

ENTREVISTA

El presente instrumento ha sido desarrollado como una entrevista semiestructurada con 10 preguntas donde se busca indagar respecto al impacto de la pandemia en Audinova S.A.S.

1. Desde el año 2020 todo el planeta se ha estado enfrentando a los impactos generados por la pandemia del COVID 19. Por esta razón, le preguntamos ¿esta contingencia ha puesto en riesgo a su empresa? ¿Por qué?

R/ Sí, la ha puesto en riesgo, particularmente porque muchos de los servicios ofrecidos tienden a materializarse en el lugar de operaciones de los clientes, interactuando con ellos. Frente a esta realidad, las entidades dejaron de lado contratar este tipo de servicios que se pueden considerar servicios de apoyo y se concentraron en lo fundamental que era sobrevivir a la pandemia.

2. Ante estos acontecimientos, ¿Su organización ha sufrido alguno de los siguientes efectos? SI/NO. Si responde sí a todos o a alguno, describa brevemente por qué.

a) Problemas de liquidez. R/ Sí. Porque se perdió la oportunidad de concretar nuevos negocios, por lo que se resintieron los flujos de recursos.

b) Pérdida de Mercado. R/ No... bueno, en realidad sí pero se aclara que más que una pérdida de mercado es una parálisis a este tipo de servicios que afecta de manera general a todo el sector.

c) Disminución o despido de personal R/ No. El recurso que se vincula es directamente proporcional a los proyectos... no se han generado despidos, pero tampoco se han podido generar nuevos empleos, ya que cada proyecto viene con sus recursos.

3. ¿Cuál es la principal fuente de presión financiera que ha enfrentado o se encuentra enfrentando su empresa durante la pandemia de COVID-19? (Algunas fuentes son: estrés económico que afecta otros aspectos de su vida, deudas, tarjetas sobregiradas, alto volumen de trabajo sin percibir ingresos, recursos insuficientes para cubrir gastos, etc.).

R/ Se perdió la capacidad de generar ingresos, por lo cual se resiente el flujo de caja y eso trae una repercusión negativa para atender los gastos fijos, que no son elevados, pero existen,

¿Cuáles son esos gastos que menciona? R/Gastos como obligaciones tributarias y registro en cámara de comercio, mantener vigentes el dominio y el hosting de la página, pagos de honorarios a la contadora, pagos de servicios financieros.

¿Y trabajo que haya tenido que realizar usted para sacar adelante la empresa que no sean remunerados? Bueno los esfuerzos de mercadeo en este tiempo tienen a ser infructuosos, no generan negocios, pero deben hacerse, aunque no se perciban ingresos por los mismos, hace parte de vivir la crisis.

4. ¿Cuáles considera que son los mayores retos que debe enfrentar su empresa para superar esta crisis? R/El reto más importante es mantener la supervivencia, quizá repensando el portafolio. Para todas las empresas se mostró una nueva realidad y manera de trabajar, debemos identificar sobre esa nueva realidad cuál es el portafolio que se puede vender.
5. ¿Cuáles considera que son las fortalezas y el valor diferenciador que tiene la empresa frente a las demás del sector para enfrentar la crisis? R/ La reputación en temas especializados del sector, es el único diferenciador, de resto no hay ninguno.
¿Esta reputación es algo por lo cual la empresa sea reconocida de manera relevante en el mercado? R/ No, y esa es una debilidad, ha estado en nichos muy específicos la empresa por lo cual no es una reputación de conocimiento en temas especializados que conozca todo el mercado.
6. ¿Ha considerado alternativas para superar la crisis? Menciónelas. R/ Estamos en una etapa donde apenas estamos entendiendo el alcance del impacto de la pandemia en este tipo de negocios para afinar la alternativa que mencioné en una pregunta anterior sobre replantear el portafolio porque no hay claridad hasta dónde cambió el sector y cuáles son las nuevas características de este como para materializar la alternativa.

7. ¿En su empresa se hace uso herramientas tecnológicas, como sitios web y redes sociales, para el desarrollo de sus actividades incluyendo las de tipo comercial? R/ Sitio web sí, pero redes sociales no, este es un trabajo tan especializado que se desarrolla directamente en campo con el cliente. No son productos de venta masiva por lo cual no se han considerado nunca usar redes sociales.

¿Para qué actividades usan el sitio web? El sitio web se usa para actividades que no son transaccionales, se utiliza para fines informativos porque para los fines transaccionales y operativos se utilizan las herramientas de los clientes. Cuando se interactúa con la operación del cliente se trabaja directamente con sus herramientas por seguridad e integridad.

8. ¿Qué tanta interacción genera con sus grupos de interés a partir de estas herramientas?

R/ Muy poca interacción. Sí han contactado personas que han visto la página, pero para confirmar de carácter general el alcance de la compañía, pero no para algo en concreto. También existe en la página un correo corporativo, pero no se han contactado por ahí.

9. ¿Ha considerado entre sus estrategias, la incorporación de nuevas herramientas tecnológicas como una posible solución para enfrentar la crisis? SI/NO ¿por qué?

R/ Sí, pues considero que la virtualidad es una opción para todas las empresas, es muy probable que en la reinención que debemos hacer haya una necesidad de uso de estas herramientas que antes no se consideraban, por ejemplo, como las herramientas de reuniones. Es muy probable que ahora se usen herramientas tecnológicas, así sea para realizar la conectividad remota con el cliente.

10. ¿Estaría interesado en conocer una propuesta enfocada en el uso de los medios digitales, como herramienta útil para afrontar el impacto generado por la pandemia? SI/NO. Si la respuesta es SI. ¿Que esperarías de esa propuesta?

R/ Sí, sería interesante recibir la asesoría y espero que la propuesta traiga visiones distintas a las que yo tengo, que las personas externas puedan ofrecer cosas que no se me habían ocurrido, o herramientas que yo no conozca para que realmente pueda considerar como realmente buenos aportes que pueda plantear para la empresa.