

Transformación Digital.

Preparando tu empresa para el mañana.

CHARLA

¿Tu negocio está listo para el futuro? 

La transformación digital no es una opción, es una necesidad.

Conoce cómo hacer crecer tu negocio, aprovechar la tecnología y vencer el miedo al cambio.



Martes
18 de marzo.



Hora
4:00 PM



Cámara de
Comercio de
Cartago.



Moisés Rentería Campaña

Arquitecto de negocios y
Diseñador de soluciones.



Cámara de
Comercio de
Cartago

MIRUSMART



- Charla -

Transformación Digital

Preparando tu empresa para el mañana.

Conoce cómo hacer crecer tu negocio, aprovechar la tecnología y vencer el miedo al cambio.



Facilitador

Ingeniero de Sistemas y Computación con estudios de Magister en Ingeniería.

Consultor y entrenador internacional en Arquitectura de Negocios y diseño de soluciones.

Mentor y asesor vinculado a la Universidad EAN

Consultor para el Programa Aldea de Innipulsa Colombia.

Mentor experto para el Ministerio de las TIC en programa de Apps.co

Mentor y asesor vinculados Tecnológico de Monterrey.

Mentor y tallerista para Pensar en Grande de Endeavor Uruguay.

Mentor y tallerista para MAKAI.org con impacto internacional.



Moisés Rentería Campaña

Arquitecto de negocio y diseñador de soluciones





Que tan claros estamos en:

- ¿Actualmente venden sus productos/servicios por internet?
- ¿Qué han querido hacer con la tecnología que no han podido.?
- ¿Cómo han pensado usar la tecnología para mejorar su negocio?

Espacio de Preguntas Rápidas



¡Nuestra ruta hoy!





¿Donde estamos hoy?



Motivación de mejora!

Las MiPymes

representan el

99,5%

del total de las empresas en Colombia,
cerca de **1,8 millones** de
unidades empresariales.



Motivación de mejora!

Solo el
30% Del las **MiPymes**
superan los 5 años.



Retos de los negocios

Dificultad de acceso a prestamos y financiamiento.

Lenta adaptación a los cambios tecnológicos.

Dificultad de comunicarse con el mercado.

Recolección y análisis de datos.

Atracción y retención de talento.

Dificultad en múltiples fuentes de ingresos.

Crecimiento controlado del negocio.

Podemos encontrar más...



Situaciones relevantes de las MiPymes

Foco inadecuado de mercado a quien dirigen sus productos.

El limitado acceso al sector financiero.

El bajo nivel de transformación digital.

Sus altos niveles de informalidad organizacional.

Sus bajos niveles de asociatividad.



Desafío Principal: Transformación Digital

La digitalización es clave para la supervivencia y crecimiento. 

Empresas que no adopten tecnología enfrentarán dificultades como:

- Estancamiento en crecimiento.
 - Altos costos operativos.
- Riesgo de sanciones normativas.



Brechas de las MiPyMes en la Transformación Digital



70% de las MiPymes aún dependen de procesos manuales.

Bajo nivel de digitalización de procesos de cara al cliente con enfoque a estrategias de comunicación y la deficiente retroalimentación.

Poca o limitada destinación de recursos para invertir en tecnología.

Poco o limitada formación del equipo de la empresa en manejo de nuevas tecnologías.

Demoras en producción y entrega al cliente.

Mayor riesgo de cometer errores.

Perdida de interés por el mercado.



Motivación de mejora!

Las **MiPymes**
aportan el **38%**
del **PIB.**



Motivación de mejora!

Las **MiPymes**
general el **65%**
**del empleo
del País.**



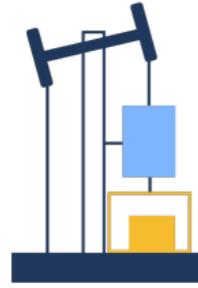
¿Cómo podemos fortalecer nuestras capacidades empresariales para adaptarnos al cambio y crecimiento de la mano de la Transformación Digital?



Entendamos la Transformación Digital



Industria 4,0



Industria 1.0

Mecanización, energía a vapor, telar.

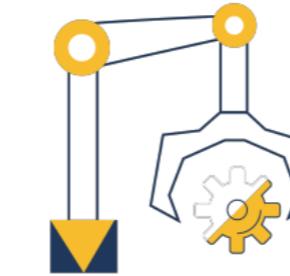
1784



Industria 2.0

Producción masiva, línea de ensamblaje, energía eléctrica.

1870



Industria 3.0

Automatización, computadores, electrónica.

1969



Industria 4.0

Ubicuidad, producción inteligente, sistemas inteligentes, IoT, IA, Drones, Big Data, Machine Learning.

Ahora



¿Cómo entendemos la Transformación Digital?

¿?



¿Cómo entendemos la Transformación Digital?

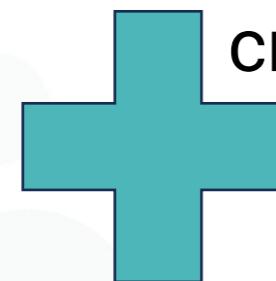
*Es la oportunidad estratégica de **incorporar nuevas tecnologías**, pero sobre todo **nuevas formas**, para que el **negocio sea más eficiente y escalable**.*



¿Cómo entendemos la Transformación Digital?

*Es la oportunidad estratégica de **incorporar nuevas tecnologías**, pero sobre todo **nuevas formas**, para que el **negocio sea más eficiente y escalable**.*

Velocidad de crecimiento.

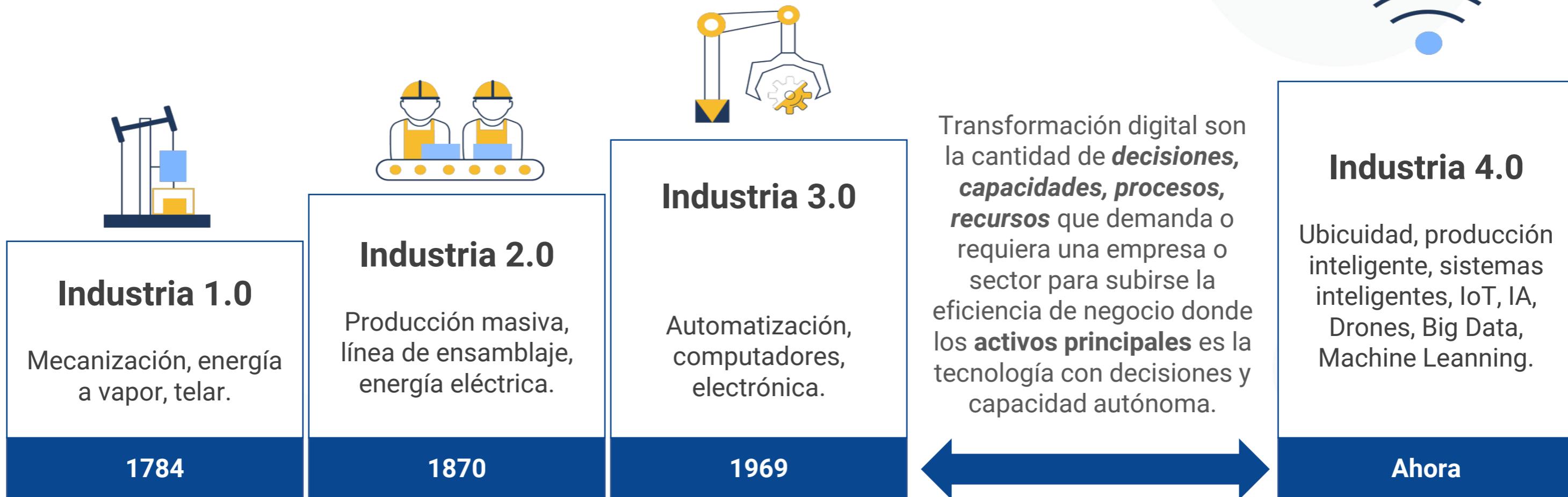


Costos en mantener el negocio.





¿Cómo entendemos la Transformación Digital?





El mayor aliado,
“Lo intangible”

*Maximiza las oportunidades
de visibilidad y acceso al
mercado.*

Transformación
digital

*Permite aprender las cosas de
una forma mas rápida.*

*Reduce las situaciones de caos
“apaga incendios” en la empresa.*

*Ayuda a que el negocio crezca a
bajo costo.*

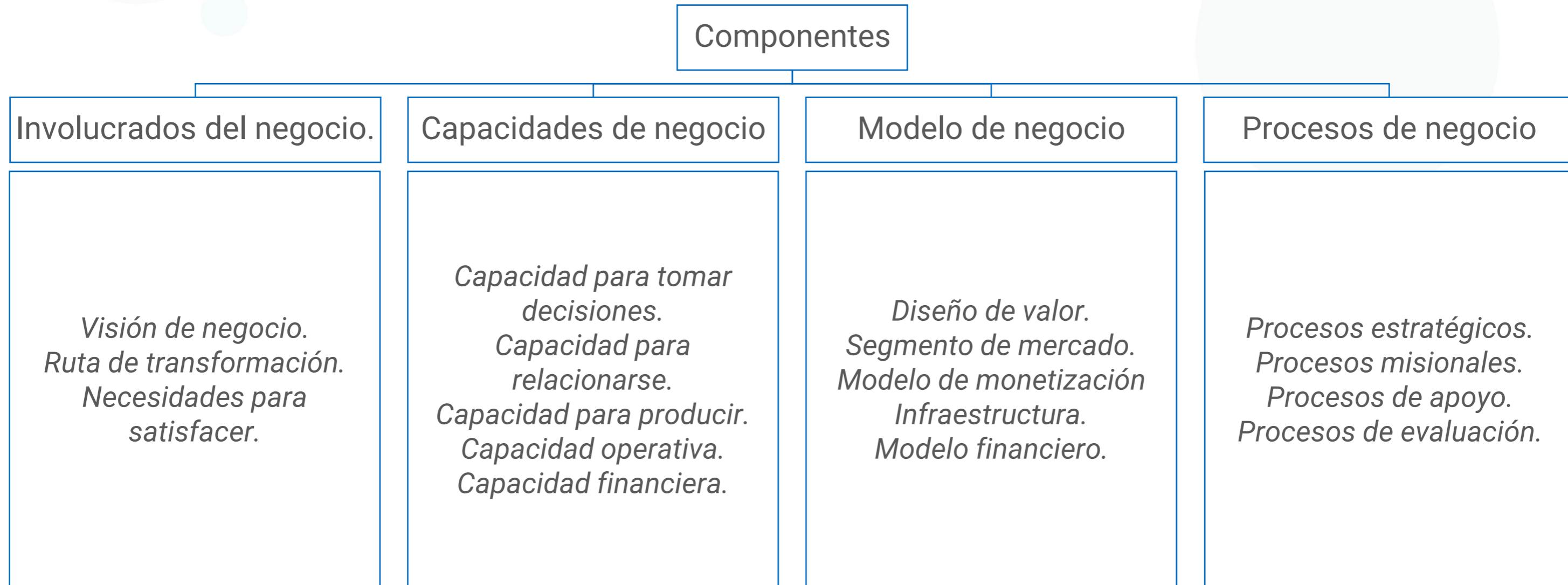
*Permite medir fácilmente
si las cosas van bien en
el negocio.*



¿Cómo transformar mi negocio hacia un negocio digital?



Componentes fundamentales para la transformación digital





Involucrados del negocio

Proveedor

- Procesos digitales.
- Canales de comunicación.
- Recaudo y Transacciones.

Involucrados del Negocio

Cliente

- Procesos digitales.
- Canales de comunicación.
- Recaudo y Transacciones.
- Producto y/o Servicios digitales.

Colaborados

- Procesos digitales.
- Información digitalizada.
- Canales de comunicación.
- Entre otros.



Capacidades de negocio para garantizar valor

Nº	Tipos de Capacidad	Activo Primario
1	Capacidad resolutiva (efectividad en la toma de decisiones, visión holística, pensamiento sistémico)	Humano
2	Capacidad relacional (capital relacional, contactos, relaciones).	Humano
3	Capacidad operativa (hacer, ejecutar, muscular, mecánico, infraestructura).	Maquinaria Humano
4	Capacidad productiva (desempeño del negocio en la relación tiempo/producto. Método para lograr uso efectivo de los recursos en el tiempo.)	Maquinaria Humano
5	Capacidad financiera (Flujo de recursos para continuidad y crecimiento del negocio).	Producto, bien o servicio

Capacidades “¿Qué se hace?”



Proceso “¿Cómo lo hace?”

Capacidades “¿Qué se hace?”



Valor



Proceso “¿Cómo lo hace?”

Tomado de: <https://www.pexels.com/es-es/foto/familia-preparando-comida-en-la-cocina-4262010/>

Tomado de: <https://stocksnap.io/photo/noodles-cooking-30DIV2QY3M>

Capacidad resolutiva.

Capacidad relacional.

Capacidad operativa.

Capacidad productiva.

Capacidad financiera.

Capacidades “¿Qué se hace?”

Valor



Proceso “¿Cómo lo hace?”

Tomado de: <https://www.pexels.com/es-es/foto/familia-preparando-comida-en-la-cocina-4262010/>

Tomado de: <https://stocksnap.io/photo/noodles-cooking-30DIV2QX3M>



Modelo de negocio

7 Actividades clave
... mediante una serie de actividades clave.

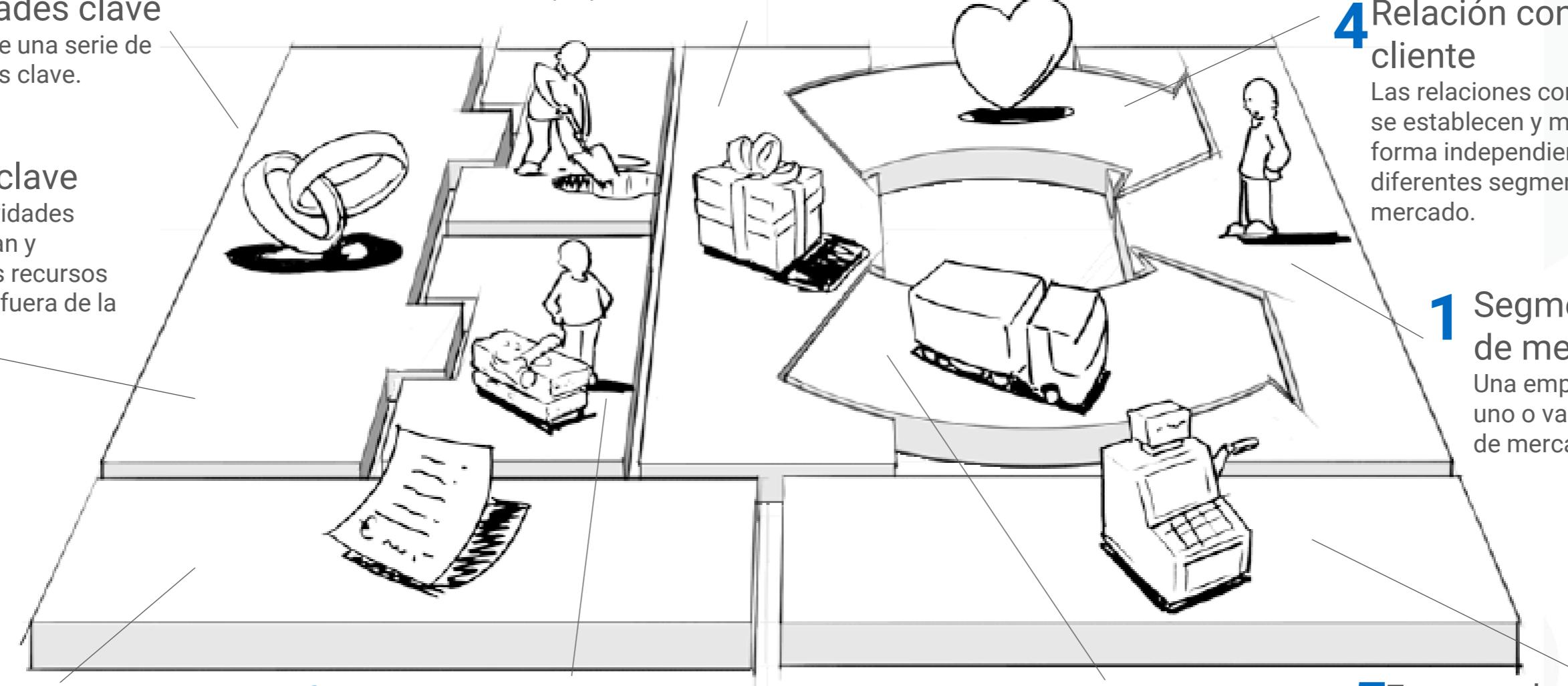
8 Alianzas clave
Algunas actividades se externalizan y determinados recursos se adquieren fuera de la empresa.

9 Estructura de costos
Los diferentes elementos del modelo de negocio conforman la estructura de costes.

2

Propuesta de valor

Su objetivo es solucionar los problemas de los clientes y satisfacer sus necesidades mediante propuestas de valor.



4 Relación con el cliente

Las relaciones con los clientes se establecen y mantienen de forma independiente en los diferentes segmentos de mercado.

1 Segmentos de mercado
Una empresa atiende a uno o varios segmentos de mercado.

5 Fuentes de ingreso
Las fuentes de ingresos se generan cuando los clientes adquieren las propuestas de valor ofrecidas.

6 Recursos clave
Los recursos clave son los activos necesarios para ofrecer y proporcionar los elementos antes descritos...

3 Canales de interacción
Las propuestas de valor llegan a los clientes a través de canales de comunicación, distribución y venta.



Modelo de negocio

VALOR

Preferido para Cliente final.

Valores Cualitativos

Diseño, Experiencia de Cliente, Experiencia de Usuario, etc.

Novedad

Personalización

Diseño

Marca/Estatus

Accesibilidad

Comodidad / Utilidad /

Usabilidad

Activadores Psicográficos

Elementos generadores de
Valor.

Preferido para Empresa.

Valor Cuantitativo

Precio, velocidad de servicio (eficiencia, eficacia), etc.

Mejora de Rendimiento

El trabajo hecho

Precio

Reducción de costos

Reducción de riesgos

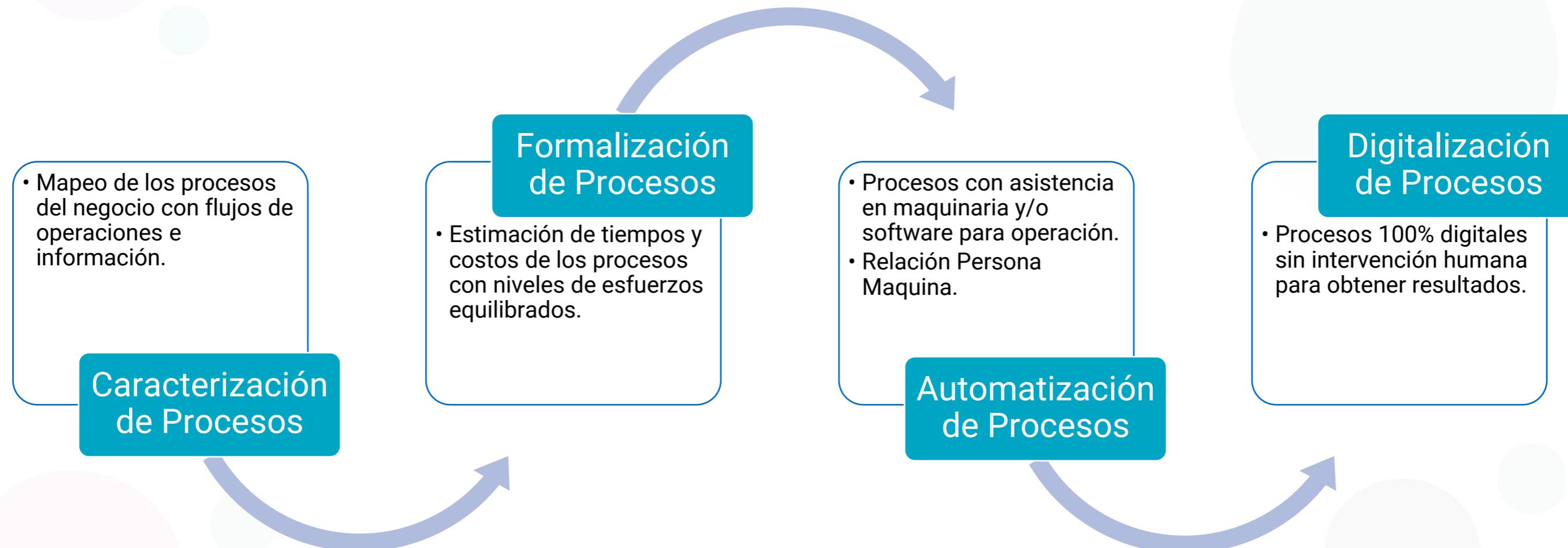
Incrementos de ingresos.

Comodidad / Utilidad / Usabilidad

Elementos generadores de
Cadenas de Valor.

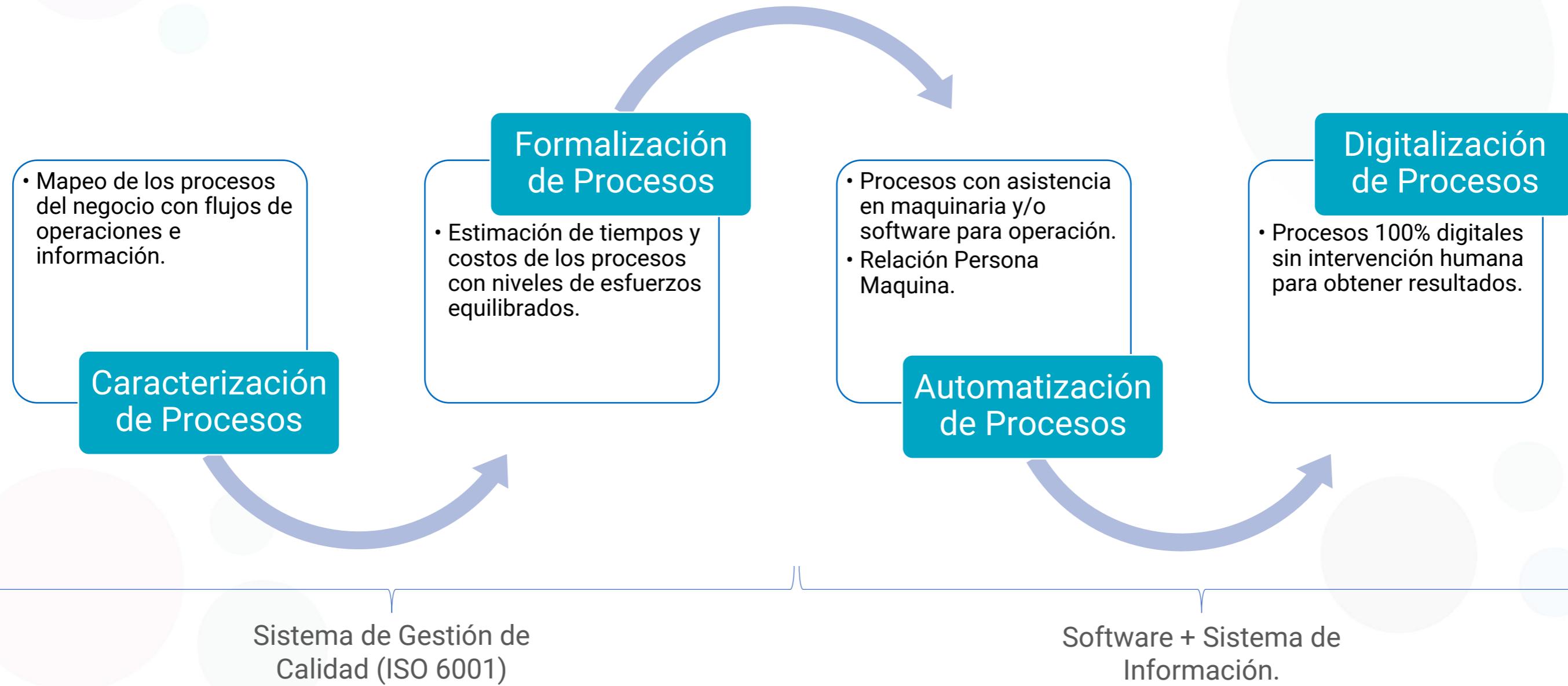


Proceso de negocio



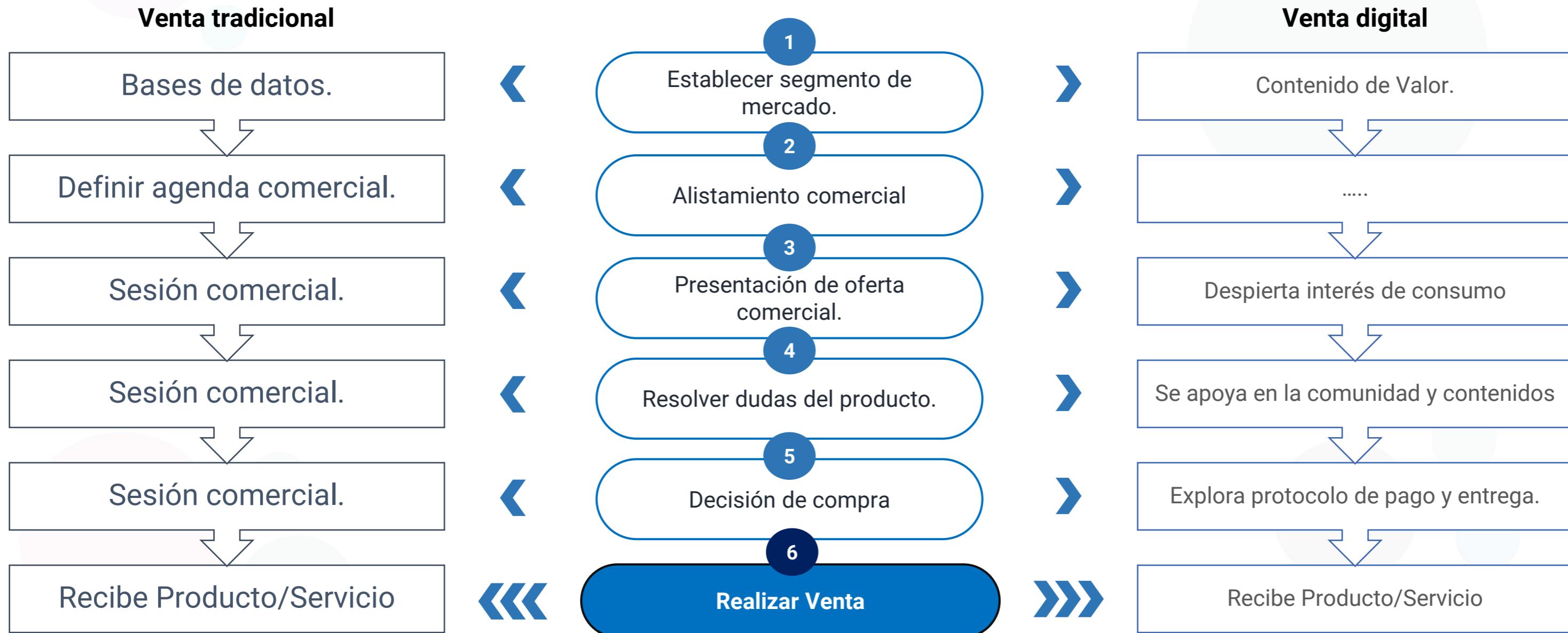


Proceso de negocio





Proceso de compra





Casos de estudio

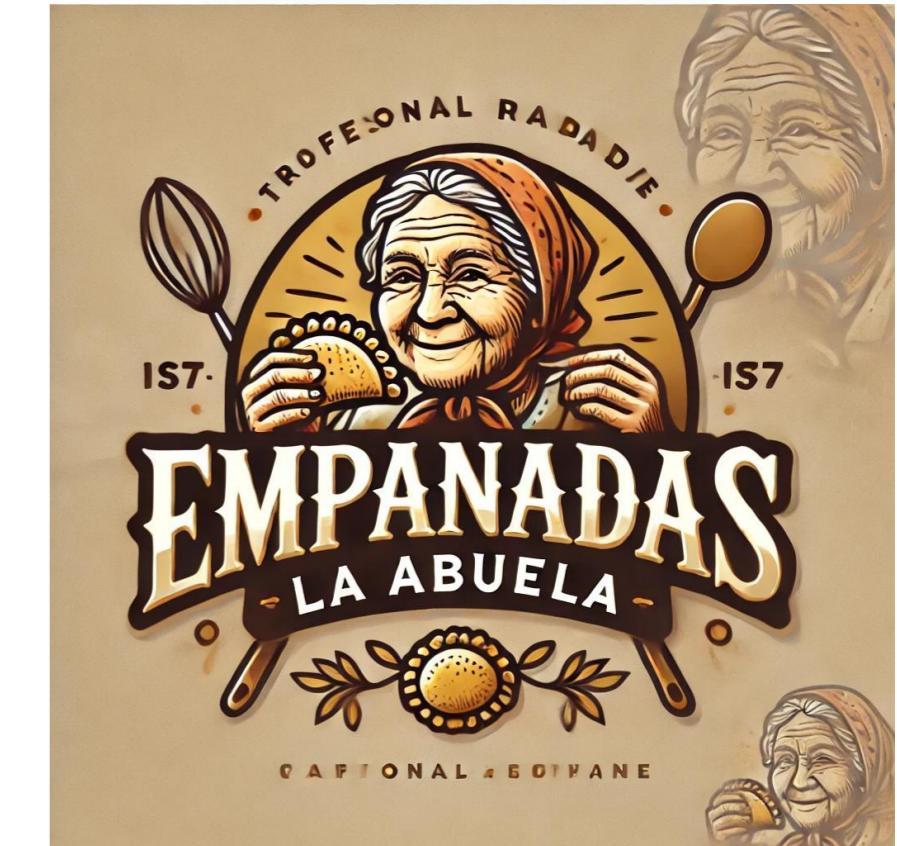
Empanadas La Abuela.

Sabor a familia a donde quiera que vayas.

Negocio tradicional de empanadas ubicado en Cartago, Valle del Cauca. Con 15 años de trayectoria en el mercado, ha logrado consolidarse como un referente gastronómico en la región, atrayendo tanto a clientes locales como a turistas que visitan la zona. Su éxito se debe a la calidad y sabor de sus empanadas, que han generado una clientela fiel y una alta demanda.

Sin embargo, el negocio enfrenta nuevos desafíos en un entorno cada vez más digitalizado. La competencia ha comenzado a implementar estrategias digitales para optimizar su operación y mejorar la experiencia del cliente, lo que representa una amenaza si "Empanadas la Abuela" no se adapta a estas tendencias.

La gerencia ha identificado la necesidad de una transformación digital para modernizar su operación, mejorar su eficiencia y ampliar su alcance sin perder su esencia tradicional.





Casos de estudio

Casos de estudio

Empanadas La Abuela.

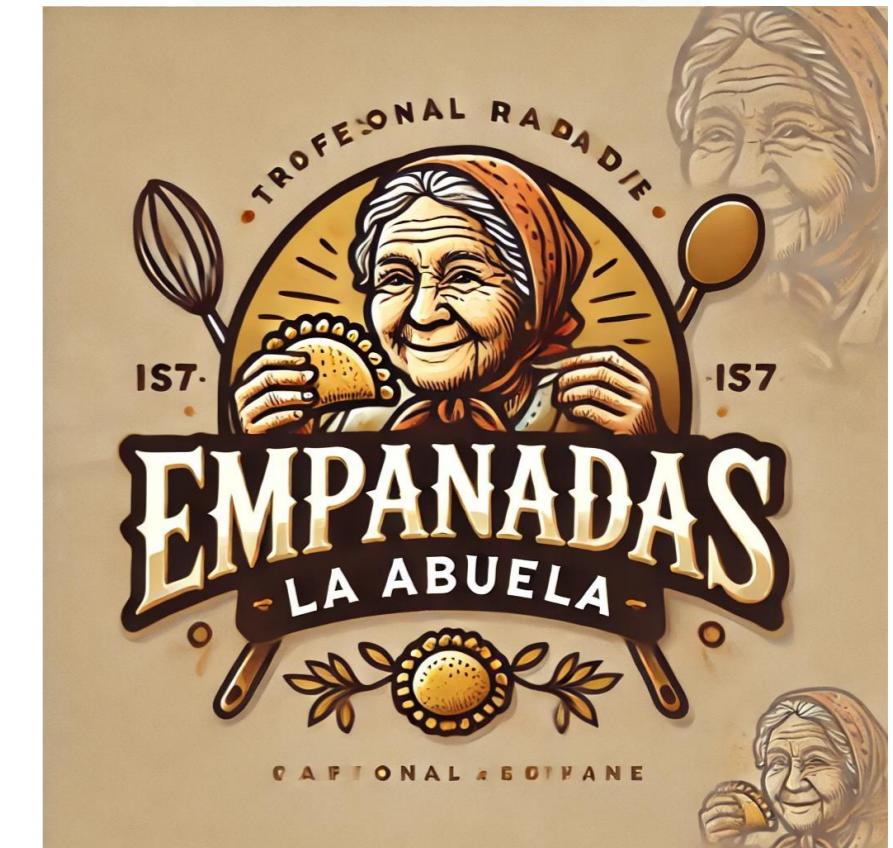
Sabor a familia a donde quiera que vayas.

Se plantea entonces la siguiente problemática:

¿Cómo puede "Empanadas la Abuela" desarrollar e implementar una ruta de transformación digital que le permita optimizar sus operaciones, expandir su mercado y mejorar la experiencia del cliente sin perder su identidad tradicional?

Para abordar esta problemática, el caso de estudio deberá considerar los siguientes aspectos:

- 1. Involucrados del negocio:** Identificar a los actores clave en la transformación digital y sus necesidades.
- 2. Capacidades de negocio:** Analizar las capacidades actuales y las que se deben desarrollar para implementar la digitalización.
- 3. Modelo de negocio:** Evaluar cómo la digitalización puede mejorar su propuesta de valor, segmentación de mercado y modelo financiero.
- 4. Procesos de negocio:** Identificar y optimizar los procesos estratégicos, misionales, de apoyo y de evaluación a través de herramientas digitales.





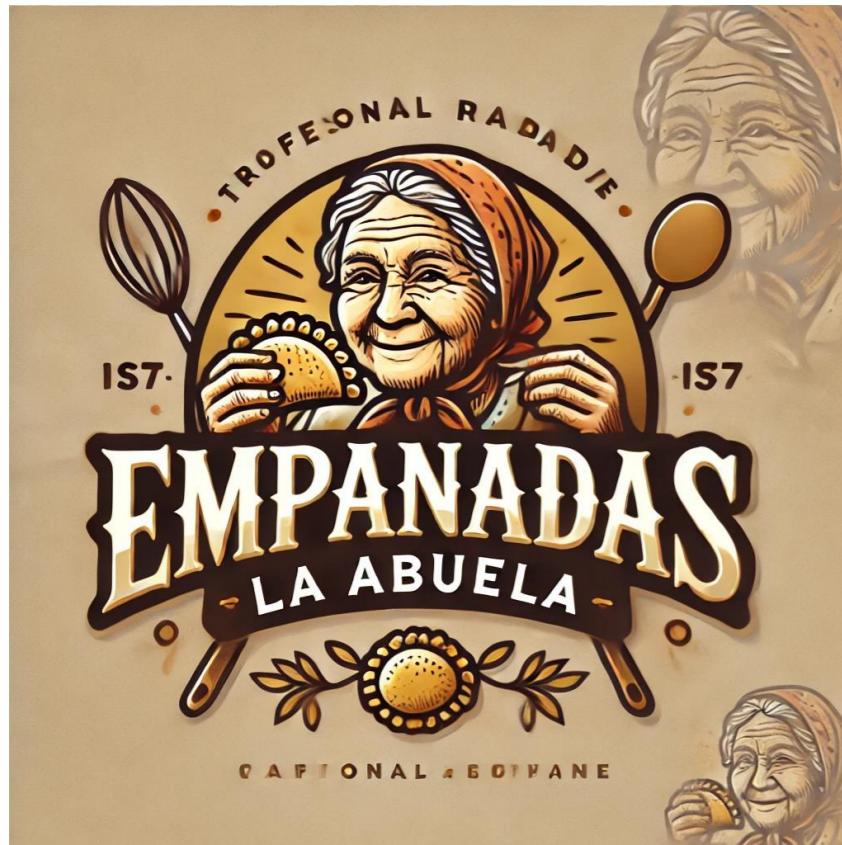
Empanadas La Abuela.

Sabor a familia a donde quiera que vayas.

Casos de estudio

Componente 1

Involucrados del
negocio.



Involucrados del Negocio. El primer paso en la transformación digital es identificar a los involucrados y sus necesidades:

- **Propietarios y gerencia:** Desean expandir el negocio y mejorar la eficiencia operativa.
- **Clientes locales y turistas:** Buscan opciones de compra más rápidas y accesibles, incluyendo pedidos en línea y pagos digitales.
- **Proveedores:** Necesitan una mejor coordinación en la cadena de suministro.
- **Colaboradores:** Requieren capacitación en tecnologías digitales y procesos modernizados.



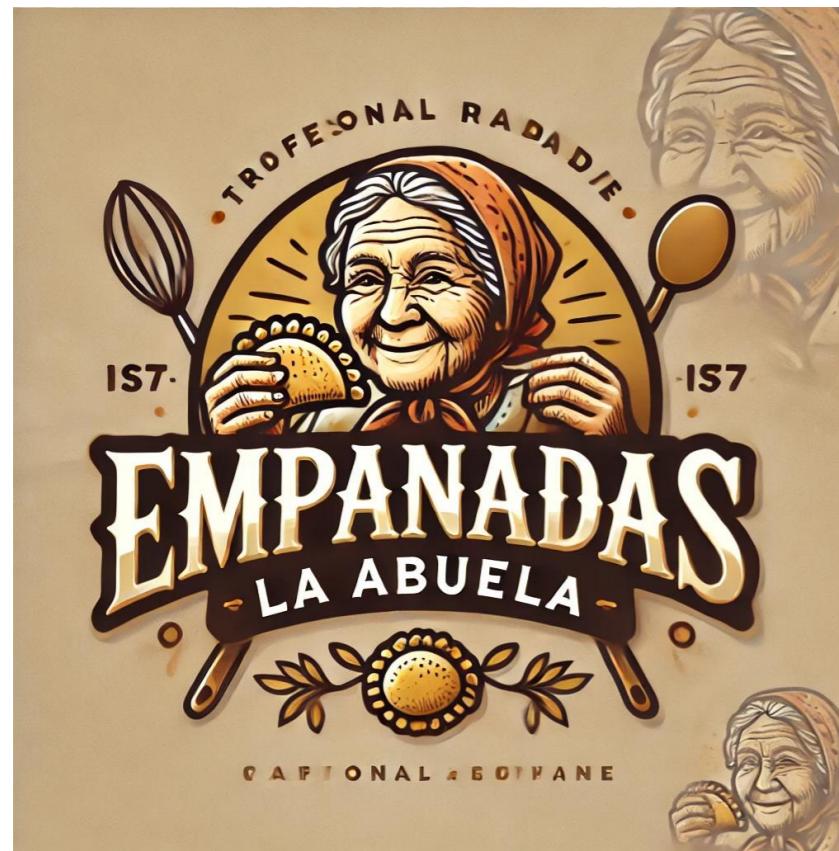
Empanadas La Abuela.

Sabor a familia a donde quiera que vayas.

Casos de estudio

Componente 2

Capacidades de
negocio.



Capacidades de Negocio. Para una transformación efectiva, el negocio debe desarrollar las siguientes capacidades:

- **Capacidad para tomar decisiones:** Implementación de herramientas de análisis de datos para evaluar ventas y demanda en tiempo real.
- **Capacidad para relacionarse:** Uso de redes sociales y plataformas digitales para interactuar con clientes y promocionar el negocio.
- **Capacidad para producir:** Incorporación de tecnologías que optimicen la producción, como software de gestión de pedidos.
- **Capacidad operativa:** Desarrollo de un sistema de pedidos en línea y delivery.
- **Capacidad financiera:** Digitalización de pagos con billeteras virtuales y plataformas bancarias.



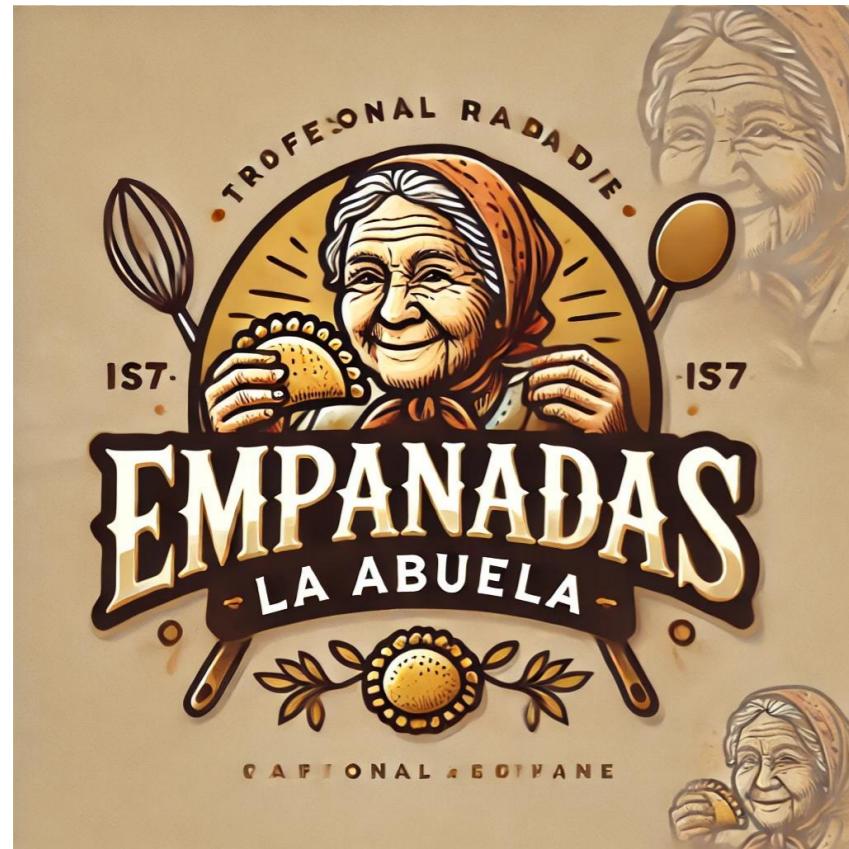
Empanadas La Abuela.

Sabor a familia a donde quiera que vayas.

Casos de estudio

Componente 3

Modelo de negocio.



Modelo de Negocio. La transformación digital también implica la adaptación del modelo de negocio:

- **Diseño de valor:** Ofrecer una experiencia de compra más ágil y accesible a través de canales digitales.
- **Segmento de mercado:** Ampliar la clientela con estrategias de marketing digital dirigidas a turistas y residentes de otras ciudades.
- **Modelo de monetización:** Introducir servicios de suscripción para clientes frecuentes o paquetes especiales para turistas.
- **Infraestructura:** Creación de una tienda en línea y asociación con plataformas de delivery.
- **Modelo financiero:** Uso de tecnologías financieras para mejorar la gestión de ingresos y costos.



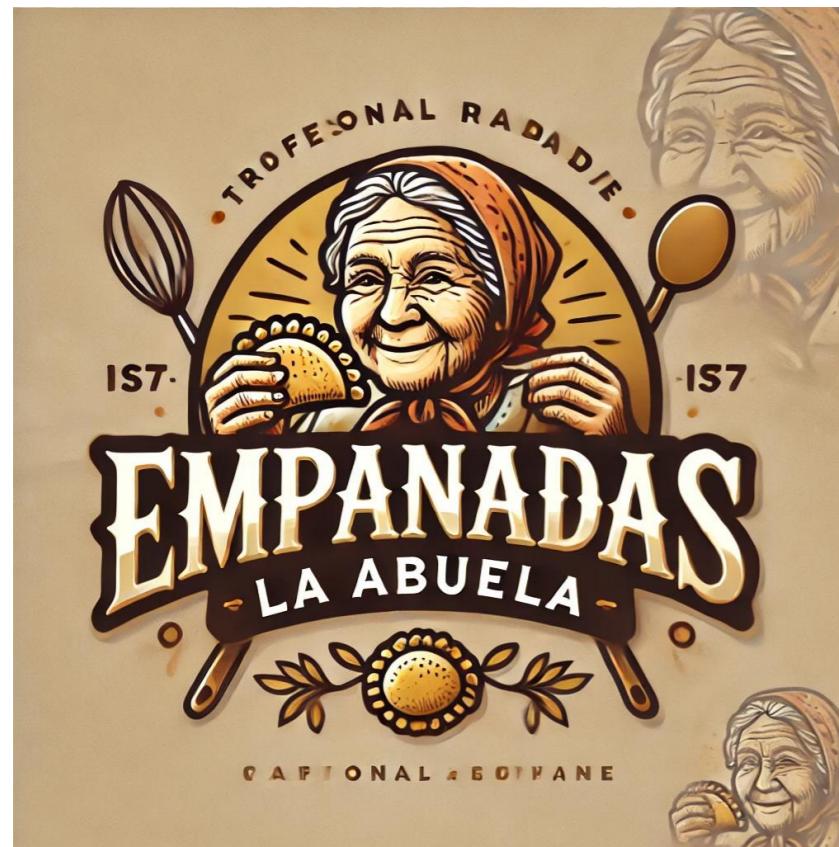
Empanadas La Abuela.

Sabor a familia a donde quiera que vayas.

Casos de estudio

Componente 4

Procesos del negocio.



Procesos de Negocio. La transformación digital requiere la optimización de los procesos internos:

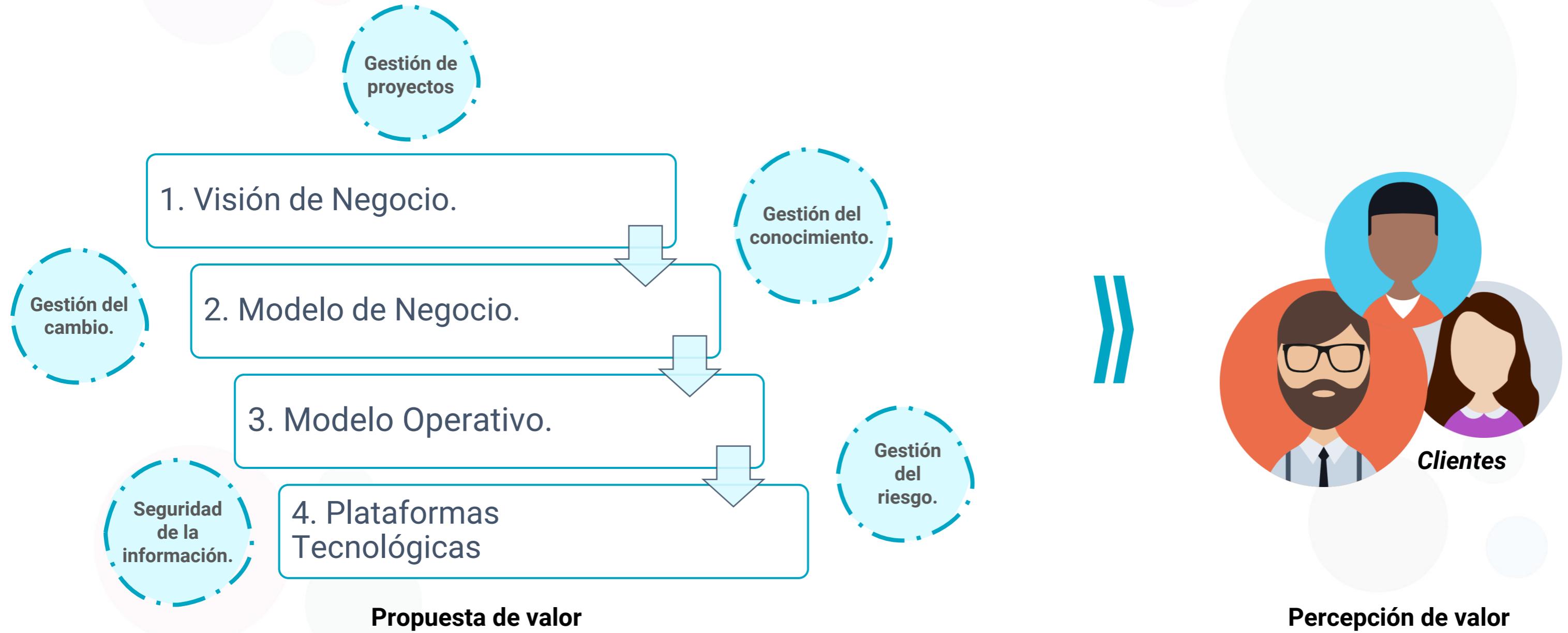
- **Procesos estratégicos:** Implementación de una ruta de digitalización con objetivos claros y medibles.
- **Procesos misionales:** Automatización de pedidos, digitalización del inventario y optimización de la cadena de suministro.
- **Procesos de apoyo:** Formación del personal en herramientas digitales y atención al cliente en plataformas en línea.
- **Procesos de evaluación:** Uso de KPI's para medir el impacto de la transformación digital en las ventas y la satisfacción del cliente.



Pasos para abordar la transformación digital.



¿Cómo se ve un negocio transformado digitalmente?





¿Cómo se ve un negocio transformado digitalmente?

Empresa de fabricación y distribución de empanadas congeladas.

Propuesta de valor

Percepción de valor

Nivel Pirámide	Aspecto de Transformación	Elementos vinculantes
Proyección de Negocio.	Cubrir el 80% de territorio del Valle con las soluciones ofertadas al cliente.	Gestión del cambio.
Modelo de Negocio.	Plataforma digital que permita la solicitud a domicilio de productos.	Gestión del conocimiento.
Modelo operativo.	<ul style="list-style-type: none"> - Sedes ubicadas estratégicamente (Infraestructura desagregada) - Insumos de producción. - Personal y Maquinaria - Recursos económicos. - Elaboración de productos. - Gestión de domiciliarios y pedidos. - Proveedores y distribuidores. 	Gestión de proyectos. Gestión del riesgo.
Plataformas Tecnológicas	<ul style="list-style-type: none"> - Sistema de gestión de inventario. - Sistema de nómina. - Sistema de facturación electrónica. - Sistema de gestión de proveedores y compra de insumos. - Sistema de pedido y recaudo digital (E-commerce) 	Seguridad de la información.

*Transformación
Digital Empresarial*



Clientes



Usando la digitalización en mi empresa.



Hablemos de ecosistema digital.



Software y Sistemas de Información sugeridos

Gerencia y gestión
del negocio.



Trello



Comercial y
ventas.



Comunicaciones



Marketing.



Finanzas y
Contable.

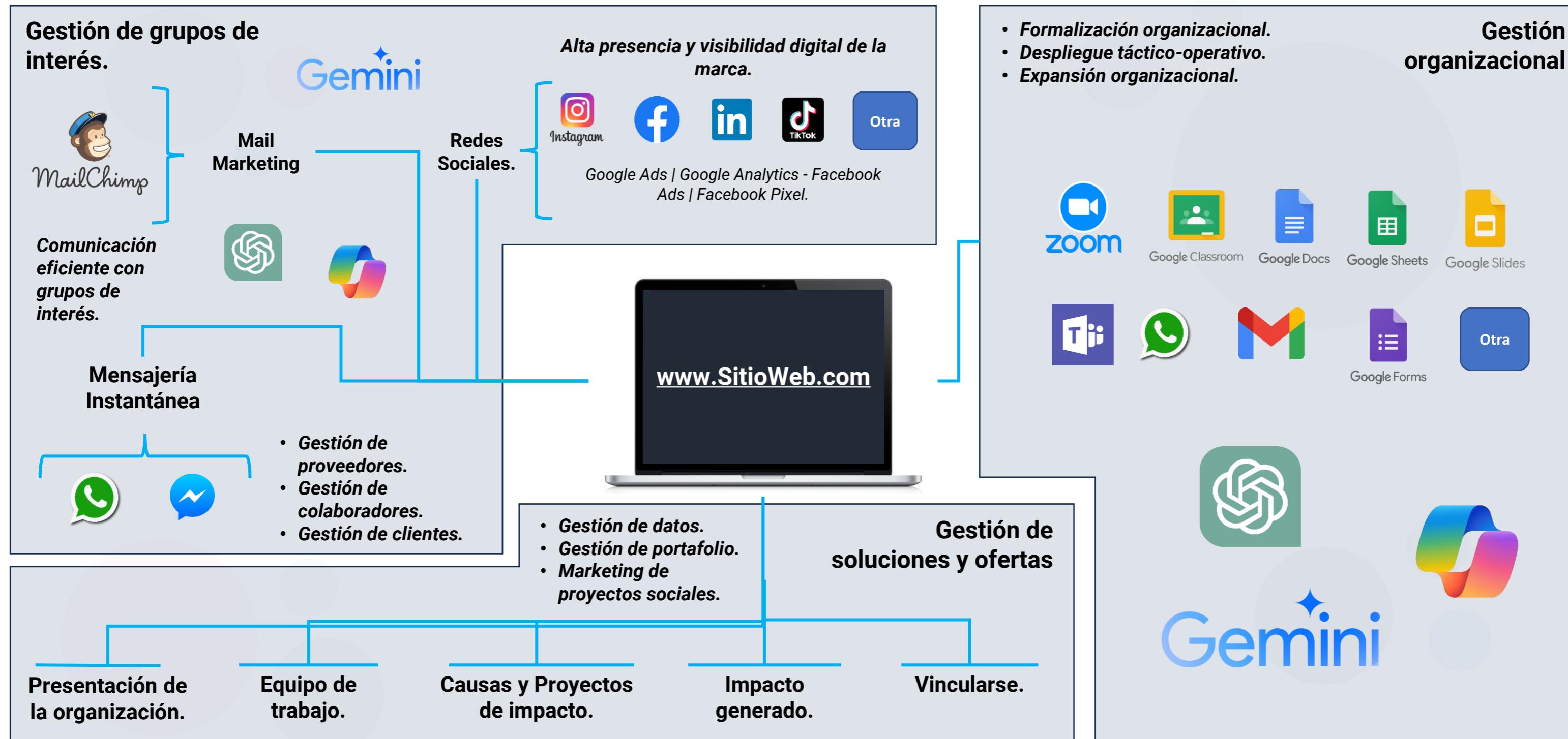


Gestión
documental.



Google Workspace







"Mucho esfuerzo, poco resultado. Todo es manual y lento."

<< ANTES vs DESPUÉS >>

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

"Menos trabajo repetitivo, más crecimiento y clientes felices."

- Todo se lleva en libretas, archivos de Excel o incluso en la cabeza del dueño. Hay poca claridad sobre costos, ingresos y gastos en tiempo real.

<< Administración del negocio>>

- Se usan herramientas digitales como software de facturación, contabilidad en la nube para ver el estado del negocio en cualquier momento.

- Se depende mucho de las ventas físicas o de clientes habituales. La publicidad es de **Voz a Voz** o con volantes.

<< Modelo de negocio >>

- Se abren nuevas formas de vender, como redes sociales, tienda en línea o plataformas como Mercado Libre. Se usa marketing digital para atraer más clientes.

- Todo es manual, lento y con mucho papel. Para hacer un pedido, se anota en un cuaderno y se llama al proveedor. La atención al cliente es presencial o por teléfono.

<< Procesos de negocio >>

- Se automatizan tareas con aplicaciones o software. Se pueden recibir pedidos en línea, agendar citas automáticamente y responder preguntas con WhatsApp Business o chatbots.

- La comunicación con proveedores es por teléfono o visitas. Los clientes tienen pocas opciones para comprar o comunicarse.

<< Involucrados >> (Proveedores, Colaboradores, Clientes)

- Se usan plataformas digitales para hacer pedidos, pagos en línea y coordinar entregas. Los clientes pueden comprar y contactar al negocio de manera fácil y rápida por internet.



La transformación digital y en sí, inteligencia artificial permite, como nunca, apoyar diversas actividades, y se perfilan como soluciones de uso común para gestionar contenidos, crear piezas hasta videos 100% inéditos.

Es nuestra responsabilidad para el negocio evolucionar con la tecnología que vamos apropiando.

Visítanos

The screenshot shows the homepage of the MirusSmart website. At the top, there is a dark blue header with contact information (+57 314 778 9754 and email address) and social media links (LinkedIn, Instagram, Facebook, TikTok). A call-to-action button "Súmate a MirusSmart" is visible. Below the header, the MirusSmart logo is displayed. The main banner features a background image of hands working with building blocks. The text "¡Estructura tu negocio para crecer!" is prominently displayed in white. Below it, a subtitle reads "Reúnete con expertos para fortalecer tu negocio." A "¡Conéctate!" button is present, along with a navigation bar containing links to Inicio, Webinars & Charlas, Entrenamientos, Consultoría, Descarga Recursos, Corporativos, Marcas Impactadas, Conócenos, and Mi Cuenta. A small circular icon with a video camera symbol is located in the bottom right corner of the banner area.

www.mirussmart.co





¡¡Muchas gracias!!

 mirussmart.co/

 [mirussmart](#)

 [mirussmart.co](#)

 [mirussmart.co](#)

Grupo WhatsApp



MirusSmart

Cuenta de empresa de WhatsApp





¿Cuál dudaquieres resolver?

 mirussmart.co/

 [mirussmart](#)

 [mirussmart.co](#)

 [mirussmart.co](#)

Grupo WhatsApp



MirusSmart

Cuenta de empresa de WhatsApp

