



1



2

En la vida y en los negocios la mediocridad y el conformismo se oponen al cambio porque implican esfuerzo. La transformación comienza con una decisión: “No conformarse con lo mínimo y aspirar a lo extraordinario”

**Jorge Gidi**

3

## La importancia de ser audaz



4



5



6

## Define tus objetivos



7

## Tecnología y Creatividad

**¿Cómo empezar a tener más creatividad tecnológica?**



8

**“Si he visto más lejos, es porque me he apoyado en los hombros de gigantes.”**

Isaac Newton

**“Cuando enfoques tu mente hacia una estrategia de mejora continua, siempre vas a encontrar la innovación.”**

Jorge Gidi

**“No puedes resolver un problema pensando de la misma forma que cuando fue creado.”**

Albert Einstein

**“No nos atrevemos a muchas cosas porque son difíciles, pero son difíciles porque no nos atrevemos a hacerlas.”**

Lucio Anneo Séneca

**“Cuando la única herramienta que tienes es un martillo, cada problema empieza a parecerse a un clavo.”**

Abraham Maslow

9

**Entender la tecnología en su escencia más elemental.**

# ¿Qué es la blockchain?



10

# Visión tecnológica

La visión tecnológica es una perspectiva integral que une el conocimiento profundo de las tecnologías actuales y emergentes con una interpretación estratégica y operativa de su potencial. Va más allá de conocer aplicaciones o fundamentos técnicos: implica comprender la esencia de cada tecnología y visualizar cómo estas pueden integrarse en el futuro para transformar procesos, mejorar operaciones y anticipar tendencias.

11

## ¿Por qué tener una visión tecnológica?



12

- Permite profesionalizar la empresa y romper la dependencia de un reducido grupo de personal o líderes.
- Optimiza procesos, reduce costos y mejora la eficiencia mediante la integración de sistemas confiables.
- Fomenta la innovación continua y la capacidad de anticipar y dar forma a futuros escenarios, no solo creando nuevos productos y servicios sino también perfeccionando los existentes.
- Se convierte en un factor clave de éxito, como lo evidencian los nuevos modelos de negocios, que pueden habilitar con tecnología.

13

## ¿Qué los diferencia?



=

**NETFLIX**

=



14

# Liderazgo

- ▶ El liderazgo que dice "sí" y gestiona el riesgo calculado.
- ▶ Cultura de "sí" inicial + análisis riguroso.
- ▶ Mentalidad de riesgo calculado y audacia.
- ▶ Metadatos e información confiable para decidir.
- ▶ Convergencia tecnológica.

15

## La importancia de la energía personal en la innovación



Abracen el cambio, si fuera fácil innovar cualquiera lo haría.

16

# Resistencia al cambio

1. Vencer sesgos y miedos organizacionales.
2. Sesgos cognitivos.
3. Cultura organizacional.
4. Incentivos mal diseñados vs. KPIs de valor.
5. Análisis costo-beneficio integral.
6. Gestión del cambio y champions internos.

17

## Miedos, Sesgos y Cultura Organizacional

### • Sesgo de confirmación

Tendencia a buscar solo información que reafirma nuestras creencias previas y descartar lo que las contradice.

### • Sesgo de representatividad

Emitir juicios basados en estereotipos o experiencias pasadas, asumiendo que algo nuevo funcionará igual que lo anterior.

### • Sesgo de anclaje

Aferrarse al primer dato o experiencia que se recibió y usarlo como referencia para todas las decisiones posteriores.

### • Sesgo de Estatus Quo

Preferencia por mantener las cosas como están, evitando el cambio aunque las condiciones actuales sean ineficientes.

### • Sesgo de aversión a la pérdida

El miedo a perder algo (control, conocimiento o estabilidad) pesa más que la posibilidad de ganar beneficios.

### • Sesgo de autoridad

Creer que una opción es mejor solo porque proviene de una fuente reconocida o una marca famosa.

### • Sesgo de disponibilidad

Tomar decisiones basadas en ejemplos o experiencias recientes en lugar de datos objetivos.

### • Sesgo del costo hundido

Seguir invirtiendo en una solución ineficiente solo porque ya se ha invertido tiempo o dinero en ella.



18



Los incentivos mal diseñados generan decisiones que priorizan intereses personales sobre el bien de la empresa. La verdadera innovación requiere alinear objetivos, eliminar el ego y adoptar tecnología que empodere al equipo, no que lo reemplace. Modernizar no es perder control, es ganar eficiencia, transparencia y crecimiento sostenible.

19

## Modelos de negocio

20

# Modelos de negocio fundamentales

1. Venta directa al consumidor (B2C).
2. Distribución y Mayoreo (B2B).
3. Licenciamiento y Franquicias.



21

## Modelos impulsados por la tecnología

1. Software como servidor (SaaS).
2. Freemium
3. E-commerce y Dropshipping.
4. Redes de afiliados.
5. Razor and Blade (cebo y anzuelo).

## La revolución de la recurrencia y las plataformas

1. suscripción.
2. Plataformas y marketplaces.
3. Economía colaborativa.

## Modelos basados en la comunidad y experiencia

1. Microfinanciación.
2. Economía bajo demanda.
3. Clubes de membresía.
4. Venta de experiencias.

22

# Caso de estudio: Vales de calzado

- 1. Innovador modelo de crédito mediante vales avalados por promotores.**
- 2. Permite financiar compras en cuotas a clientes sin acceso a crédito.**
- 3. Tecnología clave: controla solicitudes, autoriza créditos, gestiona cobros e inventario.**
- 4. Ecosistema colaborativo: empresa promotores y tiendas ganan.**
- 5. Ejemplo de cómo visión + tecnología transforman un mercado tradicional.**

**No sería posible sin  
tecnología**

23

# Integración Upstream

**Estrategia donde la empresa controla la producción de materias primas.**

**Objetivo: reducir dependencia de proveedores y controlar costos.**

**Beneficios:**

- Asegura calidad y suministro constante.**
- Mejora eficiencia y estabilidad de precios.**
- Aumenta autonomía ante cambios del mercado.**

24

# Integración Downstream

**Estrategia para controlar distribución y venta del producto.**

**Permite gestionar directamente la experiencia del cliente.**

**Beneficios:**

- **Protege la imagen y coherencia de la marca.**
- **Mejora la satisfacción y fidelidad del consumidor.**
- **Elimina intermedios y aumenta el control del proceso.**

25

## Software para negocios modernos vs software de negocios antiguos



26

# Omnicanalidad y presencia en línea

27

## Diferencia entre multicanal y omnicanal

### Multicanal:

- Uso de varios canales sin integración.
- Cada canal opera de forma independiente.
- Experiencia fragmentada para el cliente.

### Omnicanal:

- Integración total de canales y datos.
- El cliente influye sin fricción entre canales.
- Refuerza la identidad de marca y la confianza.
- Requiere tecnología integrada (CRM + ERP + automatización + e-comer e).

28

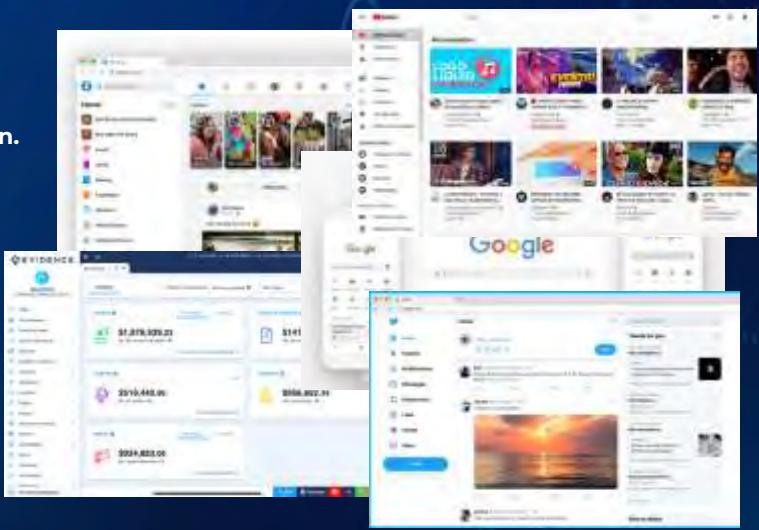
# Barreras de entrada

- Obstáculos que limitan o encarecen la entrada de nuevos competidores.
- Pueden ser tangibles (capital, infraestructura) o intangibles (marca, tecnología, know-how).
- La obsolescencia tecnológica es una barrera invisible: frena la innovación y eleva costos.
- Modernizar sistemas convierte esa barrera en una ventaja competitiva.
- La tecnología puede construir barreras... y también derribarlas.

29

# Interfaces

1. Diseñar interacciones que enamoran.
2. UI/UX centrado en el usuario.
3. Accesibilidad.
4. No-code/low-code.
5. Integraciones omnicanal.



30

## Guía práctica para diseñar e implementar interfaces efectivas



31

## Plataformas exponenciales

- Requieren alta inversión y una arquitectura compleja.
- No solo es “una app”, sino ecosistemas de múltiples aplicaciones.
- El éxito depende del equilibrio entre oferta y demanda.

32

# Ejemplo

Transformó **Kavak** la industria automotriz  
con tecnología, transparencia y  
financiamiento flexible

33

**“Cuando enfoques tu mente hacia una estrategia de mejora continua siempre vas a encontrar la innovación”**

**Jorge Gidi**

34

# **Inteligencia artificial**

35

**¿La persona más inteligente  
del mundo puede saber lo  
que piensas?**

**La IA no solo automatiza, redefine el papel humano:  
dejamos de ejecutar para dirigir la visión. El éxito  
depende de datos, contexto y estrategia.**

**Casos de uso: atención 24/7, marketing, ventas,  
operaciones y finanzas.**

36

# La importancia de los datos y su contexto

**De la automatización a la ventaja estratégica**

**Ventajas de comprender el contexto con datos.**

- 1. Precisión en la toma de decisiones.**
- 2. Identificación de oportunidades ocultas.**
- 3. Automatización inteligente.**
- 4. Transparencia y confianza.**
- 5. Mejora continua.**

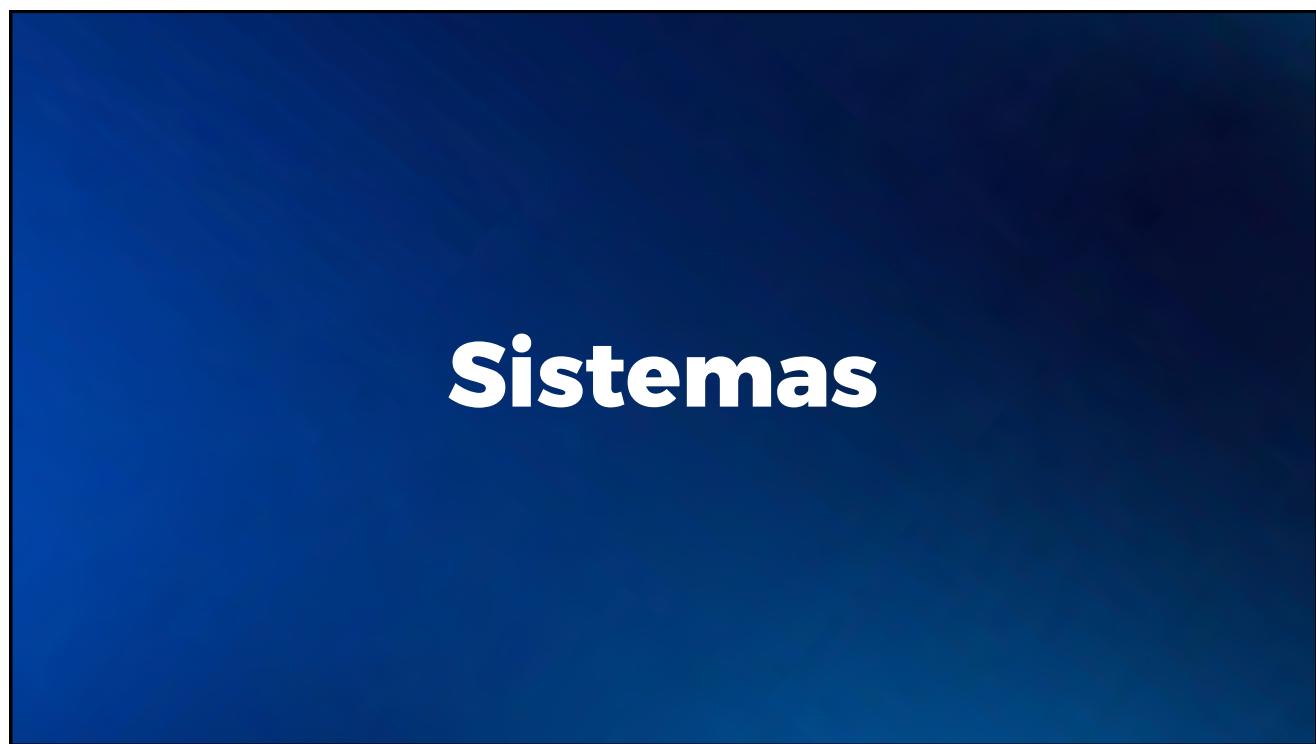
37

# La escalera de la innovación

38



39



40

# La importancia de sistematizar tu empresa

1. Sistemas como ventaja competitiva.
2. Institucionalización de procesos.
3. Enfoque sistémico en decisiones.
4. Innovación y escalabilidad.



41

# De empresa operativa a sistema escalable

**El éxito no depende, sino de la estandarización y consistencia. Un negocio sistematizado funciona sin depender de personas, garantiza eficiencia, continuidad y crecimiento.**

**Las plataformas integrales permiten escalar con menor costo y mayor control.**

**Transformar tu empresa en un tecno-sistema es construir un modelo resiliente y competitivo.**



42

# Procesos empresariales, contabilidad y plataformas

43

## Datos, contabilidad y metadatos: la base de la decisión

- **Decisión = Calidad de datos:** Si el origen no es fiable, los tableros mienten.
- **Contabilidad = lenguaje del negocio:** Automatizada y clasificada, guía la estrategia (no solo impuestos).
- **CRM + ERP = columna vertebral:** Punto de partida para integración, trazabilidad y reportes en tiempo real.
- **Metadatos = huella operativa:** Quién, cuándo, dónde, qué y nivel de impacto - imprescindible para auditoría, seguridad y mejora continua.

44

# Sistemas: elección práctica y recomendaciones

**Dilema:**

Legado vs Nube: Estabilidad vs Escalabilidad

**Modelos:**

SaaS: Rápido, bajo mantenimiento.

Autogestionado: Control total, mayor costo.

Mixto: Nube + On-prem.

**Prioriza integración y datos claros**

45

# Aprendiendo sobre desarrollo de software

46

# Desmitificando el desarrollo de software

- **Mitos comunes:** Desarrollo rápido y fácil.
- **Realidad:** Requiere planificación, equipos y procesos de calidad.
- **Analistas/Consultores:** Definen necesidades y objetivos.
- **Desarrolladores & QA:** Implementan y mantienen el software.
- **Gerentes de proyectos:** Coordinan y gestionan riesgos.
- **Web Apps:** Acceso fácil, no requieren instalación.
- **Nativas:** Mejor rendimiento, acceso total a hardware.

47

# Estrategia y costo del proyecto

**Pago por hora:** Flexible, ideal para cambios.

**Costos fijos:** Predecible, pero menos flexible.

**Evaluar más allá del costo inicial:** Incluye mantenimiento y soporte.

**Homologación de datos:** Alinear sistemas antes de integrar.

**No apresurar integraciones:** Consolidar primero los procesos básicos.

48

# ¿Cómo empezar?

**El poder de las preguntas correctas**

49

- 1. ¿Cómo imagino mi empresa dentro de 5 años?**
- 2. ¿Cómo cambiará mi industria en los próximos 10 años?**
- 3. ¿Hasta dónde puede crecer mi empresa si aprovecho mejor la tecnología?**
- 4. ¿Qué puedo hacer para ofrecer una experiencia inolvidable a mis clientes?**
- 5. ¿Cómo puedo simplificar el trabajo de mi equipo e integrar mejor la información?**
- 6. ¿Qué puedo aprender de las empresas que hoy me inspiran y cómo han evolucionado?**

50

## Genera tus propias preguntas

¡Recuerda no puedes mejorar lo que no mides!



51

## ¿Cuáles son los patrones del éxito?

La importancia de institucionalizar y modernizar

52

# ¿Pero de dónde viene la ingeniería inversa y qué es?

53

## El secreto



**No importa el giro de tu empresa, todo es importante**

54

# Actualicen su mapa de los negocios

Actualicemos nuestros mapas mentales

55

# ¿Cómo ser un conocedor de tecnología?

- **Adoptar una mentalidad analítica y adaptativa:** No se trata solo de aprender lo nuevo, sino de entender por qué cambia y cómo nos transforma.
- **Conectar los puntos entre negocios y tecnología:** Identificar oportunidades de innovación, eficiencia y automatización que generen valor real.
- **Formarse constantemente:** Los expertos digitales no se estancan, actualizan su conocimiento como parte de su identidad profesional.
- **Dominar el lenguaje digital:** Desde entender datos hasta interactuar con IA, el nuevo alfabetismo va más allá de leer y escribir.

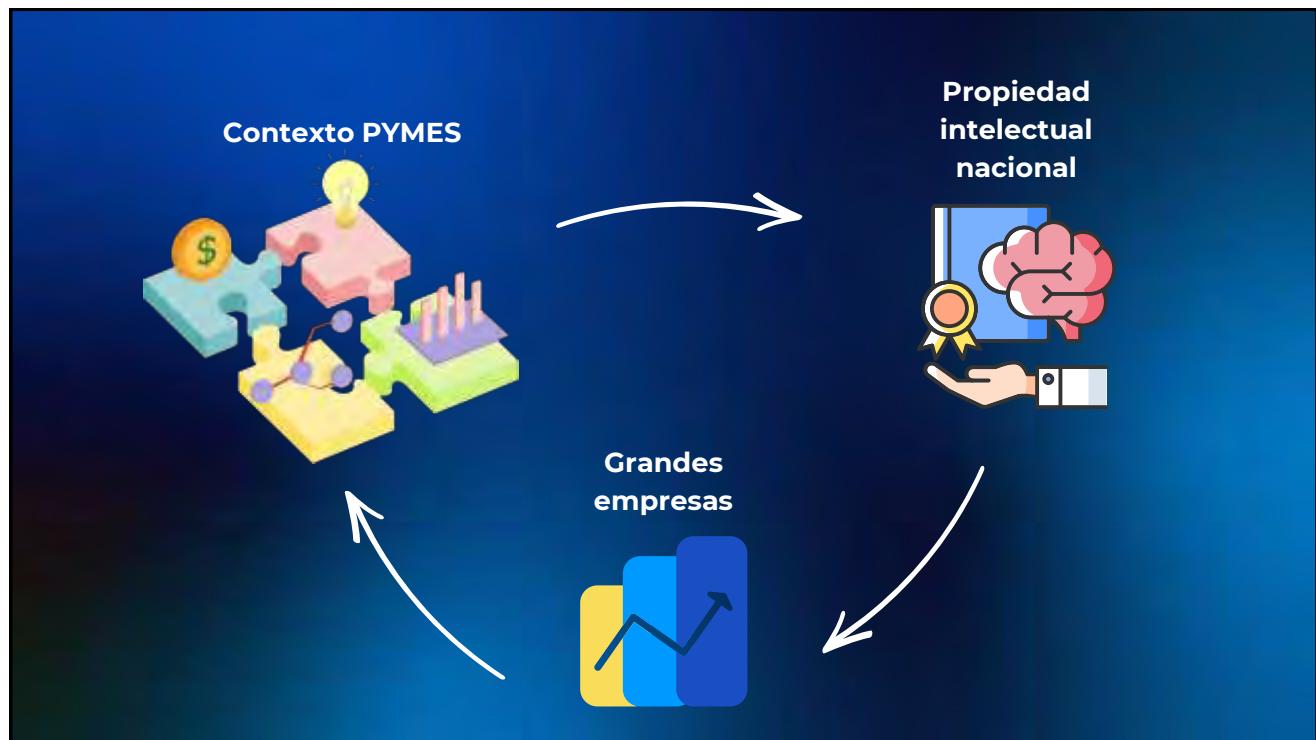
“El conocimiento digital es la nueva inteligencia aplicada. Quien lo domina, se vuelve relevante, influyente e imprescindible.”  
– Jorge Gidi Talamas, Digital Imparable

56

**“La vida no se hace más fácil, si no que nosotros nos hacemos más aptos para afrontar retos más complicados y se siente más fácil”**

**Todo inicia y termina con su determinación**

57



58

# Conoce hoy Evidence Technology



59

## Aplicaciones prácticas de nuevas tecnologías

- Transferencias de dinero.
- Préstamos.
- Seguros.
- Bienes inmuebles.
- Votación.
- Programas sociales.
- Regalías de los artistas.
- Los tokens no fungibles, o NFT.
- Integraciones con sistemas ERP para trazabilidad de operaciones sensibles a la manipulación.

60

# Recapitulemos lo hablado

- **Tecnología y creatividad.**
- **Modelos de negocio.**
- **Omnicanalidad y presencia en línea.**
- **Barreras de entrada.**
- **Interfaces.**
- **Plataformas exponenciales.**
- **Inteligencia artificial.**
- **La escalera de la innovación.**
- **Sistemas.**
- **Procesos empresariales.**
- **Aprendiendo sobre desarrollo de software.**
- **Liderazgo.**
- **Resistencia al cambio.**
- **Políticas públicas e iniciativa privada.**
- **Seguridad informática.**

61

**¿Quieres conocer más sobre este tema?**

**Te invitamos a registrarte y asistir a la Conferencia Magistral “Digitalmente Imparable”, donde se presentará a profundidad el contenido del libro. Durante el evento, podrás adquirir tu ejemplar y descubrir personalmente las ideas que están transformando la manera de ver los negocios y la vida.**

**Escanea el código QR y asegura tu lugar.  
¡No te lo pierdas!**



62

## ¿Estás listo para transformar tu empresa con propósito y tecnología?

¿Qué voy a hacer mañana para acercarme a mi visión?  
Escribe tu porqué e imagina cómo sería tu empresa con una visión tecnológica. Escríbelo con claridad y propósito.

¿Cómo voy a aplicar todo lo que aprendí?

1. Primero, define una visión.
2. Luego, crea un plan.
3. Finalmente, elige las herramientas para ejecutar tu plan y alcanzar tu visión.

Define qué quieres lograr y después busca la tecnología que te ayudará a conseguirlo. Ese es el camino hacia la aplicación práctica y el progreso real.

63

## ¡Gracias!

**“No se engañen, si su negocio no está creciendo está muriendo”**



**Síganme en redes sociales:**



Jorge.Technolog  
y



Jorge Gidi

64