



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 esencia 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**

Crear 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 intermediarios 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-commerce).

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 el mercado automotriz
Kavak**
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.

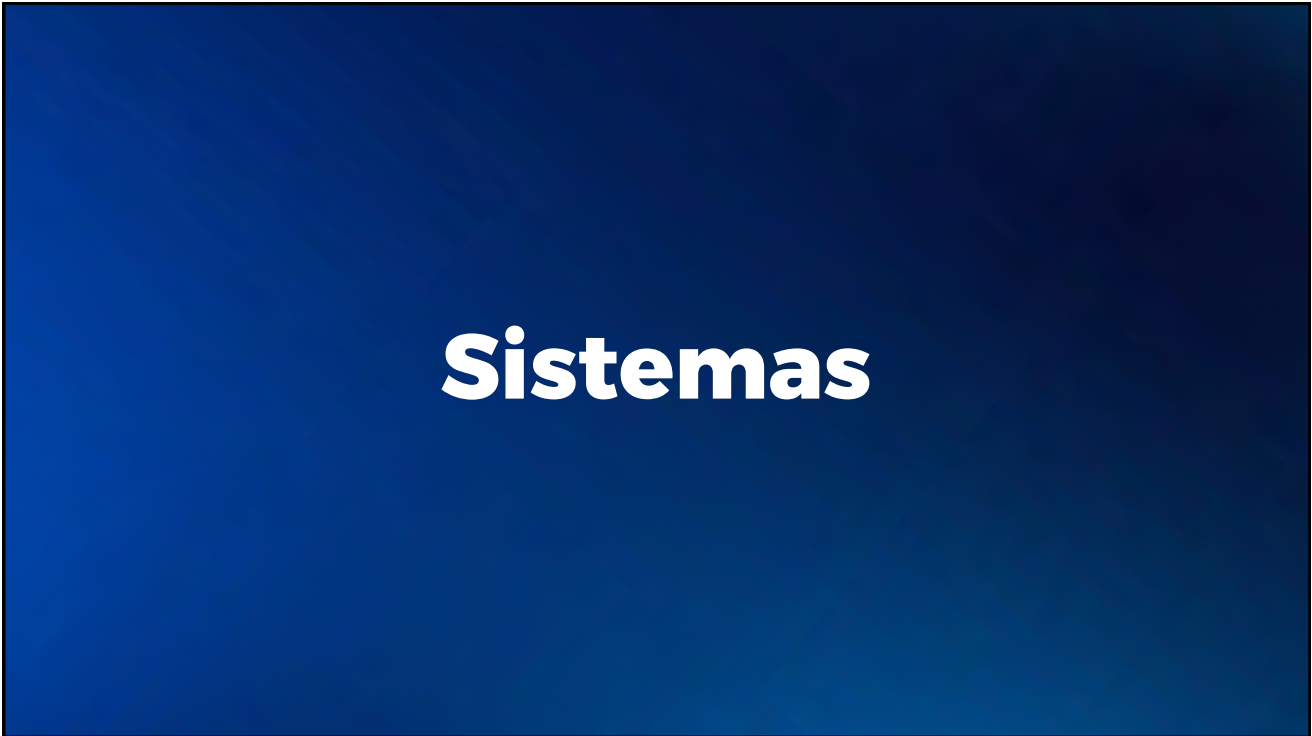
37

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.”

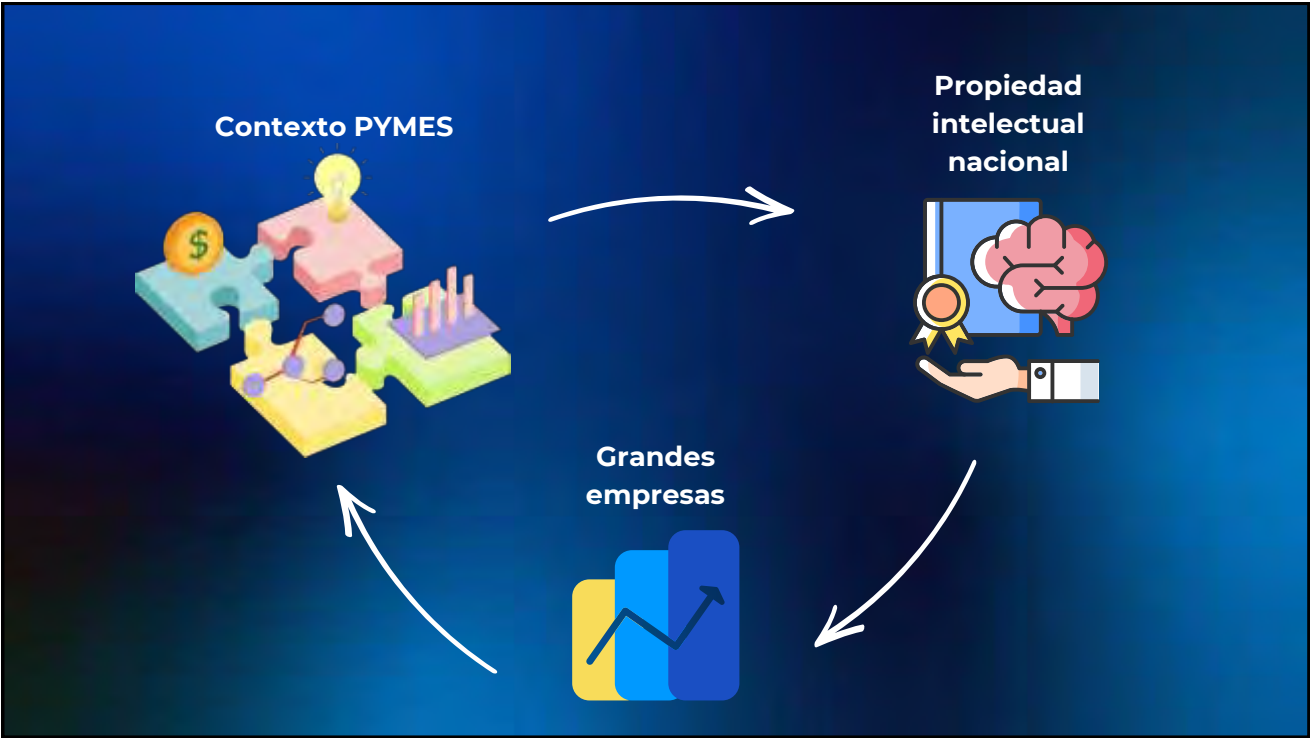
— Jorge Gidi Talamas, Digital Imparable

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”



Sígueme en redes sociales:



Jorge.Technolog
y



Jorge Gidi

64