

Los negocios en la era digital

Promover el impulso al desarrollo tecnológico, así como establecer estrategias de conectividad que lleven a consolidar negocios, es uno de los objetivos del evento Digital Economy Show 2017 que tuvo lugar del 14 al 16 de junio en la ciudad de Guadalajara, Jalisco.

La Economía Digital hoy en día es la que aporta más valor agregado a la sociedad, de ahí la importancia de este congreso en el que se abordaron los temas de Industria 4.0, Internet de las cosas, Smart Cities, e-Commerce, e-Health así como Industrias Creativas Digitales.

La propuesta de este foro fue crear una plataforma de negocios única al unirse al ecosistema digital los empresarios, estudiantes, gobierno y sociedad en general para crear un gran clúster de apoyo a la economía digital; ofreciendo principalmente a las Mipymes, estrategias para responder con éxito al modelo de negocios globales.

Una de las conclusiones después de participar en este evento, es la necesidad de implementar políticas públicas de innovación en los distintos órdenes de gobierno que sean acordes también al modelo de la Cuádruple hélice (Empresa-gobierno-sociedad-academia); generando estrategias basadas en el desarrollo de proveedores, clúster regional, innovación, tecnologías de la Información, logística y capital humano.

En la conferencia de Pedro Cerecer titulada “El Vórtice del Cambio” señaló que en esta época se están generando nuevos modelos económicos a partir de la Cuarta Revolución, también llamada Revolución Digital, en donde las empresas digitales tienen ciertas características como que están orientadas hacia los datos, son confiables y cuentan con una fuerza laboral innovadora.

Por otra parte, Sergio Bernal presentó las plataformas de servicios y su impacto en las mipymes, en la cual señaló que actualmente el 70% de las personas revisa su correo en su dispositivo (Smartphone) por lo que las personas requieren actualmente de actividades de movilidad. Un ejemplo de lo anterior es “Paas”, una plataforma de servicio que está en la nube con una variedad de alternativas en servicios de Tecnologías de Información, Recursos Humanos, Finanzas entre otros, pagando sólo los servicios que requieres para tu empresa, bajando así los costos de manera importante al no contratar software para cada requerimiento.

Agustin Pallotti con su conferencia “Venta al por Menor Aumentada: La Ruptura Tecnológica en el Espacio Comercial y el Impacto en el Comercio del Futuro”, destacó cómo serán las ventas en el futuro a través de la web, la importancia del usuario y los desafíos que esto representa. La rapidez debe de ser un factor a considerar ya que el 53 por ciento de las personas abandona una compra por internet si es lenta.

Por otra parte dijo que hay que atender los nuevos canales de distribución y puso un ejemplo entre la competencia comercial entre las empresas Walmart y Amazon bajo esquemas de la ubicación de tomes tecnológicos en las tiendas para hacer pedidos y los programas de fidelidad. En el caso de Amazon actualmente utiliza la lectura de códigos de barras de los productos para que el consumidor pueda comparar el precio de los productos en la tiendas y en su plataforma, ofertando en la mayoría un mejor precio.

Otro aspecto a destacar es la influencia de la aplicación de redes, frecuencias y sensores para resolver problemas actuales que se dan en las ciudades. Por ejemplo se está generando la instalación subterránea de sensores en las alcantarillas para medir el volumen de agua y en el caso de una lluvia poder evitar inundaciones; así como dispositivos en las luminarias para medir el consumo de energía de las mismas o reportar desperfectos. Lo anterior abre la oportunidad de utilizar estas herramientas tecnológicas para censar, medir y obtener información que nos permitan generar negocios.

En la parte educativa, se presentó el ejemplo de “Laboratoria”, un sistema de formación dirigida hacia las mujeres para prepararlas como especialistas en tecnología. Lo interesante de este modelo es que se capacita a las personas por un lapso de 6 meses en algún tema en específico; posterior a ello, se les canaliza en un empleo para que desarrollen esta actividad especializada.

Al paso de unos meses, las mujeres regresan a la capacitación en tiempos establecidos que les permitan continuar trabajando para formarse en otras actividades o áreas de especialización de las empresas. Este esquema es parecido al modelo Dual con un impacto muy importante en la generación de oportunidades para mujeres en situación vulnerable.

Amigas y amigos empresarios, me llamó la atención que en este Congreso la mayoría de los asistentes eran estudiantes y desafortunadamente se observó poca participación de empresarios. Ello nos invita a reflexionar sobre la importancia de conocer pero sobre todo utilizar la tecnología que existe para llevar a cabo el desarrollo de negocios exitosos; al implementarla en los productos que producimos.

Lo anterior es una acción importante que a través de la Cámara de Calzado de Guanajuato (CICEG) buscamos se implemente en nuestra industria con la investigación y la generación de conocimiento que permita a los empresarios introducirlas en sus unidades de negocio.

La era digital está aquí, y quien la conozca, la comprenda pero principalmente la implemente, tendrá el crecimiento en sus empresas en un entorno global, exigente y muy competido donde la diferencia se está dando con la aplicación de la tecnología

Lic. Luis Gerardo González García

Presidente de CICEG

presidencia@ciceg.org