



UMOV
ACADEMY

Planeación Estratégica

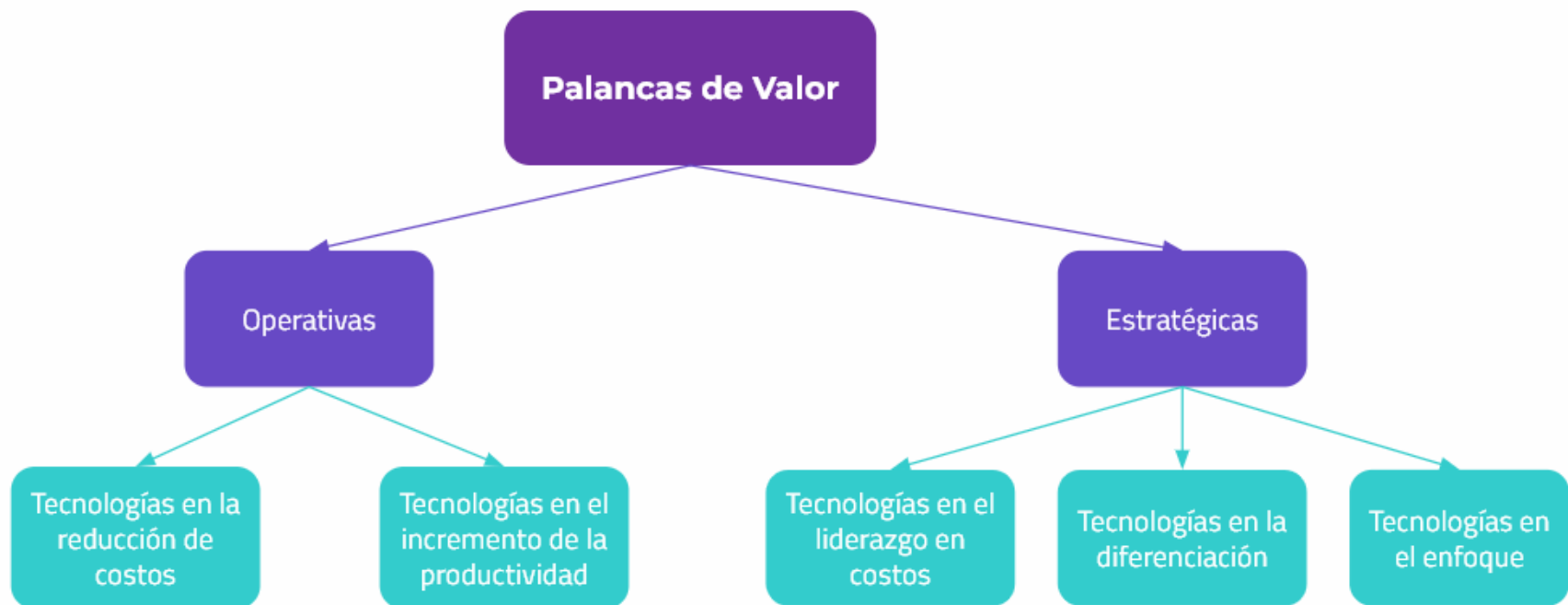
Las Placas de Vapor

Guía de estudio

Bloque I

Licenciatura en Ingeniería en Sistemas Computacionales

Organizador gráfico



Índice

Organizador gráfico.....	1
Índice.....	2
Introducción.....	3
Glosario.....	5
Las Palancas de Vapor.....	7
Operativas.....	9
Tecnologías en el incremento de la productividad.....	12
Estratégicas.....	18
Tecnologías en la diferenciación.....	24
Tecnologías en el enfoque.....	26
Fuentes de consulta.....	28

Introducción.

La tecnología impulsa casi todos los aspectos de las empresas actuales, desde el trabajo de un solo empleado hasta las operaciones y los bienes y servicios. Cuando se utiliza correctamente, la tecnología puede optimizarse para mejorar la comunicación y aumentar tanto la eficiencia como la productividad.

Si una infraestructura de TI es flexible, confiable y segura, puede ayudar a una empresa a cumplir sus objetivos y ofrecer una ventaja competitiva en el mercado. Por el contrario, si una infraestructura de TI no se implementa correctamente, las empresas pueden enfrentar problemas de conectividad, productividad y seguridad, como interrupciones y vulneraciones del sistema. En general, contar con una infraestructura debidamente implementada puede ser un factor fundamental para saber si un negocio es rentable o no.

La infraestructura de tecnologías de la información (TI) hace referencia a los elementos necesarios para operar y gestionar entornos de TI empresariales. La infraestructura de TI puede implementarse en un sistema de cloud computing o en las instalaciones de la empresa.

Las configuraciones de infraestructura de TI varían según las necesidades y metas empresariales, pero algunas metas son universales para todas las empresas. La infraestructura óptima proporciona un almacenamiento empresarial de alto rendimiento, una red de baja latencia, seguridad, una red de área amplia (WAN) optimizada, virtualización y tiempo de inactividad nulo.

Los componentes de la infraestructura de TI están formados por elementos interdependientes. Los dos grupos principales de componentes son el hardware y el software.

Con una infraestructura de TI, una empresa puede:

- Ofrecer una experiencia positiva al cliente proporcionando acceso ininterrumpido a su sitio web y a su tienda en línea
- Desarrollar y comercializar soluciones rápidamente
- Recopilar datos en tiempo real para la toma rápida de decisiones
- Mejorar la productividad de los empleados

Glosario.

Tecnología: Tratado del arte y la técnica. La tecnología es el conjunto ordenado de conocimientos y los correspondientes procesos que tienen como objetivo la producción de bienes y servicios, teniendo en cuenta la técnica, la ciencia y los aspectos económicos, sociales y culturales involucrados. El alcance del término se extiende a los productos resultantes de esos procesos que deben responder a necesidades o deseos de la sociedad y tener como propósito contribuir a mejorar la calidad de vida.

IoT: Internet de las cosas, describe objetos físicos con sensores, capacidad de procesamiento, software y otras tecnologías que se conectan e intercambian datos con otros dispositivos y sistemas a través de Internet y otras redes de comunicación.

Innovación (i) tecnológica: Actividad cuyo resultado sea un avance tecnológico en la obtención de nuevos productos o procesos de producción o mejoras sustanciales de los ya existentes.

ERP: Planificación de Recursos Empresariales, es un sistema de software que ayuda a operar todo su negocio, dando soporte a la automatización y los procesos en finanzas, recursos humanos, cadena de suministros, servicios y más.

CRM: Gestión de Relaciones con el Cliente, software que permite a las empresas rastrear cada interacción con los usuarios líderes y clientes actuales.

RPA: Automatización Robótica de Procesos, tecnología de software fácil de usar para todo aquel que quiera automatizar tareas digitales.

Las Palancas de Vapor.

Las palancas de valor son herramientas o mecanismos que una empresa puede utilizar para crear valor a sus clientes y para sí misma. Estas palancas se pueden aplicar en diferentes áreas de una empresa, como pueden ser producción, distribución, servicio, ventas, gestión de personal, entre otras.

Existen diferentes tipos de palancas de valor, pero algunas de las más comunes son:

- Mejora la eficiencia: Reducir costes y aumentar la productividad mediante la automatización de procesos, la mejora de la logística o la eliminación de actividades innecesarias.
- Innovación: Introducir nuevos productos o servicios al mercado, o mejorar los existentes de forma significativa.
- Experiencia al cliente: Ofrecer una experiencia de compra y postventa excepcional que fidelice a los clientes y los convierta en embajadores de la marca.
- Relaciones con los clientes: Desarrollar relaciones sólidas y duraderas con los clientes, basadas en la confianza y el conocimiento mutuo.
- Responsabilidad social y ambiental: Implementar prácticas sostenibles que reduzcan el impacto ambiental de la empresa y contribuyan a la sociedad.

Las palancas de valor ayudan a las empresas a:

- Aumentar su rentabilidad.

- Ganar cuota del mercado.
- Mejorar su reputación.
- Atraer y retener talento.
- Adaptarse a los cambios del mercado.

La elección de las palancas de valor adecuadas dependerá de las características específicas de cada empresa, su sector de actividad y sus objetivos estratégicos. Es importante realizar un análisis exhaustivo para identificar las palancas que tienen mayor potencial para generar valor a cada caso.

En resumen, las palancas de valor son herramientas estratégicas que pueden ayudar a las empresas a alcanzar el éxito a largo plazo.

Ejemplos:

- Amazon: Utiliza la eficiencia operativa y la experiencia del cliente para ofrecer precios bajos y una entrega rápida.
- Apple: Se basa en la innovación y el diseño para crear productos únicos y deseables.

Operativas.

Tecnologías en la Reducción de Costos.

En un mundo empresarial altamente competitivo, la reducción de costos operativos se ha convertido en una prioridad para muchas organizaciones. Afortunadamente, los avances tecnológicos de los últimos años han abierto nuevas oportunidades para implementar soluciones innovadoras que permiten optimizar los procesos y minimizar los gastos operativos.

La implementación de tecnologías puede desempeñar un papel fundamental en la reducción de costos operativos de una empresa. A continuación, se muestran algunas tecnologías que podrían considerarse para la implementación dentro de las empresas.

Automatización de Procesos.

La automatización de procesos es una de las tecnologías más poderosas cuando se trata de reducir costos operativos. Mediante el uso de software y sistemas inteligentes, es posible eliminar tareas manuales y repetitivas, lo que conduce a una mayor eficiencia y ahorro de tiempo. Además, la automatización reduce el riesgo de errores humanos y mejora la precisión de las operaciones.

Internet de las Cosas (IoT).

La tecnología del Internet de las cosas ofrece un potencial considerable para optimizar los costos operativos. Mediante la conexión de dispositivos y sensores a través de una red, las organizaciones pueden recopilar datos en tiempo real sobre diversos aspectos de sus operaciones. Esto proporciona una visibilidad más amplia y permite identificar áreas donde se pueden realizar mejoras para reducir costos.

Analítica de Datos.

La analítica de datos es una herramienta poderosa para identificar oportunidades de reducción de costos. Al recopilar y analizar grandes volúmenes de datos, las organizaciones pueden identificar patrones y tendencias que les permiten tomar decisiones más informadas.

Colaboración y Comunicación Digital.

La implementación de herramientas digitales para la colaboración y comunicación interna puede reducir los costos operativos asociados con las reuniones presenciales, los viajes de negocios y la infraestructura de comunicaciones tradicionales. Las soluciones de videoconferencia, la mensajería instantánea y las plataformas de colaboración en línea permiten a los equipos trabajar de manera eficiente y efectiva sin importar su ubicación geográfica. Esto no solo reduce los costos de viaje, sino que también mejora la productividad y agiliza la toma de decisiones.

La implementación adecuada de la tecnología puede generar ahorros significativos en varios aspectos de la operación empresarial. A continuación, se presentan algunas áreas donde la tecnología puede tener un impacto positivo en la reducción de costos:

- Ahorro de mano de obra.
 - La automatización de tareas y procesos puede eliminar o reducir la necesidad de mano de obra adicional. Las máquinas y el software pueden realizar tareas repetitivas manuales de manera más eficiente y precisa, lo que puede reducir los costos asociados con la contratación y capacitación de personal adicional.
- Eficiencia operativa.
 - La tecnología puede mejorar la eficiencia de los procesos internos al reducir errores y agilizar las operaciones.
- Reducción de errores.
 - Los errores costosos pueden ser minimizados con el uso de tecnología adecuada.
- Optimización de cada suministro.
 - La tecnología puede mejorar la visibilidad y la coordinación en toda la cadena de suministro, lo que permite una gestión más eficiente de inventarios, una planificación más precisa de la demanda y una reducción de los costos asociados con el exceso o la escasez de existencias.

- Reducción de costos de infraestructura.
 - La adopción de soluciones basadas en la nube puede reducir los costos asociados con la infraestructura tecnológica. Las empresas pueden evitar inversiones significativas en servidores, equipos y mantenimiento, y optar por servicios en la nube que ofrecen flexibilidad y escalabilidad a un costo más bajo.

En conclusión, la tecnología tiene el potencial de reducir significativamente los costos operativos de las empresas. Estas mejoras se traducen en ahorros tangibles. Sin embargo, es importante destacar que la implementación exitosa de la tecnología requiere una planificación estratégica, la capacitación adecuada y una integración fluida en los procesos existentes.

Tecnologías en el incremento de la productividad.

La mejora de la productividad siempre ha sido una meta empresarial. Pero en el contexto actual con mercados altamente competitivos, lograr y mantener una alta productividad se ha vuelto un objetivo vital para el sostenimiento de las organizaciones.

En consecuencia, se hace cada vez más necesario el uso de herramientas que garanticen el mayor rendimiento del personal, la agilización y seguimiento de los procesos, la

captación de información relevante. Es la única forma de obtener un sistema productivo con la capacidad de responder ante los actuales requerimientos de mercado.

Para desarrollar tal rendimiento y agilizar los procesos, es decir, para potenciar la productividad, una acción clave en la gestión de recursos es la implantación y uso de la tecnología.

La productividad puede definirse como la relación entre cantidad y calidad de la producción obtenida y la cantidad de recursos que se ha empleado en ello. Cuanto menos tiempo y esfuerzo humano se emplee en el proceso de producción mayor será la productividad del sistema.

Cuando hablamos de la cantidad y calidad de la producción obtenida nos referimos a la capacidad de generar un producto/servicio que satisfaga la demanda del cliente, pero de una forma equilibrada, a largo plazo y con la suficiente flexibilidad para ajustarse a los cambios que pueden surgir en dicha demanda.

Por otro lado, desde el punto de vista de gestión empresarial, podemos definir a la tecnología como una herramienta que facilita la automatización de los procesos, el control de proyectos, el uso inteligente de la información y la planificación estratégica.

De este modo, la tecnología sirve de base para la mejora de la productividad. A través de las aplicaciones tecnológicas se puede desarrollar una plataforma que permita a la organización contar con las herramientas necesarias para enfrentar y superar los desafíos que suponen los actuales mercados.

Estas herramientas, como la automatización de procesos, la digitalización de los datos, el seguimiento y creación de bases centrales de información, entre otras funcionalidades de la tecnología, suponen un impulso de los procesos comerciales.

Esto se logra al desarrollar una comunicación más rápida entre departamentos y equipos, se forma un equipo de trabajo de alto desempeño, se destina el mayor tiempo a las tareas prioritarias y estratégicas, se pueden abaratar los costos, se adapta el producto/servicio al cliente.

En fin, con la tecnología se puede crear y aplicar las estrategias necesarias para lograr una alta productividad.

La tecnología en la empresa significa facilitar el trabajo a los empleados y equipos de trabajo, lo que se traduce en una mayor motivación y mayor tiempo para dedicar a las actividades claves de la empresa.

Por ejemplo: los sistemas informáticos (software) les permiten acceder a grandes volúmenes de datos y tener una comunicación instantánea. Además, les facilita o absorbe las tareas repetitivas que les consume una gran parte del esfuerzo y tiempo.

La implantación de tecnología permite el análisis y seguimiento del desempeño de los trabajadores. Esto sirve para crear políticas para la formación y motivación del personal y para la reorganización de tareas que conllevarán a una mejora de la productividad.

Por ejemplo: los sistemas de gestión integral como el software ERP (Planificación de Recursos Empresariales), cuenta con un módulo de gestión de recursos humanos que facilita: la evaluación del rendimiento de los empleados, la aplicación de estrategias para la selección del personal y la creación de planes de formación.

La tecnología permite que el trabajador y los equipos de trabajo se desarrollen en entornos de alto nivel y realicen eficiente y efectivamente sus tareas, tanto dentro de las instalaciones de la empresa como a distancia. Lo que se traduce en mejora de la productividad:

- Automatiza los procesos y los flujos de trabajo. El uso de aplicaciones informáticas avanzadas de gestión optimiza los procesos complejos de una empresa. Lo que facilita la ejecución de tareas en menor tiempo.
- Mejora la comunicación y el flujo de información. La automatización de procesos permite la captación y almacenamiento de datos generados en cada área, así

como el uso de los datos y documentos digitalizados. Esto crea mayor cohesión organizacional y mayor productividad.

- Facilita el análisis y la planificación estratégica. El uso de software, como los sistemas de gestión recopilan información de cada uno de los procesos, información confiable y en tiempo real.
- Reduce los errores. El uso de tecnología para la automatización de procesos y de tareas y la instauración de una base central de datos... minimiza el riesgo de errores humanos, como pérdida de documentos, ilegibilidad de datos, error en la transcripción de datos, etc. Por lo tanto, se incrementa la confiabilidad de la información almacenada. Por ejemplo, el sistema SGA (Sistema de Gestión de Almacenes o WMS), permite el control de las actividades dentro del almacén, facilitando la información oportuna sobre la ubicación del pedido. Esto agiliza el proceso de salida de la mercancía. Un claro ejemplo de la relación entre tecnología y productividad.
- Ofrece un servicio de alta calidad al cliente. Siempre el proceso productivo de toda empresa debe estar enfocado en el cliente. Así que, la tecnología permite a la empresa incrementar la productividad y mejorar su capacidad de satisfacer el cliente, de acuerdo con la estrategia que implemente.

Ejemplo:

- ERP (Planificación de Recursos Empresariales)
- BMP (Gestión de Procesos de Negocios)
- RPA (Automatización Robótica de Procesos)

- Son herramientas eficaces para disminuir costos y en consecuencia aumentar la productividad.
- CRM (Gestión de Relación con los Clientes)
- BI (Sistema de Soporte de Decisiones)
- Permiten que las empresas adapten sus productos a las necesidades del cliente.

Al hablar de la implantación de tecnología en la empresa significa, desde diversos ángulos, una mejora de la productividad y un incremento del margen de beneficios. Y, por supuesto, una gestión enfocada en ofrecer una propuesta de alta calidad al cliente, una propuesta que nos diferencie de la competencia.

El uso de la tecnología implica ahorro de tiempo, de dinero y de esfuerzo humano, representa una oportunidad de transformación para optimizar sus procesos y desarrollar otros modelos de negocios.

En conclusión, la tecnología y la productividad tienen una estrecha relación ya que la implantación de tecnología sirve de motor para impulsar la productividad. Pero, siempre debe acompañarse del compromiso del recurso humano, tanto del personal como de los líderes de la organización.

Automatizar los procesos puede implicar un cambio en las estructuras organizativas, en el tipo de gestión y en las estrategias... implica un cambio de paradigma, que los líderes deben guiar, sabiendo motivar y conducir al personal.

Estratégicas.

Tecnologías en el Liderazgo en Costos.

Ofrecer productos o servicios al menor costo disponible es una estrategia que las empresas suelen utilizar para estimular el crecimiento. Una empresa es más competitiva cuando puede ofrecer sus productos a un precio más bajo.

El liderazgo en costos ocurre cuando una empresa es líder en la categoría de precios bajos. Para lograr esto con éxito sin recortar drásticamente los ingresos, una empresa debe reducir los costos en todas las demás áreas del negocio, como marketing, distribución y empaquetado. Una estrategia de liderazgo en costos es el plan de una empresa para convertirse en líder en costos en su categoría o mercado.

Los líderes en costos pueden cobrar la cantidad más baja por un producto sin dejar de ser rentables. Otras empresas pueden tener que vender sus productos con pérdidas para competir con los precios de un líder en costos.

También pueden soportar las recesiones mejor que los competidores porque tienen experiencia en atraer a los consumidores teniendo en cuenta los presupuestos. Una empresa con costos operativos muy bajos podría pasar más tiempo sin lograr los objetivos de ventas que una empresa con costos altos.

Además, los líderes en costos pueden ser más flexibles. Dado que sus costos son bajos, pueden descontar los precios con más frecuencia o potencialmente probar otras ofertas de productos que otras empresas podrían no poder hacer. Es probable que las empresas con flexibilidad atraigan una base de clientes mayor.

Si bien hay beneficios de ser un líder en costos, también debe tenerse en cuenta que elegir una estrategia de liderazgo en costos puede ser arriesgado. A diferencia de ofrecer productos superiores o atractivo de marca, el mayor valor para los consumidores de una empresa con liderazgo en costos tiende a ser un precio bajo. Por lo tanto, si un competidor puede reducir más los costos, representará una amenaza sustancial para la base de consumidores de una empresa.

A veces, las personas usan los términos liderazgo en costos y liderazgo de precios de manera intercambiable, pero estas palabras no se refieren al mismo principio. El liderazgo en costos significa tener el costo operativo más bajo en una industria y mercado. El

liderazgo de precios significa tener el precio más bajo. Con mucha frecuencia, una empresa que es líder en costos también es líder en precios.

En ocasiones una empresa elige tener los precios más bajos a toda costa y, como resultado, puede ser menos rentable. Por ejemplo, las grandes empresas en línea a veces venden artículos con pérdidas o con un pequeño margen de beneficio para mantener los precios más bajos en algunos de sus productos y ganar una mayor participación de mercado. Estas empresas serían líderes en precios, pero no líderes en costos.

Otras empresas podrían tener costos operativos más bajos y optar por vender productos por márgenes más altos para obtener más ganancias. Estas empresas se considerarían líderes en costos, pero no líderes en precios. Sin embargo, es muy común que el liderazgo de precios y el liderazgo en costos se superpongan en una empresa que fabrica al costo más bajo y ofrece el precio de categoría más bajo.

La mayoría de los líderes en costos confían en una variedad de estos métodos al mismo tiempo para mantener sus costos operativos extremadamente bajos y mantener su estatus de liderazgo en costos. Las formas de convertirse en un líder en costos incluyen:

- Incrementar la escala de producción
- Implementación de tecnología avanzada
- Abastecimiento de materias primas

- Mejorando la eficiencia
- Limitar productos y servicios

Incrementar la Escala de Producción.

Escalar una empresa puede tener un impacto significativo en su capacidad para convertirse en líder en costos. El escalamiento ocurre cuando una empresa reduce costos al aumentar el volumen de materiales. Por ejemplo, si una empresa compra una gran cantidad de tela en lugar de solo la cantidad que necesita, la empresa puede reducir el costo de los productos con un precio por metro más bajo.

Escalar el negocio ayuda a asegurar pedidos más grandes de materias primas y suministros, lo que puede reducir aún más el costo de los bienes. También le da a una empresa más poder sobre los proveedores, ya que los pedidos de la empresa representarán una mayor parte de las operaciones comerciales del proveedor.

Escalar un negocio también lo aísla de la competencia. Los líderes de costos que escalan tienden a tener más poder de negociación, más flexibilidad con los precios y la capacidad de resistir la competencia de manera más efectiva.

Implementación de Tecnología Avanzada.

Crear o invertir en tecnología innovadora puede ayudar a las empresas a convertirse en líderes en costos. A veces, una empresa puede reducir los costos mediante la creación de una tecnología que puede fabricar más producto por hora, limitar la cantidad de empleados necesarios para la producción o proporcionar algún otro beneficio a la eficiencia del proceso.

Patentar una tecnología única también garantizará que otras empresas, incluidos los competidores, no puedan utilizarla para su propio beneficio. Una empresa también podría vender su tecnología patentada más adelante para generar más ingresos.

A veces, los programas de software ya existentes pueden beneficiar a las empresas al ahorrar tiempo o reducir costos. Si el programa puede reducir la cantidad de empleados que una empresa necesita en el proceso operativo o la cantidad de errores en el proceso de producción, podría valer la pena la inversión. A medida que las empresas crecen, es natural intentar encontrar formas de optimizar los procesos a lo largo del camino.

La tecnología es parte integrante de la consecución de liderazgo en costos. Implantar tecnología de punta y sistemas eficientes puede reducir enormemente los costos operativos. En el mundo actual, la tecnología se ha vuelto más barata y accesible. Esto

supone una gran oportunidad para que las empresas consigan una ventaja de liderazgo en costos optimizando el costo de producción mediante la tecnología.

Abastecimiento de Materias Primas.

Comprar materias primas para el proceso de fabricación puede resultar caro porque el proveedor también aumenta sus precios para obtener beneficios. Si es posible, obtener materias primas y reducir la dependencia de productos de terceros pueden reducir los costos operativos.

Mejora la Eficiencia.

El aumento en la eficiencia a menudo se puede traducir en ahorros de costos para las empresas. Un ejemplo de esto es utilizar software para reducir la cantidad de personas necesarias para trabajar en el proceso, lo que reduciría los pagos salariales.

Sin embargo, la reducción de empleados no es la única forma de mejorar la eficiencia y reducir los costos. Tiempos de fabricación más rápidos para pedidos personalizados significa que una empresa podría cobrar más por un servicio rápido, aunque una empresa no tenga que pagar tanto por la electricidad y los gastos relacionados para fabricar un producto. Una mejor eficiencia también puede ayudar a las empresas que no tienen productos personalizados.

Limitación de Productos y Servicios.

Una estrategia para ostentar el liderazgo en costos es que una empresa limite sus productos y servicios. Al tener menos productos para fabricar y vender, esa empresa puede concentrar más esfuerzos en unos pocos productos o servicios altamente rentables. Esto hace que sea más fácil y probable que esa empresa pueda escalar sus operaciones y obtener los costos más bajos en materias primas y otros suministros.

Desarrollar una estrategia de liderazgo en costos eficaz requiere tiempo, investigación y perseverancia. Es probable que los funcionarios de una empresa necesiten actualizar su estrategia de liderazgo en costos con regularidad para tener en cuenta los aumentos de precios en la mano de obra y las materias primas, los cambios en el mercado y los nuevos competidores.

Tecnologías en la diferenciación.

Vivimos en un mundo cada vez más digitalizado, donde los avances tecnológicos impulsan importantes cambios en nuestra cotidianidad y nos permiten resolver problemas de manera simple. Cada día surgen nuevos competidores, nuevas tecnologías (inteligencia artificial, IoT, realidad aumentada, etc.)

Los consumidores elevan sus expectativas con base en sus experiencias con compañías nativamente digitales. Las empresas, lejos de ser ajenas a esta realidad, se preparan para incorporar estas nuevas tecnologías para simplificar la vida de los consumidores.

Tal es el caso de la economía digital, que ofrece diversas plataformas para optimizar la experiencia del cliente y facilitar el acceso a los productos y servicios. Para crear una red que agregue valor y enriquezca la oferta, será de vital importancia la interacción entre estas plataformas en lo que denominamos un ecosistema, que no es más que una red de compañías independientes que entregan al cliente una oferta de valor digital integrada.

En este marco, surgen las empresas orquestadoras, que integran diferentes propuestas para generar valor superior al cliente. Un ejemplo de ello es un banco en Europa que cuenta con una aplicación mediante la cual puede verse qué propiedades están a la venta en una determinada zona, visitarlas de manera virtual e iniciar la solicitud de un crédito hipotecario. Para poder ofrecer este tipo de experiencias, las compañías necesitan poner al cliente en el centro y mapear sus experiencias, enfocándose en remover la fricción de los procesos, y diseñar una experiencia distinta y potente, para que el usuario se convierta en un promotor de la marca. Ante este escenario es fundamental que las empresas incorporen metodologías ágiles de trabajo, con equipos multidisciplinarios que tengan objetivos claros y bien definidos.

Pani Maggiani, socia de PwC Argentina sostiene que esto permite además incorporar el concepto de MVP (Producto Mínimo Viable), para crear valor de forma incremental e interactiva para obtener feedback y aprendizajes de manera frecuente. Para que todo esto suceda es importante que los líderes de las compañías se comprometan con el cambio, impulsen la cultura de la innovación y apuesten al desarrollo del capital humano para reimaginar lo posible.

Tecnologías en el enfoque.

La tecnología desempeña un papel crucial en el enfoque empresarial, ya que puede ser un factor de diferenciación significativo. Según un artículo de la Revista Mercado, los avances tecnológicos impulsan cambios importantes en la cotidianidad, y la tecnología se ha convertido en un factor de diferenciación clave. La implementación de nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial, el Internet de las cosas y la realidad aumentada pueden permitir a las empresas ofrecer experiencias únicas a los clientes y optimizar la experiencia del cliente. Por lo tanto, el uso estratégico de la tecnología puede ser fundamental para diferenciarse en el mercado y mantener la competitividad empresarial.

El 2 de septiembre de 2015 el Ingeniero Eduardo Mangarelli, graduado y docente de la Universidad ORT Uruguay, dictó la conferencia "Innovación que cambia negocios y mercados".

Durante la conferencia Mangarelli reflexiona sobre la importancia de la tecnología en las empresas, afirmando que “la tecnología es el factor de diferenciación más importante que tiene una empresa”.

“La tecnología produce disrupción, que es un cambio más significativo, no solo produce cambio en la forma sino en la base, en el paradigma”, subraya.

Para explicar este nuevo concepto pone cuatro ejemplos de empresas que apostaron a la tecnología:

- Tesla, empresa de autos.
- Netflix, empresa de entretenimiento.
- Uber, empresa de transporte.
- Mondo, startup bancario.

Tesla es el fabricante de autos eléctricos más exitoso, el primer paradigma que rompió fue hacer un auto eléctrico que tuviera el mismo performance que un auto a combustión. pero su innovación no quedó ahí e innovaron en la forma de distribuir la energía eléctrica, haciendo cargadores gratuitos.

De esta manera Mangarelli va mostrando a través de los ejemplos cómo empresas logran a través de la tecnología cambiar las bases del mercado.

Fuentes de consulta

1. Anónimo. (4 de agosto de 2023). ¿Qué es la infraestructura de TI?. Red Hat. <https://www.redhat.com/es/topics/cloud-computing/what-is-it-infrastructure>
2. Anónimo. (no proporcionada). ¿Qué es la infraestructura de TI? IBM. <https://www.ibm.com/mx-es/topics/infrastructure>
3. Delgado, Gregorio. (30/05/2023). Cómo reducir los costes operativos con tecnología. BLUAK. <https://www.bluak.com/como-reducir-los-costes-operativos-con-tecnologia/>
4. Serrano, Vicente. (13 junio 2022). Actualizado 4 de septiembre 2023. RELACIÓN ENTRE TECNOLOGÍA Y PRODUCTIVIDAD. DATADEC. <https://www.datadec.es/blog/relacion-entre-tecnologia-y-productividad>
5. Anonimo. (27/01/2023). Cómo crear una estrategia de liderazgo en costos. LHH. <https://www.lhh.com/es/es/insights/como-crear-una-estrategia-de-liderazgo-en-costes/>
6. Copyright 2019 Publicitaria del sur S.A. Todos los derechos reservados. (10 Octubre, 2022). La tecnología como estrategia de diferenciación empresarial. Tecnología. <https://mercado.com.ar/tecnologia/la-tecnologia-como-estrategia-de-diferenciacion-empresarial/>
7. Universidad ORT Uruguay. (19 Oct. 2015). La tecnología es hoy el factor de diferenciación. Facultad de Ingeniería. <https://fi.ort.edu.uy/34633/33/la-tecnologia-es-hoy-el-factor-de-diferenciacion.html>