

○ ○ ○

## Evolución obligatoria

# DARWINISMO TECNOLÓGICO

Las necesidades que la pandemia puso de manifiesto tienen a la transformación digital en el centro de los cambios que las empresas tienen que trasladar. Y las startups dedicadas al asunto crearon con ellas.

Por Manuel Gómez

**L**a llegada de la pandemia de Covid-19 aceleró en muchas industrias, hacia los diez días del negocio, la adopción de tecnologías que permitieran la continuidad de las operaciones y que, en aquellos momentos de la guerra, pasó por la venta de productos y servicios, los clientes continuaron acercándose a pesar de "no poder tocarse" de manos, física.

En ese texto comenzamos a ganar terreno una terminología de la que se veía hablando de un tiempo a esa parte: la transformación digital.

El concepto se refiere a la integración de tecnologías digitales en todos los niveles de una empresa, cambiando fundamentalmente la forma en que opera y brinda valor a sus clientes. También supone un cambio cultural que requiere que las organizaciones desafíen constantemente el status quo, y puede implicar la reelaboración de los productos, procesos y estrategias dentro de la organización mediante el aprovechamiento de nuevas tecnologías.

Esta evolución tecnológica, en teoría, permite que las organizaciones compitan mejor en un entorno económico que cambia constantemente a medida que los negocios van cambiando. Con ese fin, la transformación digital es necesaria para cualquier empresa, optimización sin fines de lucro o institución que busque sobrevivir en el futuro.

Como tal, la transformación digital requiere un examen y reinvencción de la mayoría, si no de todas las áreas dentro de una organización, de su cadena de suministro y flujo de trabajo, las habilidades de sus empleados, interacciones con

# Players



Javier Pichot | iPowerShift



Hernán Guizsai | Ceibol

Foto: Gustavo Fernández

Las empresas están obligadas a abrazar la tecnología para poder competir y satisfacer a sus clientes. Así, buscan aliados en los emprendedores locales.

**Fernando Álvarez Gómez**

**Javier Pichot | iPowerShift**

**Hernán Guizsai | Ceibol**

Mute  
Stop Video  
Share Screen  
Record  
End

Security  
Participants  
Chat

## Ceibo En números

Fundación	2018
Inversión inicial	\$ 0 (bootstrapping)
Facturación	\$ 300.000.000

clientes y su valor para las partes interesadas. Tecnologías clave como computación en la nube, virtualización, big data, machine learning e internet de las cosas, entre otras, están empujando hacia todos los cardinales a la transformación digital, un paradigma en el que muchas empresas proveedoras de soluciones asociadas están llegando para quedarse.

### Flor de cambios

Las organizaciones que ven a la transformación digital principalmente como una diferencia de tecnología sobre la transformación tradicional con ingeniería de procesos de negocio terminarán perdiendo el poder de la transformación digital.

Un viaje de transformación digital mueve a una organización de un mundo definido por el proceso a un mundo basado en datos. Esos cambios son complejos y en ese lugar es en el que nació Ceibo, una compañía fundada en Buenos Aires y Miami que se enfocó desde su origen en la problemática de empresas grandes y globales.

“Ceibo nace con sus oficinas de Buenos Aires y Miami. La oficina de Asunción en Paraguay se sumó un poco después, consolidando la presencia en América. El primer equipo, como toda startup fue chico, pero desde el comienzo el crecimiento fue agresivo, por lo cual todos los meses se sumaba gente nueva”, comenta Hernán Gutsztat, managing partner de Ceibo. “Al no ser una empresa de productos, la única inversión fue en capital de trabajo y en el compromiso de los fundadores durante los primeros años que nos permitieron potenciar el crecimiento apostando fuerte a la contratación de talento”, completa.

Ceibo hoy se autodefine como una consultora de negocios enfocada en transformación digital. Su propuesta es ayudar a las empresas a identificar sus “dolores” y oportunidades y brindan asesoramiento en la implementación de las iniciativas de transformación. Desde Ceibo entienden que los usuarios no solamente buscan productos y servicios eficientes y competitivos, sino que además demandan experiencias. Afirman que ya no se trata de la experiencia de usuario en un website o en una aplicación sino de la totalidad de la relación de ese usuario con la empresa y la marca, entendiendo que esa experiencia es dinámica, como así también la propia expectativa del usuario.

Lo que hace tres años era satisfactorio para un cliente puede no serlo hoy. “Pero en todos los casos la tecnología es la herramienta que nos permite ayudar a nuestros clientes a cumplir con sus objetivos de negocios. Nuestros proyectos por lo general tienen un mix de especialistas de tecnología con consultores de negocios, que en conjunto trabajan codo a codo con el cliente para lograr la transformación”, aclara Gutsztat.

Los proyectos que llevan adelante desde la compañía se pueden organizar por segmentos como Estrategia, excelencia organizacional, organización, innovación y tecnología, y customer engagement, “aunque tenemos bien definidas nuestras verticales de servicios, existe un único equipo de consultores y especialistas que participan en diferentes proyectos de acuerdo a las capacidades requeridas de cada uno”.

Ceibo cuenta con un portfolio de clientes muy diverso, tanto en sector industrial como en geografía. Actualmente, tienen una cartera de entre 15 a 20 proyectos simultáneos en Servicios Financieros, Fintech, Agro, Retail, Minería, Tecnología, Salud, Metal-mecánica y Seguros, entre otros.

### La tecnología como herramienta

“La transformación digital es transversal”, dice Fernando Abad, CEO de Qualix, una empresa que nació con el modelo de garaje y que comenzó con cuatro socios realizando proyectos de transformación digital que “en ese momento no se llamaban así, desarrollábamos dispositivos y software aplicado a telecomunicaciones, servicios de ingeniería y auditorías, entre otras cosas”. Los esfuerzos que hacen las empresas para digitalizar sus operaciones no decrecen mientras intentan no quedar atrás en materia de innovación tecnológica y la pandemia de Covid-19 aceleró ese proceso. Con la digitalización en su estado completo, nuevas oportunidades de cambio y evolución se abren para organizaciones de todo tipo.

“Hablar de transformación digital hoy es hablar de internet de las cosas, conectando y ‘cavectivizando’ procesos y ciclos de producción. La tecnología como herramienta para la toma de

decisiones con información disponible en tiempo real”, comenta Abad.

Fundación	2011
Inversión inicial	\$ 0 (bootstrapping)
Facturación	\$ 600.000.000

La compañía integra soluciones que se enfocan en relevar, desplegar, proteger y mantener el activo más importante de sus clientes: “La información de su negocio”. Desarrollan e integran recursos tecnológicos agregando

valor a los datos que manejan las organizaciones que contratan sus servicios. "Porque entendemos cómo transformar esos datos, en una poderosa herramienta de decisión", avisa el CEO.

Bajo el concepto de "transformación digital", Qualix integra herramientas que potencian la productividad de las empresas, reducen costos y mejoran la rentabilidad, uniendo soluciones de internet de las cosas junto a un concepto de Analítica & BI con la protección de activos.

Qualix cuenta en la actualidad con clientes de todo tipo de industrias, desde plantas multinacionales, donde conectan su línea de producción y realizan métricas predictivas, hasta empresas financieras donde la transformación digital está muy atada a la seguridad y la anticipación de riesgos. Otros segmentos donde están presentes son alimentos, salud y laboratorios.

"La transformación digital puede aplicarse a cualquier empresa que se anime a transformarse y así fue cómo llegamos a los clientes más grandes, presentando nuestros casos de éxito también a nuestros principales partners de negocios como Cisco, Dell, Palo Alto entre otros y convirtiéndonos en un referente de confianza en este tipo de soluciones", menciona el ejecutivo.

Para el CEO de la empresa, emprender requiere de paciencia, ponerle el hombro al día a día, pero tiene una visión positiva. "Creemos que Argentina es un país que siempre ofrece oportunidades", y esa concepción se ve reflejada en la manera en la que se inició la compañía. El fundador aclara que "El capital inicial fue cero. Unas computadoras, dos tornillos, un espacio físico y empezar a trabajar en proyectos en paralelo a nuestros trabajos previos. Bien de garaje".

### El poder de la transformación

"En un tiempo, no existirán compañías digitales o tradicionales, la innovación es parte del negocio. Acompañamos a las organizaciones en el camino de la transformación digital, incorporando y reinventando procesos y usando la tecnología de manera ágil y eficiente", reza la página web de PowerShift, una empresa que nació de la mano de dos socios en 2020, a pocos meses de iniciada la pandemia de Covid-19, con el objetivo de aplicar data science para ayudar a otras empresas a entender sus datos y tomar mejores decisiones, implementar CRMs, ERPs y BPMs, desarrollar aplicaciones móviles y administrar plataformas cloud.

"Nos planteamos, junto a mi socio Diego Reposi, que podíamos utilizar nuestros casi 30 años de experiencia en negocios y tecnología para impulsar la transformación digital en empresas.

### PowerShift En números

Fundación	.....
2020	.....
Inversión inicial	.....
\$ 300.000	.....
Facturación estimada	.....
U\$S 450.000	.....

Creemos que es algo que todos quieren hacer, pero no saben cómo o no tienen tiempo. Básicamente, como profesionales de la ingeniería, lo que hacemos es crear un roadmap, mapear las necesidades con las soluciones de tecnología y hacerlo cumplir. Somos dos socios,

contamos con tres colaboradores permanentes y además un equipo de freelancers que vamos contactando para cubrir las necesidades que surgen en cada proyecto", comentó Javier Pichot, socio fundador de PowerShift.

El modelo de negocios de la empresa es la consultoría y el asesoramiento en búsqueda de detectar lo que cada cliente necesita para cada requerimiento particular. "Si nos enfocamos en las áreas de Onboarding (en general apoyados por algún CRM), data analytics, y mucha integración con plataformas en la nube, en este punto trabajamos con Azure, Amazon o nubes públicas de proveedores locales. En si lo que buscamos es poner foco en nuestro servicio y no comercializar un producto", explica Pichot.

Para entender a dónde se quiere llegar en materia de transformación digital, explican desde PowerShift, tenemos que conocer con certeza dónde estamos hoy para que la innovación sea disruptión y crecimiento y no simplemente una moda más. "La transformación digital es la respuesta a diferentes motivos o situaciones. Es necesario conocer por qué se desea abordar la transformación digital en la empresa. Puede ser para integrar una ventaja competitiva que ayude a situarse por delante de los competidores. También puede ser para crear un escenario más efectivo ante malos resultados o poca eficiencia. Por otro lado, una de las respuestas a esta pregunta está relacionada con la capacidad de ajustarse al comportamiento de los clientes. Todas las respuestas están unidas bajo la idea de la creación de un contexto más eficaz y de máximo rendimiento", analiza el socio fundador. Al día de hoy PowerShift trabaja en 15 proyectos de manera simultánea que incluye intervención en empresas de salud, seguros, industria, laboratorios y medios, entre otros.

"Emprender en la Argentina es un deporte de riesgo, pero aún así siempre lo hicimos", finaliza Pichot, que supo ganar un premio al joven empresario y participó ampliamente de las Cámaras y los grupos que fomentan el emprendedorismo a lo largo y ancho del país. **IT**

# INFO TECHNOLOGY

it

Año 25 • N° 274  
Enero / Febrero 2022 • \$ 280. Recargo interior \$ 30  
Infotechnology.com  
Facebook: Infotechnology  
Twitter: @infotechnology

## Proveedores 2022

El ranking exclusivo que muestra qué tecnología eligen los CIO locales. Cuáles fueron los desafíos de 2021 y qué planes tienen para este año.



# REBELIÓN EN LA GRANJA

El agro – el gran motor exportador argentino – busca su revancha invirtiendo en tecnología para mejorar el rinde y poner al país entre los más innovadores del mundo.

