

 ACTUALIDAD

TECNOLOGÍA Y NEGOCIOS: ADAPTARSE ES LA CLAVE

La revolución digital es una realidad a la que algunas empresas todavía le temen. Qué significa, y cómo adaptarse a un cambio que implica no sólo subirse al tren de la tecnología, sino a veces cambiar el modelo de negocios.

Según un trabajo de Snoop Consulting, el 84% de los CEO considera que las nuevas tecnologías modificarán sus negocios. La revolución digital ya llegó y está transformando a las empresas, a las personas.

Y para muchas compañías esta nueva realidad presenta un enorme desafío, sin importar su tamaño o rubro. Estos cambios, que están modificando la manera de interactuar, comunicarnos y consumir productos y servicios, afectan a las empresas, que no quieren perder competitividad ni clientes en manos de la competencia.

“Esta revolución cambia cómo interactuamos con clientes, empleados y proveedores transformando los procesos de todas las áreas de la empresa”, opina Lautaro Molinero, director de Tecnología de Snoop Consulting. “La transfor-



mación digital debería estar al tope de las preocupaciones de cualquier CEO de una empresa, su impacto es tan significativo que podría significar el éxito o la desaparición de cualquier negocio”, agrega.

Sin embargo, todavía existe cierto escepticismo respecto de cuánto puede afectar esta “revolución

digital” a las empresas. Hace 40 años que las compañías conviven con la informatización, entonces ¿por qué esta revolución debería ser distinta a lo que ya conocemos?

LOS ALCANCES

“Nadie comprende absolutamente el alcance de los cambios

que vendrán, es por eso que todos los directivos de la empresa deben definir su propia estrategia de adaptación. Esto significa que cada sector deberá auto proveerse de la innovación necesaria para adaptarse. Y mucha de esta adaptación será a través de inversión en tecnología”, dice Molinero.

Sin importar cuál sea la estrategia que la empresa adopte debe tener en cuenta la importancia de no delegar toda la responsabilidad en el área de sistemas exclusivamente.

Para llegar a ser una empresa digital los empresarios necesitan moverse más allá de su papel tradicional y convertirse en líderes que entiendan el potencial de las nuevas tecnologías y tengan la capacidad de crear nuevos modelos de negocio.

“No puede verse a la transformación digital como un problema sólo de IT, como tradicionalmente se suele ver todo lo respectivo a la tecnología, ya que el cambio no es tecnológico sino que es un cambio sociológico producido por nuestra interacción con la tecnología,” señala Molinero.

START-UPS: 10 CONSEJOS PARA UN BUEN PITCH

El pitch para un emprendedor es un momento clave para mostrar lo atractivo de una idea o negocio y para deslumbrar a los inversores. Diez recomendaciones para no fallar.

El momento de exponer ante inversores cuál es la idea de un negocio, o start-up es a veces irreversible. Reunimos las ideas de especialistas para saber cuáles son los secretos que hacen atractivos a un emprendedor y su emprendimiento. Y estos son 10 consejos para que el momento del pitch pueda aprovecharse al máximo.

1 **Conocer a la audiencia:** significa pensar en quiénes son los inversores y qué podría resultarles interesantes sobre el proyecto.

2 **Hacer la tarea:** practicar cada segundo de lo que se va a decir. Prepararse con tiempo.

3 **Impacto del proyecto:** más allá de los medios o tecnologías del proyecto hay que dejar en claro qué valor tiene para la sociedad.

4 **Narrar una historia:** el pitch no es sólo números y gráficos. Es una oportunidad para cautivar la



atención de la audiencia contando una historia con una narración fluida.

5 **Mostrar pasión:** es importante que la audiencia perciba no sólo los conocimientos sino el entusiasmo puesto en un proyecto.

6 **Ser simple:** la presentación no debe ser complicada y aparatosa, sino simple y honesta.

7 **Elogiar al equipo:** no olvidar al gran equipo que está detrás del emprendimiento. El mercado es dinámico y los inversores necesitan saber que hay un equipo capaz de enfrentar los desafíos y seguir adelante.

8 **Naturalidad:** el momento de hablar tiene que fluir. Nunca tratar de parecerse a otro o esconder la personalidad propia.

9 **Un plan B:** tener en cuenta los imprevistos, como temas técnicos o nervios.

10 **Poder de síntesis:** es una de las características de un buen pitch. Es conciso y breve pero debe incluir toda la información relevante sin abusar de los detalles. Lo que importa en esta primera aproximación es llamar la atención de la audiencia.

INICIATIVA DE ONG

E-LEARNING Y REALIDAD VIRTUAL

En el marco de una iniciativa para el primer empleo, Fundación Pescar desarrolló un proyecto para la creación de contenidos interactivos e inmersivos que permitan a los jóvenes de los 26 Centros Pescar del país visitar de manera virtual diferentes industrias y servicios, sus procesos y las características que los hacen únicos. A su vez, los videos incorporarán elementos gráficos y explicaciones que permitan comprender mejor la visita a cada espacio y las funciones de las máquinas a explorar. Cada lección se dedicará a diferentes ramas industriales y de servicios. Los contenidos serán incluidos en la plataforma de e-learning que ya posee la fundación y se encontrarán abiertos para que cualquier alumno pueda utilizarlo.



Dirección suplementos: Mauro Federico - Pablo Jiménez | **Coordinación:** Leandro Ferreyra - Soledad Ytuarte | **Gerencia comercial:** Fernando Yossini | **Contacto:** biz@ambito.com.ar