

Encuesta 2020

Asociados de:



CENTRO
COMERCIAL
DE SANTA FE



A cargo de:

HUMAN
Touch

Introducción	3
Opinión sobre la situación del país	4
Comparación entre 2020 y 2021.....	4
Consideración en relación al contexto internacional.....	5
Motivación y compromiso.....	6
Motivación para efectuar las actividades.....	6
Compromiso con los objetivos de la organización.....	7
Líderes.....	8
Problemas más comunes que enfrentan los jefes.....	8
Área comercial.....	9
Conformidad con el desempeño de agentes de venta.....	9
Dificultades más comunes en el área comercial.....	10
Neurociencias aplicadas a las empresas.....	11

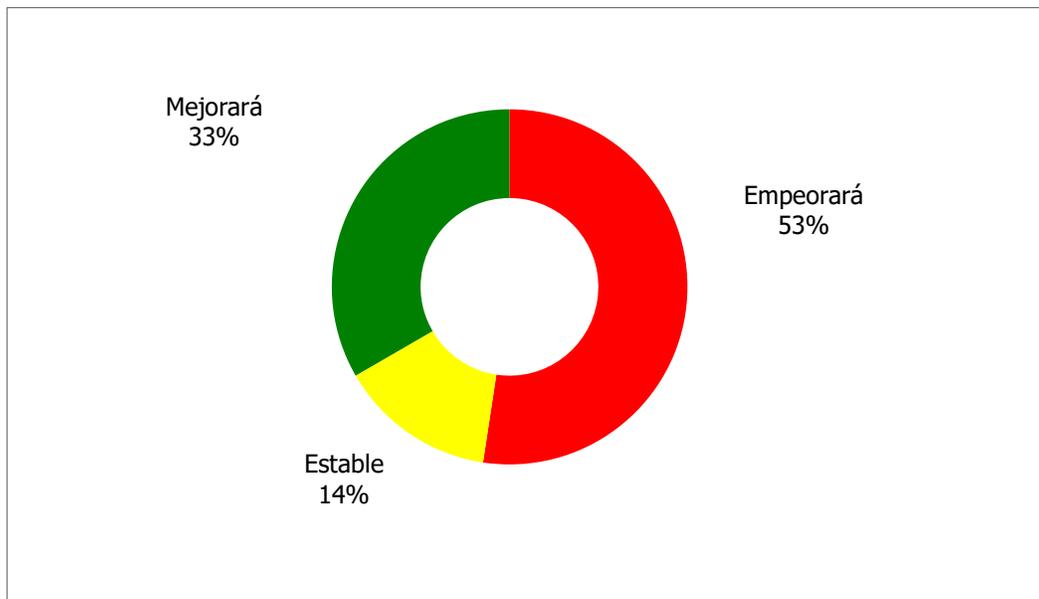
Introducción

Antes de finalizar el año 2020 y teniendo en consideración las circunstancias extraordinarias que se están desarrollando a nivel nacional y mundial, siendo de público conocimiento el surgimiento de nuevo coronavirus Covid 19 y las medidas adoptadas por las diferentes naciones para alcanza su contención, es que se gesta la idea de poder desarrollar esta encuesta en la ciudad de Santa Fe.

Esta herramienta tiene por finalidad lograr conocer las opiniones de los asociados al Centro Comercial de la ciudad de Santa Fe y a la Unión Industrial de la misma localidad. De esta forma participaron 84 personas de la encuesta.

En el desarrollo del trabajo se exponen los resultados arribados a través de la investigación.

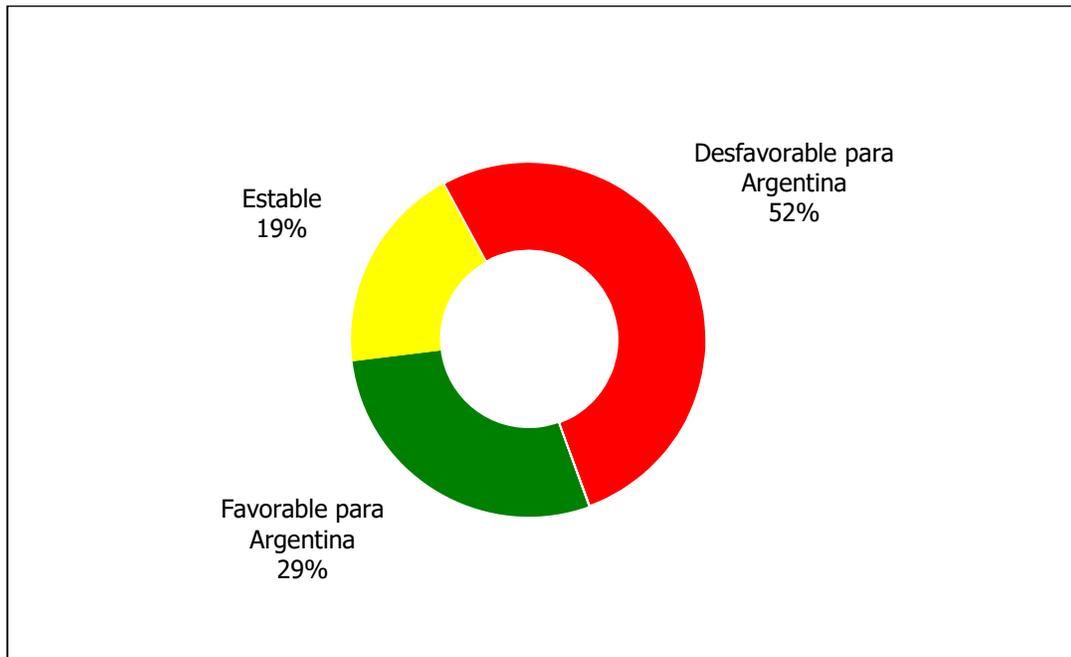
Opinión sobre la situación del país
Comparación entre 2020 y 2021.



(Calculado sobre la totalidad de los encuestados).

Los datos recolectados a partir de la encuesta realizada a los asociados al Centro Comercial de Santa Fe y a los asociados de la Unión Industrial de Santa Fe ponen de manifiesto que el **53%** de la población considera que la situación a nivel país **empeorará** en el año 2021. Continuando en orden descendente se ubica aquellos que estiman que la situación **mejorará** alcanzando el **33%** y **14%** advierte que las circunstancias seguirán **estables**.

Consideración en relación al contexto internacional.

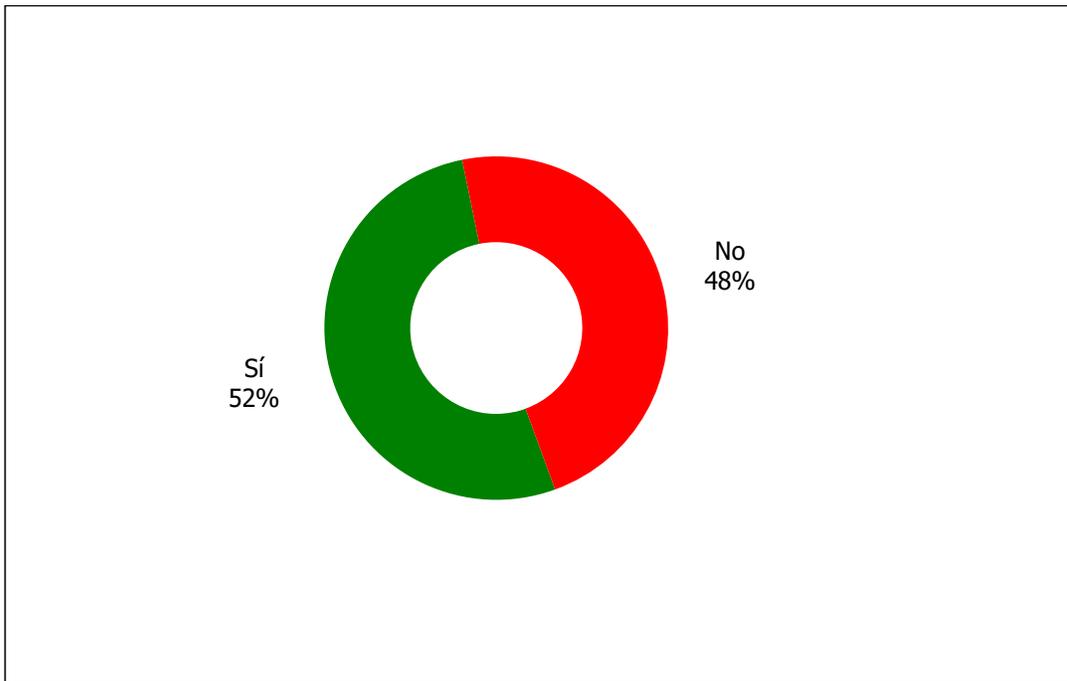


(Calculado sobre el total de los encuestados).

De acuerdo al conocimiento que tiene cada uno de los participantes en relación al contexto internacional, el **52%** estima que el año 2021 será **desfavorable** para Argentina. Por otro lado, un **29%** indica que será **favorable** para el país y un **19%** advierte que se mantendrá **estable**.

Motivación y compromiso.

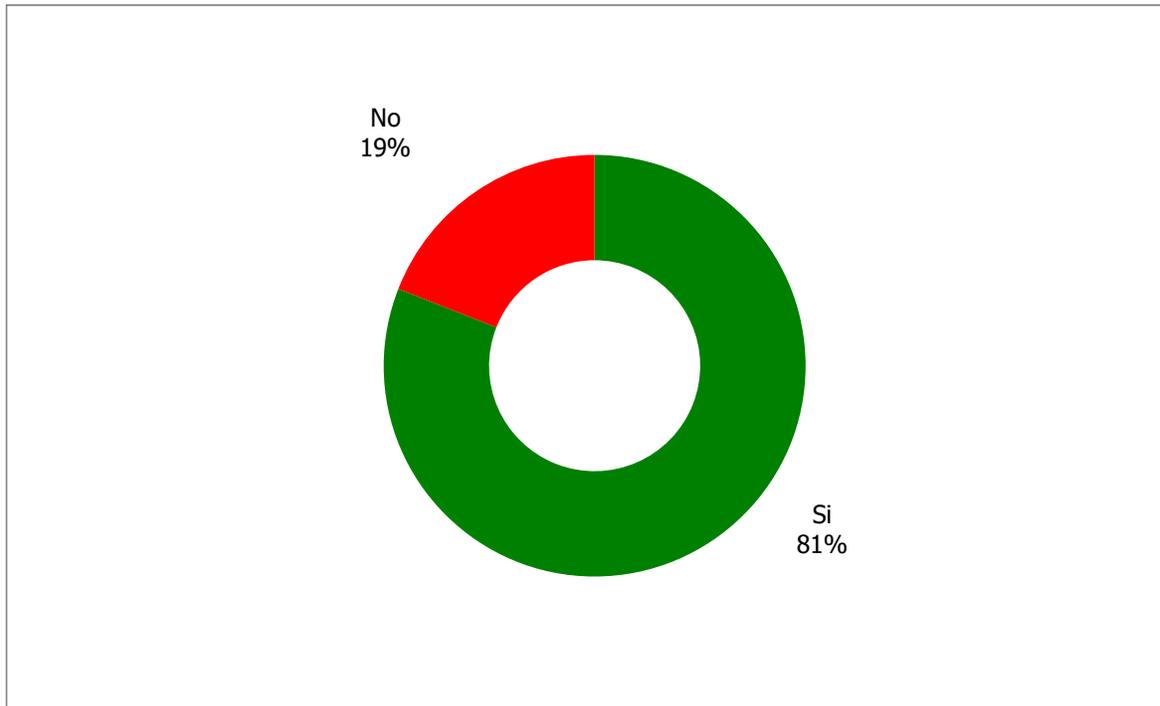
Motivación para efectuar las actividades.



(Calculado sobre la totalidad de los encuestados).

De las personas que participaron de la encuesta, es posible advertir que el **52%** anuncia que sus colaboradores ***están motivados*** para realizar sus tareas laborales, mientras que el **48%** sostiene que ***no lo están.***

Compromiso con los objetivos de la organización

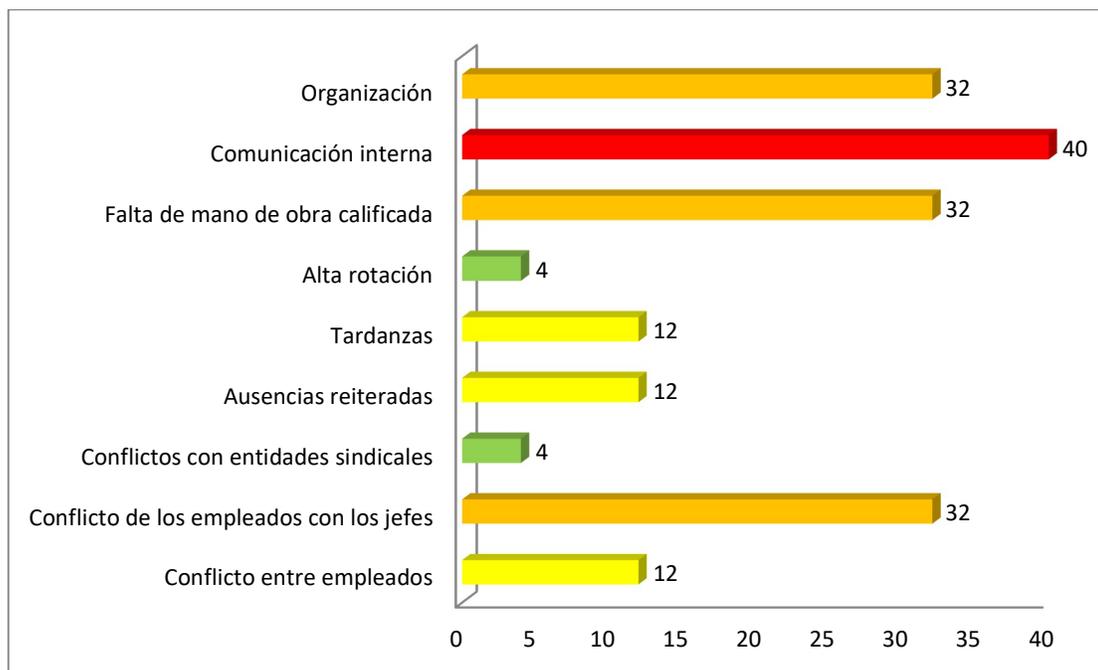


(Calculado sobre la totalidad de los encuestados).

En relación al compromiso, que advierten los encuestados, de sus colaboradores con los objetivos de la organización, una gran mayoría estima que **si están comprometidos**, alcanzando el **81%**. Por otro lado, aquellos que afirman que **no lo están** suman un **19%**.

Líderes.

Problemas más comunes que enfrentan los jefes.



(Pregunta de opción múltiple - Calculado sobre la totalidad de los encuestados
Los valores reflejan la cantidad de respuestas por ítem).

Tomando en consideración la información recibida, es posible discernir que la **comunicación interna** es el problema a los cuales la mayoría de los encuestados se enfrenta, alcanzando **40** puntos.

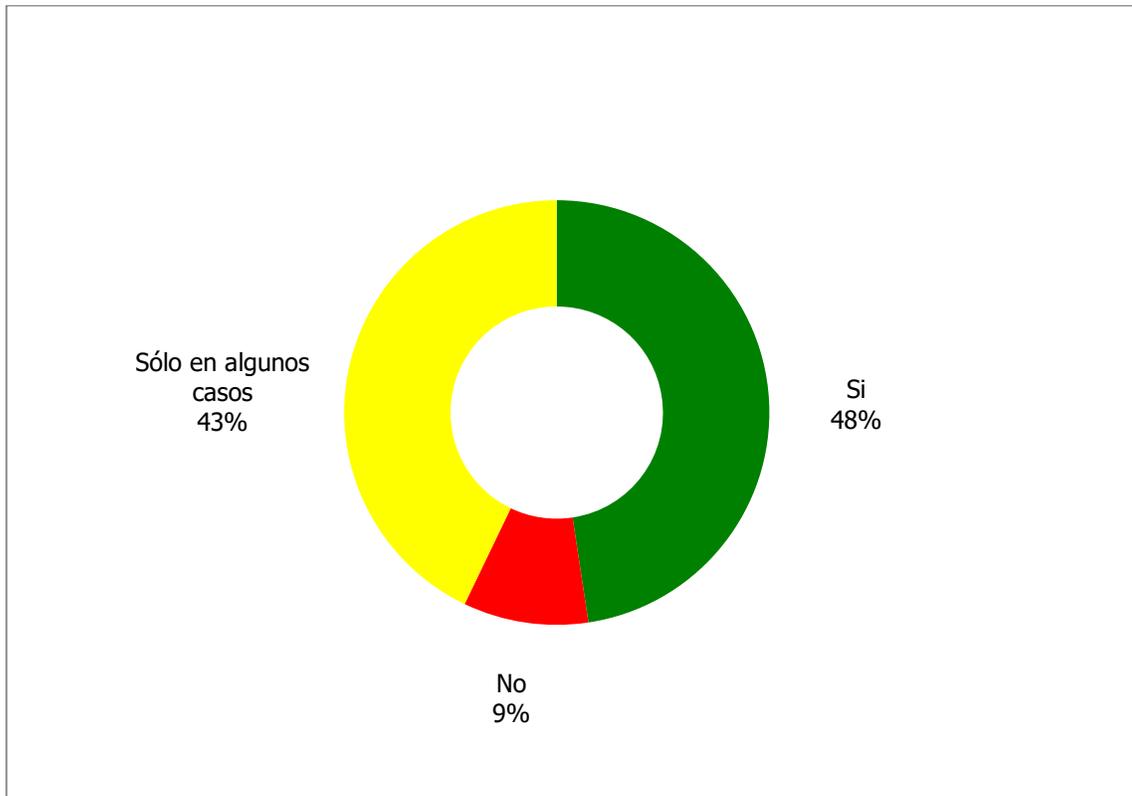
Continuando en orden descendente sería posible indicar que otros problemas son en relación a la **organización (32)**, **la falta de mano de obra calificada (32)** y **conflicto de los empleados con los jefes (32)**.

Asimismo, las **tardanzas, las ausencias reiteradas y el conflicto entre los empleados**, donde alcanzan **12** puntos cada una, son otras de las dificultades detectadas.

Por último, se encuentra la **alta rotación (4)** y **el conflicto con entidades sindicales (4)**.

Área comercial.

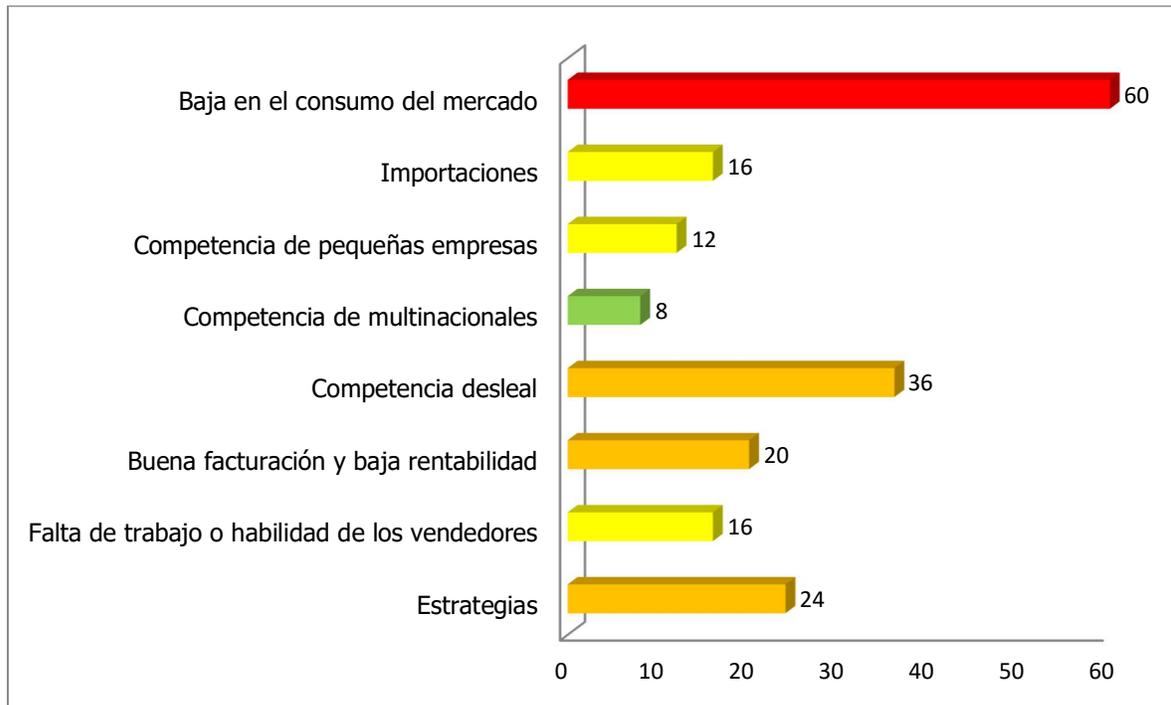
Conformidad con el desempeño de agentes de venta.



(Calculado sobre la totalidad de los encuestados).

Frente a la pregunta ¿está conforme con el desempeño de los agentes de ventas de la compañía?
Un **48%** indica que **si lo está**, un **43%** sólo lo está en **algunos casos** y un **9%** **no lo está**.

Dificultades más comunes en el área comercial.



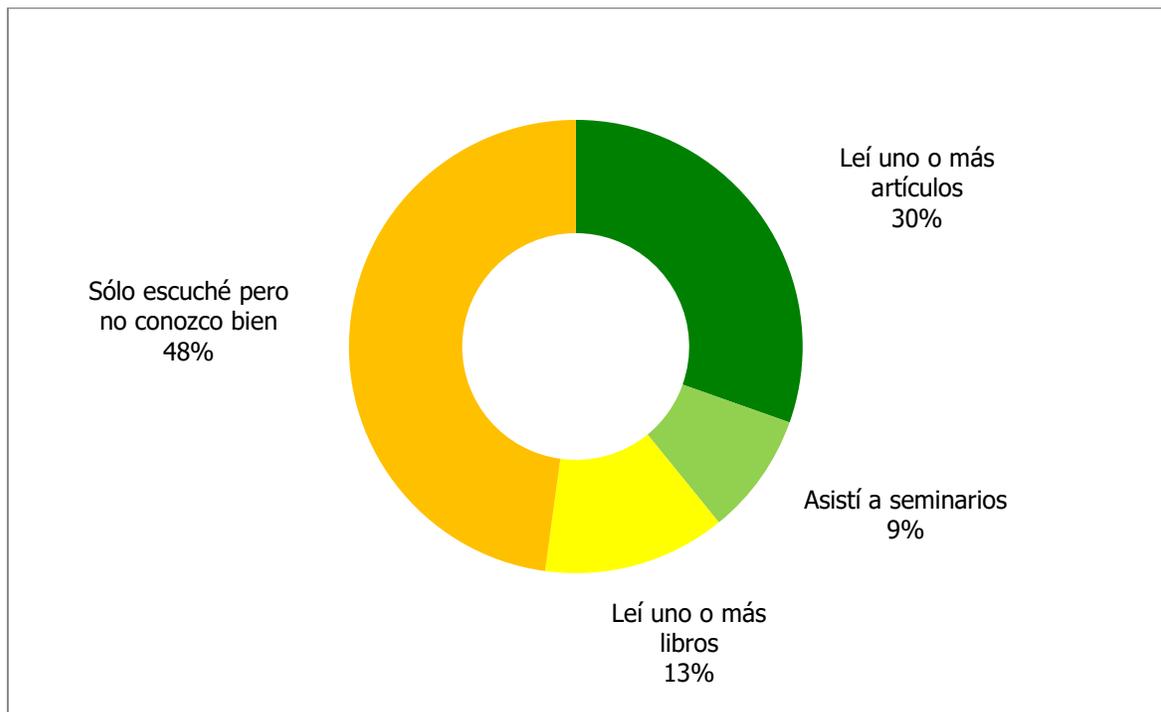
(Pregunta de opción múltiple - Calculado sobre la totalidad de los encuestados
Los valores reflejan la cantidad de respuestas por ítem).

De acuerdo a lo que se indica en el gráfico, es posible advertir que una de las mayores dificultades que se presentan en el área comercial es la ***baja en el consumo del mercado*** llegando a **60** puntos.

Por otro lado, se encuentra la ***competencia desleal*** (36), la ***falta de estrategias*** (24), la ***buena facturación y baja rentabilidad*** (20).

Por último, se encuentran las ***importaciones*** (16), la ***falta de trabajo o habilidad de los vendedores*** (16), la ***competencia de pequeñas empresas*** (12) y la ***competencia de multinacionales*** (8).

Neurociencias aplicadas a las empresas.



(Calculado sobre la totalidad de los encuestados).

Se les consultó a los participantes sobre cuál era su conocimiento sobre las neurociencias aplicadas a las organizaciones, el **48%** de ellos **sólo escucharon pero no conocen bien** el tema.

El **30%** ha **leído uno o más artículos** relacionados con la teoría, un **13%** **leyó uno o más libros**, y en menor medida **asistieron a seminarios (9%)**.

Conclusiones:

El empresariado santafesino que participó de esta consulta manifestó con claridad que el contexto nacional e internacional no serán favorables en 2021.

*Estos datos pronostican un año difícil argumentando 3 causas muy claras; un mercado recesivo, altas tasas de interés y cambio de paradigmas en los negocios producto del **covid 19**.*

Referido a los equipos de trabajo hay un 80% que expresa que su personal está comprometido con los objetivos de la empresa, pero sólo el 50% se encuentra motivado.

La conciencia del personal en lograr las metas, más del 80%, es un vuelco positivo producto de la pandemia en el que el empresariado ha realizado un esfuerzo por pagar salarios y mantener organización viva, lo que a nuestro entender ha generado una mayor responsabilidad para mantener las fuentes de trabajo. Aun así, el 50% de los trabajadores aproximadamente, se encuentra desmotivado, cifra que coincide con datos anteriores a la cuarentena.

Respecto a los problemas organizacionales las situaciones más mencionadas son la falta de comunicación interna, falta de organización, falta de mano de obra calificada y conflictos entre los empleados y líderes.

Estos temas si bien son recurrentes, se han acentuado con esta nueva normalidad. La solución para comunicación, organización y conflictos con los empleados se logra realizando una arquitectura organizacional adecuada, procesos y capacitación incorporando herramientas con metodologías ágiles.

Enfocado en los asesores de ventas, ya sean estos viajantes o de mostrador, sólo la mitad de los encuestados afirma estar conforme con los resultados del su equipo, aduciendo las causas de la disconformidad a los cambios de hábitos del mercado y la recesión, competencia desleal y falta de estrategias adecuadas.

Si bien el contexto genera condiciones desfavorables, hay que asumir que falta reacción de parte de los responsables ante los violentos cambios del mercado. Las opciones son sólo 2 adaptarse o desaparecer por duro que parezca, es la realidad. Se encuentran disponibles en el mercado, tácticas y estrategias para atacar esos problemas.

Por último, considerando las neurociencias como herramientas que aporten nuevas alternativas que permitan resolver en forma parcial o total la situación que estamos atravesando sólo un tercio aproximadamente, respondió que las conocía ya sea por haber leído artículos o asistido a seminarios.

Vemos una gran oportunidad de mejora, pues usar la tácticas y estrategias del pasado para un mercado que ha mutado radicalmente, es garantía de fracaso. Los empresarios deben invertir no sólo en tecnología para su producción y administración sino también en las competencias blandas, en otras palabras, profesionalizar su equipo de trabajo, pues ellos son los que le dan vida a la empresa.

Amílcar Lovino

Director

Human Touch Consultora

mkt@humantouch.com.ar

Tel fijo 342 455 8944

Whatsapp +54 342 615 9743