

# ¡Atención pymes! así se podrán transformar con la pandemia en curso



Para sobrevivir al actual escenario de impactos causados por la pandemia de **COVID-19**, Isaac Lucatero, director del **Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera** en la Región Ciudad de México, habló de la oportunidad que existe para la **transformación digital** de las pymes.

*“Estamos viviendo tiempos que no esperábamos vivir, se hablaba de una pandemia pero no sabíamos si iba a suceder y cuándo, hoy llegó el día donde todo converge, no solamente una pandemia que puso en pausa la economía del mundo, sino que vino a resetearla, tenemos que entender que las cosas no van a volver a ser como antes”, puntualizó.*

En el **Círculo de Liderazgo Periodístico** organizado por el **Tecnológico de Monterrey**, el experto, citó el libro de Nassim Taleb, Cisne Negro, El impacto de lo altamente improbable y se refirió a la pandemia que enfrentamos como un *Cisne Negro*.

Según Taleb, un **cisne negro** es un suceso que se caracteriza por los siguientes atributos:

- Es una rareza, porque está fuera de las expectativas normales;
- produce un impacto tremendo;
- pese a su condición de rareza, la naturaleza humana hace que inventemos explicaciones de su existencia después del hecho, con lo que, erróneamente, se hace explicable y predecible.

*“La pandemia es un cisne negro, nos sacó de nuestro lugar, puso en pausa modelos económicos, es una crisis de salud que provocó una crisis económica, y mucha gente se ha visto con*

necesidad de cerrar sus negocios”, puntualizó.



width="1920" loading="lazy">

Durante la charla, Isaac abordó los **cinco factores** que están moviendo al mundo resultado de esta pandemia de **COVID-19** y que deben considerar las pymes para atravesar el panorama del 2020 de manera exitosa.

### **1. El mundo no es el mismo, el poder no es el mismo**

*“El mundo venía controlado por cinco fuerzas, hoy hay un cambio de poder económico el país más poderoso del mundo ya no es Estados Unidos, se está despertando China impulsando una guerra comercial con EU, hay nuevas potencias, India y China van a crecer este año”.*

### **2. Tecnología que acelera día con día**

*“Con la pandemia se aceleraron muchas cosas, hoy para socializar te restringes a un cuadro del tamaño de tu pantalla, la tecnología está más cercana, ya no es disruptiva cuando todos podemos tenerla en la mano,*

*“Hoy en día está aumentando el uso de robots y la implementación de hologramas en las telecomunicaciones para que las reuniones sean más reales a como estábamos acostumbrados”.*

### **3. Envejecimiento poblacional**

*“Para el 2030 seremos muchos los adultos mayores en Asia, África, Europa y Latinoamérica,*

*“Nuestro país experimenta un intenso y acelerado proceso de cambio en la distribución por edades de la población, transitamos de una población joven a una más envejecida, por eso hoy vemos nuevos esquemas en las pensiones, cambios en la edad de jubilación, etc”.*

### **4. Cambio climático**

*“Hoy ya no vivimos la moda por estaciones, se adapta a la “locura” climatológica, también se están cambiando todos los ciclos del campo, esto va cambiar la forma en cómo vivimos y consumimos alimentos”.*

## **5. Poder del consumidor**

*“El consumidor hoy en día está más informado, quiere ser parte del proceso de diseño, busca personalización en los productos, ya no hay compras por impulso ya que a través del screen shopping busca solo lo que necesita”.*



width="900" loading="lazy">

## **COVID-19 y oportunidad de transformación digital**

El experto asegura que a pesar de la crisis, existen oportunidades para las empresas, personas y sociedad.

*“Hay un montón de oportunidades pero no podemos darnos el tiempo de esperar, **la caja desapareció**, nos estamos replanteando cómo hacer las cosas, el desempleo sigue creciendo”.*

La digitalización, que antes parecía un “extra” para aumentar la productividad y las ganancias, hoy se ha vuelto un requisito para que las empresas sobrevivan, refiere el experto.

*“Como empresas, tenemos que apelar a los procesos de **Transformación Digital**, por ejemplo, muchas empresas no consideraban la presencia en redes sociales, hoy no es opcional”.*

Según Lucatero, el contar con **herramientas digitales** como páginas web, es fundamental a raíz de esta crisis, pues es el medio donde van a permanecer relevantes para el consumidor.

*“Es importantísimo movernos a la transformación digital del negocio de adentro hacia afuera, desde inventarios, personal, hasta el atender al cliente y aprender a crear estos lazos a través de una pantalla,*

*“No podemos conocer al comprador en físico, tenemos que conocerlo a través de los medios sociales, los negocios que se vuelvan obsoletos van a caducar, por eso **es importante pensar estos cambios hoy y accionarlos la próxima semana**”.*



*width="900" loading="lazy">*

Mientras que en el caso de las **empresas familiares** el experto en emprendimiento resaltó que esta crisis es una **gran oportunidad para involucrar a los más jóvenes** en el negocio, pues ellos son **nativos digitales** y están familiarizados con la tecnología.

*“Hay empresas que tienen 30 años haciendo las cosas de la misma manera, yo los invito a que involucren a sus hijos que son quienes dominan las tecnologías, muchas de las soluciones de esta nueva forma de ver el mundo las conocen ellos pues son nativos digitales que saben cómo hacer compras en línea, conocen las megatendencias,*

*“Esta es una oportunidad muy importante para que **exista una colaboración entre generaciones**, decirle a los hijos que ayuden y **juntos transformar el negocio para bien**, recuerden que los jóvenes de hoy son totalmente diferentes a otra época, empodérenlos con soluciones y súbanlos al barco de la empresa familiar”, puntualizó.*

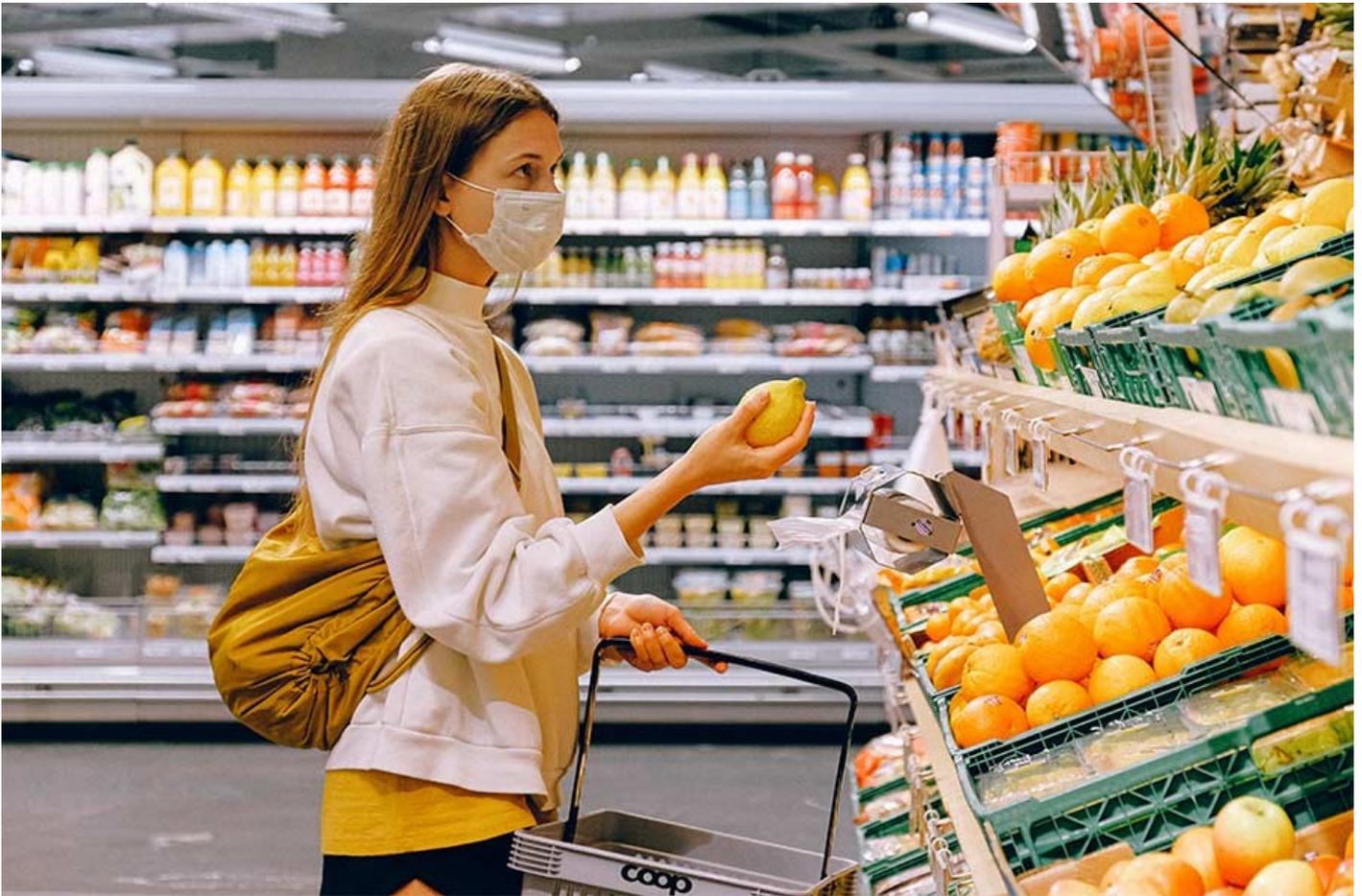


width="900" loading="lazy">

### **¿Qué hacer como pymes?**

El distanciamiento social y el uso de cubrebocas llegaron para quedarse, refiere Lucatero, y bajo este contexto, invita a las pymes a entender su negocio a través de un termómetro de cómo viven la realidad y conocer las mega tendencias que mueven al consumidor.

*“Quítense el retrovisor, vean la historia de su negocio sin retrovisor y hacia adelante, me encantaría decirles que el 2021 va a estar mejor, pero no es así”, puntualizó.*



width="900" loading="lazy">

Las pymes que busquen atravesar el panorama 2020 de manera exitosa deberán transformarse, salir de zonas de confort y centrarse aún más en el consumidor.

*“La necesidad por cosas básicas va a seguir, no vas a comprar algo que no te gusta, la gente va a seguir consumiendo, hoy está en sus pantallas, la vida se digitalizo, no tengas miedo, pero hay que entender al consumidor,*

*“El mejor consejo es validar si el problema que quiero resolver realmente es problema y la solución es una solución, si es así, avientate, existen muchos financiamientos para emprendedores”, concluyó.*

**SEGURO QUERRÁS LEER TAMBIÉN:**