tenía salud. Entonces, llego a la conclusión de que no se puede medir el éxito sólo por las variables dinero y poder. Si no tenés salud, no tenés bienestar y de nada sirve todo lo demás. Entonces a la hora de priorizar, en muchas encuestas sale, esto que estamos viviendo nos ha llevado a una mirada más hacia adentro. Se habla mucho de **la adaptabilidad**, de hecho es uno de los valores que surge en uno de los primeros lugares en los estudios. Yo escuché que **la creatividad** es fundamental en este momento. Como decía Karina “nos cambiaron las preguntas” pero esto siempre ha pasado en la vida, quizás en este momento pasa a un nivel global. A la hora de priorizar creo que si paramos y miramos la salud es fundamental. (PF)

La economía es fundamental. Como alguien planteaba, “¿Si las empresas cierran, de que vamos a vivir? Necesitamos estar fortalecidos y creativos. Las relaciones familiares y en las organizaciones porque sobre esa base podemos construir. Los escenarios en Argentina y Uruguay son diferentes desde el aspecto político, la cantidad de gente, etc. Pero hay un escenario parecido a nivel mundial que es el desafío de cómo cada uno se reconvierte y dejamos de esperar que las cosas cambien afuera. Empezamos a mirar con la situación cómo está qué es lo que puedo hacer y creo que Luis nos trajo un claro ejemplo de eso. (PF)

Muchas veces espero que todo pase, que se resuelva para tomar decisiones. Ojalá esto pase rápido pero yo creo que tenemos que prepararnos por si no pasa. Necesitamos aprender a tomar decisiones en incertidumbre, previendo diferentes escenarios y no esperar que las cosas se resuelvan afuera. (PF)

Tomar decisiones siempre es bueno pero en este momento aprender a tomar decisiones es imprescindible. Los últimos en tomarla van a ser los que van a quedar afuera del sistema. (GC)

Cuando no tomas decisiones estamos tomando una decisión. Decisiones tomamos todo el tiempo quizás se trata de aprender a tomar de manera más conscientes. (PF)

“La inacción puede llegar a ser la condena” es lo que rescato e invito a todos a comprender que esa inacción no los va a llevar por buen camino. (GC)

ALIANZA Y ASOCIATIVIDAD

Tengo un comercio en una localidad de Patagonia, la mayoría de los comercios están en **modo auto-salvación**. No ven beneficio en que se salven la mayor cantidad de comercios. (EA)

No significa solamente hacer un contrato formal. Significa también, me pongo de acuerdo con aquel y lanzamos algo, después lo ordeno. No tenemos que esperar algo del otro, podemos darlo primero y después vamos a recoger mucho mejor. Eso es importantísimo. (GC)

PERSPECTIVAS Y ANIMARSE

Hablamos mucho de las cuestiones de perspectiva en este rato. El afuera no es lo que yo interpreto del afuera y de hecho muchos neurocientíficos dicen que la representación interna que tenemos de nosotros es mucho peor que lo que es allá afuera. Entonces, desde ese concepto les cuento una anécdota de una empresa que se fue a hacer un estudio de mercado para vender zapatos a África. Envío a dos vendedores, uno regreso diciendo que era un mercado terrible, nunca vamos a vender nada porque están todos descalzos y no lo necesitan. El segundo vendedor regreso diciendo es fantástico este mercado, no hay nadie que tenga zapatos. Podemos vender un montón, es una oportunidad. Los dos tenían razón, es una cuestión de perspectiva.

Desde las neurociencias se habla mucho que el ser humano no funciona desde el estado de estrés, de sobrevivencia, en ese estado nuestro cerebro está hecho una nuez chiquitita que piensa siempre en círculos. Para fortalecernos, para poder adaptarnos, para aumentar nuestra creatividad necesitamos conectarnos con nuestros recursos dejando de lado ese estrés que solamente es una percepción meramente personal. (FD)

Los invito a anímense, no se lleven quietos. Siempre digo “pónganse un ratito en modo bestia y arranque”, nunca la inacción. (GC)

Muchas gracias

TRIBECA
GUILLERMO
CONTRERAS

Guillermo Contreras

Estrategias y Negocios

ghcontreras@infovia.com.ar

+54 9 11 3695-0498



Sebastián Estevez Ulrich

www.red-de-negocios.com.ar

sebastian@red-de-negocios.com.ar

+54 9 11 3695-0498