

INSTITUCIÓN EDUCATIVA FRAY PLÁCIDO
Decreto 050 del 13 de Enero de 2003 / Resol 0611 del 02 de Mayo de 2006
NIT 846000522-2 DANE 186001000248 ICFES 127357

AREA: TECNICAS EMPRESARIALES
DOCENTE: NIDIA DELGADO

El COVID y las Empresas



Oportunidades sí hay... en medio de la crisis del covid-19

En medio de la crisis provocada por el covid-19 en algunos sectores productivos, se pueden encontrar maneras creativas de hacer negocios en sectores tradicionales y en los de la nueva economía. ¿Cuáles son?



. Foto: ALEJANDRO ACOSTA

Cada crisis trae su oportunidad. La pandemia tiene al mundo en vilo, a la economía en cuarentena y a los trabajadores al borde de un ataque de nervios, pero no será la excepción.

Hasta ahora, esta tragedia se ha ensañado con algunos sectores como el turismo, el transporte aéreo, el entretenimiento y la movilidad. Pero otros han logrado reponerse del shock y con innovación empiezan a mitigar los impactos negativos. Sin duda, industrias como la farmacéutica, alimentos, comercio, producción y distribución de bienes y servicios básicos e incluso la de comercio electrónico y entretenimiento en el hogar llegan a suplir las necesidades de un consumidor cada vez más nervioso.

No en vano, **las acciones de empresas globales de entretenimiento doméstico, como Netflix, Apple y Amazon, o las que ofrecen soluciones de trabajo remoto, como Slack y Microsoft, siguen creciendo en la bolsa,** mientras que la mayoría de valores caen. Este jueves, en medio de la debacle de los valores en bolsa por el coronavirus, la acción de Netflix crecía 5,25 por ciento; la de Slack —especializada en soluciones de trabajo remoto— subía 16,6, y la de Amazon, 2,78. La desarrolladora de juegos para celulares Zynga creció ese día 2,58, y el servicio de videoconferencias Zoom Video Communications se valorizaba 4,26 por ciento. Nada mal para un día en que las bolsas colapsaron.

Capital de oportunidades

En Bogotá varios sectores han identificado posibilidades. **No se trata de oportunismo ni especulación, sino de estar atentos al comportamiento y las**

necesidades del mercado. Entre los grupos que visualizan nuevas oportunidades están los fabricantes de calzado del barrio Restrepo, que pueden sustituir las importaciones de China. **También, los fabricantes de vitaminas y suplementos alimenticios, y las firmas especializadas en teletrabajo y formación en línea.**



CAROLINA DURÁN. Secretaria de Desarrollo de Bogotá

Carolina Durán, secretaria de Desarrollo Económico de Bogotá y experta en emprendimiento, está segura de que las start-ups están entre las más resilientes de la capital. En especial, las que permiten hacer cosas a distancia como trabajar, educar, recibir atención médica, comprar, entretener y, en general, desarrollar actividades relacionadas con temas tecnológicos y digitales. **“El emprendedor es resiliente por naturaleza y ve las oportunidades aun en los escenarios más difíciles y adversos. Son creativos y ágiles”, afirma.**

El caso de Rappi ilustra bien cómo innovan. **Esta firma de mensajería dispuso de domicilios gratuitos para empresas que se acogieron al trabajo en casa por medio de Rappi Prime.** También desarrolló una plataforma para que la Gobernación de Cundinamarca y el Distrito proporcionen datos de utilidad para la comunidad en medio de la pandemia.

Algo similar hizo Chiper para la Alcaldía de Bogotá al desarrollar una aplicación que permite conocer en tiempo real casos de desabastecimiento de más de 2.000 tiendas de barrio.

La oferta es muy variada. Mediante la aplicación de inteligencia artificial, **1DOC3 ofrece un sitio exclusivo para que las personas puedan validar los síntomas e identificar el riesgo de tener el coronavirus,** lo que evita consultas al sistema de salud que puedan saturarlo. Solo en los últimos días las asesorías médicas

virtuales en 1DOC3 han crecido un 459 por ciento. **Allí se puede consultar desde 4.900 pesos y chatear con un médico por 9.900 pesos la sesión.**

Por esto, la **Alcaldía Mayor**, en alianza con **Invest in Bogotá**, lanzó un **programa para buscar emprendimientos que ofrezcan servicios para facilitar la vida de las personas en medio de la emergencia.** Ya han salido algunas iniciativas interesantes.

Es el caso de una aplicación que agrupa más de 700 gimnasios con una única suscripción, a través de **Fitpal Home**. **Esta permite a los usuarios acceder por videollamadas a actividades físicas, clases digitales de meditación y talleres de nutrición desde sus casas.**

Otra plataforma desarrollada por Maestrik se enfoca en encontrar profesores por internet para reforzar o enseñar más de 320 temas. Coursera y Ubits abrieron sus cursos nacionales e internacionales en línea, mientras que Arukay y Menso ofrecen formación en código para menores de 6 años.

También desarrollaron la app **Veterinario Online** para quienes buscan asesoría en salud para sus mascotas, por sistema de videollamada, las 24 horas del día, sin salir de casa.

La secretaria de Desarrollo cree que este también puede ser un buen momento de reflexión para que las empresas y sectores se transformen digitalmente. Y tanto el Distrito como el Gobierno nacional han dispuesto líneas de apoyo y fomento.

Muchos líderes llaman hoy para convertir la crisis de la pandemia en una bendición. Y muchos empresarios y emprendedores exitosos pasan cada día de pensar en cuál es el problema a trabajar en cómo resolverlo.

Empresa que ofrece soluciones de identidad física y digital. En este momento, según informa Juan Felipe Ramírez, gerente de mercadeo de la compañía, ponen a disposición del público la **aplicación WeCard**, a través de la cual, las empresas podrán **identificar digitalmente a sus colaboradores** que necesiten salir y transitar por la calle. Con la misma aplicación, se puede validar la identidad de la persona en caso de que alguna autoridad lo requiera.

Video de Juan Felipe Ramírez.

En esta crisis del coronavirus, los emprendedores tenemos que sacar cabeza"

Natalia Marengo, dueña de **Just Be Women Power**, les pide a los colombianos que apoyen los pequeños negocios en la cuarentena. "En esto todos perdemos, pero hay muchos que perdemos más". Habla de cómo ha reinventado su centro de bienestar para sobrevivir.



"Que levanten

la cabeza, que son tiempos complicados, pero siempre habrá una forma de salir adelante: analizando los problemas con otra perspectiva y tratando de pensar por fuera de la caja". Foto: Archivo Particular

Dinero: Usted es una emprendedora, por decirlo así, nueva. Comenzó hace muy poco su negocio de crear un centro de bienestar para que las mujeres puedan hacer ejercicio de manera directiva. El coronavirus debe impactar mucho una iniciativa así. ¿Cómo ha vivido eso?

Natalia Marengo: En el instante que se confirmaron los primeros casos en Bogotá decidimos cerrar Just Be Women Power para la protección y seguridad de nuestras clientes y empleadas, y para actuar con liderazgo frente a las medidas de contención. Era un acto de responsabilidad, por eso fuimos el primer centro de ejercicio que cerró en la ciudad, incluso antes de los grandes, que sí tienen músculo financiero para soportar la operación. Por nuestras familias y las familias

de nuestras clientas lo hicimos. Y entonces la pregunta era, ¿Cómo sobrevivimos en un negocio donde la presencia física y el contacto son fundamentales?

Dinero: ¿Y, ¿cuál es el plan para salir adelante?

Natalia Marengo: Luego del cierre, definimos seguir prestando el servicio a nuestras clientas y a personas que no lo son, pero que quieren una alternativa para pasar un buen rato y hacer ejercicio en su casa, por medio de clases virtuales en vivo pagas. En dos días hicimos un curso intensivo de transmisiones en vivo, nuestros esposos nos ayudaron a investigar, y a hacer las pruebas. Armamos la agenda, la forma de pago y logramos salir al aire, que fuera eficaz, que tuviera calidad. Virtualmente dictamos clases de Strong, Jump (alquilando los trampolines), Yoga, Champeta, y Reggaeton y esperamos seguir ampliando la agenda en los próximos días. Aquí es vital la disposición de todo nuestro equipo de entrenadoras para ayudar, para hacer las clases de una manera distinta.

Dinero: Con tanto contenido gratis en internet, ¿cómo hacer que las personas paguen?

Natalia Marengo: Con calidad, el apoyo de nuestras clientas fieles, y apelando a la solidaridad de extraños. Somos dos empresarias (una de ellas madre) que creamos un negocio, tenemos un sueño. Las personas conectan con eso. También tenemos entrenadoras que son fantásticas, y unas clases diversas, que pueden ser practicadas por cualquier mujer, que interesan a muchas.

Y ha sido un éxito. Esta mezcla, resultó en que logramos vender las clases -no solo a nuestras clientas, sino incluso a mujeres en Canadá, Estados Unidos y Europa- y así tener ingresos en una época donde esto no sería posible. Por eso estamos seguras de que navegaremos estas aguas hasta el final. Estamos muy agradecidas por el apoyo y la receptividad que ha tenido esta iniciativa.

Dinero: Migraron hacia lo digital, ¿Ese es el futuro?

Natalia Marengo: No exclusivamente el futuro, es en el presente una herramienta fundamental para los negocios en el corto plazo. No necesitábamos el coronavirus para saberlo, pero sí tuvo que llegar a enseñarnos. Enseñarnos que es posible reinventar los negocios en medio de una crisis, actuar y no contar con que el Gobierno nos solucione todo. En Colombia creo que no tenemos una cultura fuerte de reinventarnos, nos toca a los trancazos. Como yo, que tenía el plan de ser empleada siempre, y mi vida dio un giro, inesperado pero gratificante.

En el caso del ejercicio se podría pensar en implementar esta metodología permanentemente para aquellas personas que no pueden salir de su casa, por ejemplo, mamás que deben cuidar a sus hijos, o incluso para personas que no tienen tiempo para desplazarse. Son alternativas que hay que analizar.

Dinero: ¿Qué reflexiones le deja toda esta experiencia?

Natalia Marengo: Que nada está escrito y que nos toca tener la mente abierta para poder resolver los problemas por más complejos que parezcan. Además, hay que entender que no estamos solos en este mundo, que somos un todo y que hay que ser solidarios. Solidarios para que podamos sobrevivir. Por ejemplo, de ¿qué sirve subir los precios de los alimentos en momentos en que todos los necesitamos? ¿Para ganarse unos pesos de más? ¿Lo vale? ¿Y eso de acabarse todos los antibacteriales? Nos falta solidaridad. Y tengo la esperanza de que lo aprenderemos, no se pudo a las buenas, tocó a las malas.

Dinero: ¿Cómo es una clase virtual en vivo?

Natalia Marengo: Una clase en tiempo real que se puede ver en video desde un celular, computador o tableta, en la que la profesora va indicándote cómo debes hacer los pasos o los ejercicios, mientras ella practica contigo. El gran éxito está en que como la clase es en vivo, tal como sucede en la presencial, se requiere estar presente y concentrado porque no hay forma de devolverse. Se trata de estar 100% ahí y eso lo hace una real distracción en estos momentos de crisis. Incluso la profesora debe darlo todo, porque no hay repeticiones, ni grabaciones. Usamos youtube como plataforma porque es la más amigable para todas las usuarias, no necesita aplicación, ni cuenta y se puede hacer privado para que accedan solo quienes pagan.

Dinero: ¿Cómo van a hacer durante la cuarentena obligatoria?

Natalia Marengo: Aprovechar para agradecer tanto cariño de nuestras clientas y seguidoras. Entonces tendremos una agenda de clases gratis por distintas plataformas, para que puedan entretenerse durante este tiempo de encierro. Necesitamos muchas actividades, para despegar a las personas de las noticias, de las cadenas de whatsapp y regalar un poco de felicidad en sus casas a través de una pantalla.

Dinero: ¿Qué le dice a todos los emprendedores?

Natalia Marengo: Que levanten la cabeza, que son tiempos complicados, pero siempre habrá una forma de salir adelante: analizando los problemas con otra perspectiva y tratando de pensar por fuera de la caja. Pero también le quiero hablar a los consumidores: después de esta crisis, traten de consumir local, traten de apoyar la pequeña tienda, el gimnasio pequeño, y un poco menos a las grandes cadenas. En esto todos perdemos, pero hay muchos que perdemos más.

Dinero: ¿Cómo termina siendo dueña de un centro de bienestar (gimnasio) para mujeres?

Natalia Marengo: La vida actúa de forma extraña en algunos momentos. Cuando tuve a mi hijo, trabajaba en una multinacional, -supuestamente- con el futuro asegurado, pero, al regresar de mi licencia de maternidad me dijeron “no queremos seguir trabajando contigo”. Sentí que me quedé sin plan, sin piso, sin futuro. Así se ven las cosas cuando desaparecen aquellas cosas que nos dan una falsa sensación de seguridad, como el trabajo. Pero al final fue lo mejor que pudo pasar.

Volví a mi casa, a pasar más tiempo con Emilio y mi esposo. Y empecé a comprender que quizás había más opciones que trabajar 8 horas en una oficina. Encontré con mi socia Adriana Just Be - Woman Power, y rápidamente hicimos las proyecciones, varias consultas, y tomamos la decisión de comprarlo, con la expectativa de que este sea nuestro proyecto de vida, hacerlo crecer, y llevarle salud, empoderamiento y felicidad a las mujeres de todas las edades. Esto no sería realidad si siguiera en una empresa sentada.

Dinero: ¿Y cómo le ha ido de emprendedora?

Natalia Marengo: Nunca me imaginé que tener un negocio propio fuera tan fuerte emocionalmente. Existe un reto muy grande, se vive con la incertidumbre de cumplir las metas de ventas, llegar a fin de mes y una responsabilidad muy grande con aquellas personas que trabajan para nosotras y de sus familias. Pero todo esto se compensa con el orgullo de ser un centro único, pensado por mujeres, para el bienestar de las mujeres, donde todas las entrenadoras son mujeres, demostrando que unidas caminamos juntas y llegamos más lejos.

Este es un mundo muy competitivo, no solo por cantidad de sitios, sino porque hay muchas cadenas grandes dispuestas a cobrar lo menos posible para quedarse con el mercado. Nosotros tenemos un diferencial: somos un centro solo para mujeres, con disciplinas que nadie más tiene en la ciudad, una atención personalizada de nuestras clientas y basamos nuestro servicio en el amor, la felicidad, mejorar el autoestima y lograr empoderar a las mujeres con todos nuestros servicios. Nada de pesos, medidas y competencias. No discriminamos, con nosotras pueden entrenar niñas, jóvenes, madres con sus bebés y mujeres mayores que le temen al ejercicio.

¿Cómo fue el inicio?

Natalia Marengo: Comenzamos a operar en enero, perdiendo plata -algo normal para esas fechas- pero ya en febrero logramos el equilibrio, a pesar de que los más optimistas decían que nos tomaría 6 meses. En la línea Be Fit, ampliamos los tipos de clases y disciplinas para llegarle a más mujeres, estructuramos la línea de fiestas y eventos de una manera distinta, y planteamos que las asesorías de imagen y talleres se convertirían en un eje central de nuestro negocio. Ya en marzo vendimos talleres de asesoría de imagen a una gran empresa, hicimos

fiestas de empresas, y cerramos un par de convenios corporativos. Íbamos disparadas y, de nuevo... pasan cosas inesperadas, llegó la crisis del coronavirus.

ACTIVIDADES A DESARROLLAR

1. Según el texto, cuáles son las empresas que y de qué sector las que están en funcionamiento y aprovechan la oportunidad?
2. Según el video de Juan Felipe Ramírez, que es lo que su empresa ofrece en época de pandemia?
- 3.Cuál era la actividad que desarrollaba su empresa antes de la pandemia?.
4. Qué estrategia está utilizando la empresa Just Be Women Power en esta época de pandemia?.
5. Si tu fueras del dueño de Just Be Women Power que estrategia utilizarías?
6. Graba un pequeño video y envíalo a mi whatsapp