

ON24

ESPECIAL TECNOLOGÍA

VÓRTICE DIGITAL

***LA PANDEMIA EMPUJA LA DIGITALIZACIÓN
HACIA SU MÁXIMA EXPRESIÓN***

MÁS DE CUATRO DÉCADAS
DE LIDERAZGO E INNOVACIÓN



G70

**DESARROLLOS
INMOBILIARIOS**

**Construimos
en serio, no en serie.**

(0341) 558-1414 / 558-8888

www.g70desarrollos.com.ar



04

EDITORIAL

El vórtice que todo lo puede

06

OPINIÓN

El toque de midas inverso

08

ESPECIAL TECNOLOGÍA

10

Tecnológica rosarina lanzará un innovador software con miras a la exportación

14

Infraestructura de datos: Estándares internacionales para el mundo PyME

18

«Una empresa tiene más éxito cuanto más sabe sobre sus clientes»

22

El backstage del marketing digital



28

Cómo afectan los ataques informáticos y cómo minimizar los daños a la empresa

32

Un 2021 con lanzamientos: Nuevos servicios y una apuesta por el Blockchain

36

¿Qué es realmente la transformación digital?



ON24



portalON24

@portalON24

@portal_on24

www.on24.com.ar

Revista N° 167
MAYO 2021

DIRECCIÓN PERIODÍSTICA

Fabiana Suárez
fabianaasuarez@gmail.com
prensa@on24.com.ar

REDACCIÓN

Nicolás Aramendi
n.aramendi@on24.com.ar

Emmanuel Paz
e.paz@on24.com.ar

Verónica Peyrano
v.peyrano@on24.com.ar

DIRECCIÓN COMERCIAL

Mariano Zárate Ruiz
m.zarate@on24.com.ar
comercial@on24.com.ar

DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA

Claudia Gimenez
c.gimenez@on24.com.ar

Alejandra Caccia
a.caccia@on24.com.ar

DISEÑO EDITORIAL

Y ARTE DE TAPA
Georgina Varela
dggv@outlook.com

Mitre 170 - Piso 2
(S2000COB) Rosario
Provincia de Santa Fe, Argentina

Línea central ON24: (0341) 447-5700
Redacción: (0341) 447-5888
Comercial: (0341) 447-5999
Administración: (0341) 447-5777

info@on24.com.ar

www.on24.com.ar es una
marca de Librement SA.
Propiedad de Librement SA.
La revista ON24 es Marca Registrada.
Derecho de autor en trámite.

«Las opiniones y notas publicadas en
la revista son responsabilidad de sus
autores y no corresponden necesariamente
al pensamiento de ON24»

ISSN N° 1851-4723





Carballo y Avellaneda - Rosario

ANA

**SALA DE
ENSAYOS
Y HOBBIES**

Más de 1800 m2 de parque.
Piscina y Solarium, Gimnasio
Quinchos con parrilleros,
Laundry, Sala de juegos

www.fundar.com.ar

fundar

José Abiad:
341 5790933

Gustafsson:
341 6696955

Banchío:
341 4683284

Rinesi:
341 6941668

Dunod:
341 6062080

EL VÓRTICE QUE TODO LO PUEDE

El vórtice es el centro de un ciclón. Un torbellino, un remolino que todo lo arrasa a su alrededor. Este número de ON24, estimados lectores, está dedicado enteramente al mundo de lo tecnológico. A ese vórtice digital que, como punta del huracán, se va llevando puesto todo lo obsoleto. Por eso contaremos con entrevistas a gente del palo, que sabe bien de qué se trata esto que estamos diciendo.

Porque la innovación es la base del progreso. Y del capitalismo bien entendido. Así siempre lo hemos creído desde la Redacción de ON24. Lo nuevo ocupa el lugar de lo viejo, pero sólo de aquello que ha cumplido su ciclo. Las cosas nuevas no son buenas solamente por ser nuevas. Las cosas viejas no son malas sólo por ser viejas. Todo tiene su lugar y su rol. También su momento. La tecnología del 2021 nos demuestra que hace 50 años vivíamos como sentimos hoy que vivían los hombres de las cavernas. ¿Qué nos depararán los próximos 50 años? ¡Imposible saberlo!

La esperanza reside en que el Estado no se meta donde no debe, que no pretenda regular aquello que para prosperar debe mantenerse no regulado. Porque el Estado tiene el toque de Midas inverso, no hace falta que expliquemos demasiado. ¡Ya estamos en mayo! El año avanza. Les dijimos que iba a ser duro. También les prometimos que íbamos a acompañarlos todo el camino. ¡Ánimos, que el futuro ya llegó hace rato!

BARRIO PRIVADO



vitta.

G R A L . L A G O S

CIRCUITOS DEPORTIVOS • PARQUE PARA NIÑOS • TOOLBOX • GUARDERÍA NÁUTICA • BOSQUE ZEN



CONOCÉ MUCHO MÁS EN WWW.VITTAGL.COM.AR

 vitta.gl  Vitta GL

 **COMUNA
G. LAGOS**
valores que unen

DESARROLLA
ROMA
MANAGEMENT INMOBILIARIO

EL TOQUE DE MIDAS INVERSO

Seamos obvios, cada tanto nos lo merecemos. Traigamos a colación el mítico relato del Rey Midas, aquel rey frigio que tenía la habilidad de convertir en oro todo lo que tocara. Detalle anexo, Midas supuestamente era hijo de Gordias, el fundador de Gordium y el que ató el infame nudo gordiano. Sí, ese que Alejandro Magno, en la leyenda, habría cortado de un tajo con su espada para desatarlo. El mismo nudo del que hablaba William Shakespeare en Enrique V. Dejando la digresión de lado, y la casualidad o no de que padre e hijo nos legaran ambas historias de importancia, retomemos a Midas y su toque. Aquel toque que en un proceso de mágica alquimia transformaba cualquier cosa que fuera tocada en oro. Ya sabemos el final: Midas no podía tocar nada sin convertirlo en oro. Una bendición que, en el fondo, era una maldición.

Seamos incluso más obvios todavía: el Estado es Midas. Que nadie se sorprenda. Más aún: es Midas con el toque invertido. Ya se imaginarán en qué convierte todo lo que toca el Estado. Lo destruye, lo aniquila, lo despedaza. Nada que sea tocado por el Estado puede prosperar en este ejemplo. Allí entra la preocupación por lo tecnológico en la Argentina. Hace años que nuestro país ha demostrado que tiene materia gris suficiente como para competir con los mejores países del mundo en lo que tiene que ver con la economía del conocimiento. No por nada la Argentina tiene los unicornios que tiene cotizando en Wall Street. Sin embargo, el Estado parecería estar empeñado en destruir la iniciativa privada, en dispararle en los pies, en ponerle un curso de frenos y de obstáculos para que no logre arribar a la meta. El sector tecnológico, que bien podría ser fruto de una verdadera revolución en todo el territorio argentino, y que

podría ser una puerta de entrada verdadera al siglo XXI, se ve obstaculizado por las decisiones del Estado, como todos los otros sectores de nuestra economía.

No es nueva la discusión sobre la regulación, la desregulación, la mejor regulación, la corregulación, la metaregulación, y tantos otros conceptos. Es hora de entender que, en ocasiones, lo mejor que puede hacerse es no hacer nada. Al menos intentar no poner trabas. Podríamos recomendar una política de incentivos, que hubiese rebajas fiscales, y serían todas buenas ideas para políticas públicas de ser bien pensadas. Y aún así lo preferible, con un Estado que tiene el toque de Midas inverso, lo preferible es pedirle que ni siquiera se mueva. Que no intente hacer nada por el temor a que todo lo destruya.

¿Y la consecuencia de ello? Que si el Estado, por una vez, se queda quieto, se queda callado, y deja que el mercado haga su trabajo, el sector tecnológico prosperará. Y prosperará todo lo que está a su alrededor. ¿Pedimos mucho? Querríamos creer que no. Midas se dio cuenta demasiado tarde de lo mal que hacía su poder, y eso que el efecto era menos claro. ¿Cuánto tardará el Estado?

Por Garret Edwards
*Director de Investigaciones
Jurídicas de Fundación Libertad*
@GarretEdwards



ESTAMOS

Asistimos y acompañamos a más de
260.000 socios con síntomas de COVID-19.

Desde hace 48 años juntos.

osde

VÓRTICE DIGITAL

***LA PANDEMIA EMPUJA LA DIGITALIZACIÓN
HACIA SU MÁXIMA EXPRESIÓN***

EL HURACÁN TECNOLÓGICO TAMBIÉN PASÓ POR ARGENTINA

La digitalización y el e-commerce no son procesos nuevos. ON24 lleva años cubriendo ambos temas, entrevistando a los protagonistas de estas transformaciones en los hábitos de consumo y en la forma de hacer negocios. No obstante, la pandemia ha arrastrado a quienes todavía se mantenían fieles al statu quo al vórtice del cambio. Las inversiones en tiendas online, marketing digital, sitios web y redes sociales proliferaron a lo largo del 2020, aunque, en muchas ocasiones, sin una hoja de ruta clara.

Algunos especialistas del rubro sostienen que la tecnología ha dejado de ser un elemento diferencial en la mayoría de los rubros; ha pasado a constituirse como una commodity. Es muy probable que el gran desafío para este nuevo año, bastante similar en coyuntura al anterior, y para los subsiguientes, sea lograr una gestión de la tecnología que lleve a los negocios a ser más eficientes. La digitalización implica un verdadero cambio en la cultura empresarial, en tiempos en los que la tecnología ya está en manos de prácticamente todos los competidores.

En este especial nos metemos de lleno en el mundo de los negocios digitales. Hablamos con compañías que llevan años en el rubro, desarrollando y exportando software. También visitamos a jóvenes prestadores de servicios que aportan soluciones y acompañamiento para aquellos que se vuelcan al mundo virtual.



TECNOLÓGICA ROSARINA LANZARÁ UN INNOVADOR SOFTWARE CON MIRAS A LA EXPORTACIÓN

LA FIRMA APOSTARÁ POR UN PROGRAMA DE GESTIÓN BASADO EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y "PENSADO PARA EL CAMBIO". ADEMÁS, PREPARA EL DESEMBARCO EN FUNES, CON UNA NUEVA BASE SOBRE LA AUTOPISTA ROSARIO-CÓRDOBA

Neuralsoft es una empresa de software fundada hace más de 30 años por Gustavo Viceconti. Lo que comenzó como la iniciativa de un joven por explotar su pasión se convirtió con el paso de los años en un trabajo que lleva soluciones tecnológicas a cientos de pymes argentinas. Actualmente, la compañía se integra por más de 170 colaboradores profesionales, una de las

mayores redes de sucursales interconectadas online y tres sedes en las principales ciudades argentinas: Rosario, Córdoba y Buenos Aires.

Viceconti, fundador y CEO de Neuralsoft, nació en Rosario. Comenzó a rodearse de talentos vinculados a la tecnología, su gran pasión, a los 19 años. Ese énfasis en la conformación de un grupo de trabajo competitivo fue la clave para el proceso de expansión que

llevó a la firma a convertirse en el centro de desarrollo de software de gestión más avanzado del país.

Si bien el 2020 puso en pausa algunos proyectos, Viceconti asegura que han mantenido su posicionamiento. "Tenemos más de 600 clientes trabajando desde nuestro datacenter. Hay empresas muy grandes con 400 computadoras, otras con cinco, es decir, una variedad muy amplia. Todos ya

ESPACIO PUBLICITARIO

GRUPO
PORTA

PORTA
INMOBILIARIA

- ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES
- ADMINISTRACIÓN DE CONSORCIOS
- FIDEICOMISOS CONSTRUCCIÓN
- SUBASTAS
- TASACIONES
- ALQUILERES
- VENTAS
- DESARROLLOS INMOBILIARIOS
- LOTES EN CUOTAS

Av. Pellegrini 970, S2000 BTW, Rosario - Santa Fe  

trabajan remotos, ya estaba ese hábito. Además, Nuralsoft en particular es el primer datacenter de la región y somos el único software de gestión que tiene su propio datacenter en Argentina. Tenemos clientes de todo el país y algunos que operan desde el exterior”, explicó.

Actualmente, la empresa trabaja en el lanzamiento de un software de gestión “muy innovador”, con el objetivo de ser exportado. El nombre será “MyLogic” y, en palabras de Viceconti, “es un salto generacional en la evolución de los ERP que marca un cambio de paradigma en la forma de gestionar las empresas”. Según explicó el empresario, “fue diseñado para el cambio. Sus herramientas dinámicas permiten a los usuarios implementar en forma autónoma cambios de comportamiento en el software que acompañen los requerimientos y el ritmo de negocio, sin necesidad de realizar cambios de versión”. Una de sus prestaciones más novedosas es la compatibilidad de las personalizaciones desarrolladas exclusivamen-

te para cada cliente, con las futuras versiones de MyLogic que vaya liberando Nuralsoft.

El CEO de la tecnológica agregó: “Una de sus mayores fortalezas es la alta flexibilidad. Se adapta a los procesos de la empresa y no éstos a la lógica del software”. Luego, destacó: “La autonomía del usuario. Cada cliente puede aplicar sin cambios de versión y con total independencia del proveedor, cambios de comportamiento y reglas de negocio, desarrollar interfaces con otros sistemas y dispositivos, y configurar tableros de información e indicadores en solo segundos con simples drag and drop”. Esta última característica, subrayó, es extensiva a cada integrante de la organización, permitiendo modificar sus pantallas, formularios, reportes y tableros de comando.

A estas prestaciones, sumó la seguridad: “Es mucho más simple de administrar que los ERP clásicos, ahorrando tiempos, costos y reduciendo sensiblemente el riesgo de baches o fa-

llas en las configuraciones de permisos y accesos”. Además, puso énfasis en la co-creación, es decir, la posibilidad de que el usuario agregue de forma autónoma funcionalidades propias a la versión estándar de MyLogic, con la garantía de que serán compatibles con versiones futuras del software. Con todo esto, explicó Viceconti, se logra “una drástica reducción de gastos de mantenimiento, cercana al 90% de los mismos”.

Finalmente, el empresario subrayó la introducción de Inteligencia Artificial Predictiva. “Este proyecto materializa el anhelo de que la Inteligencia Artificial, tan explotada ya para otros fines, sea aprovechada al máximo en la gestión de las empresas. El Consultor Inteligente de MyLogic, en base al plan estratégico y a lo que aprende de la operatoria diaria de la compañía, colabora en la toma de decisiones, sugiriendo las acciones más convenientes para alcanzar los objetivos”, detalló.

ON24



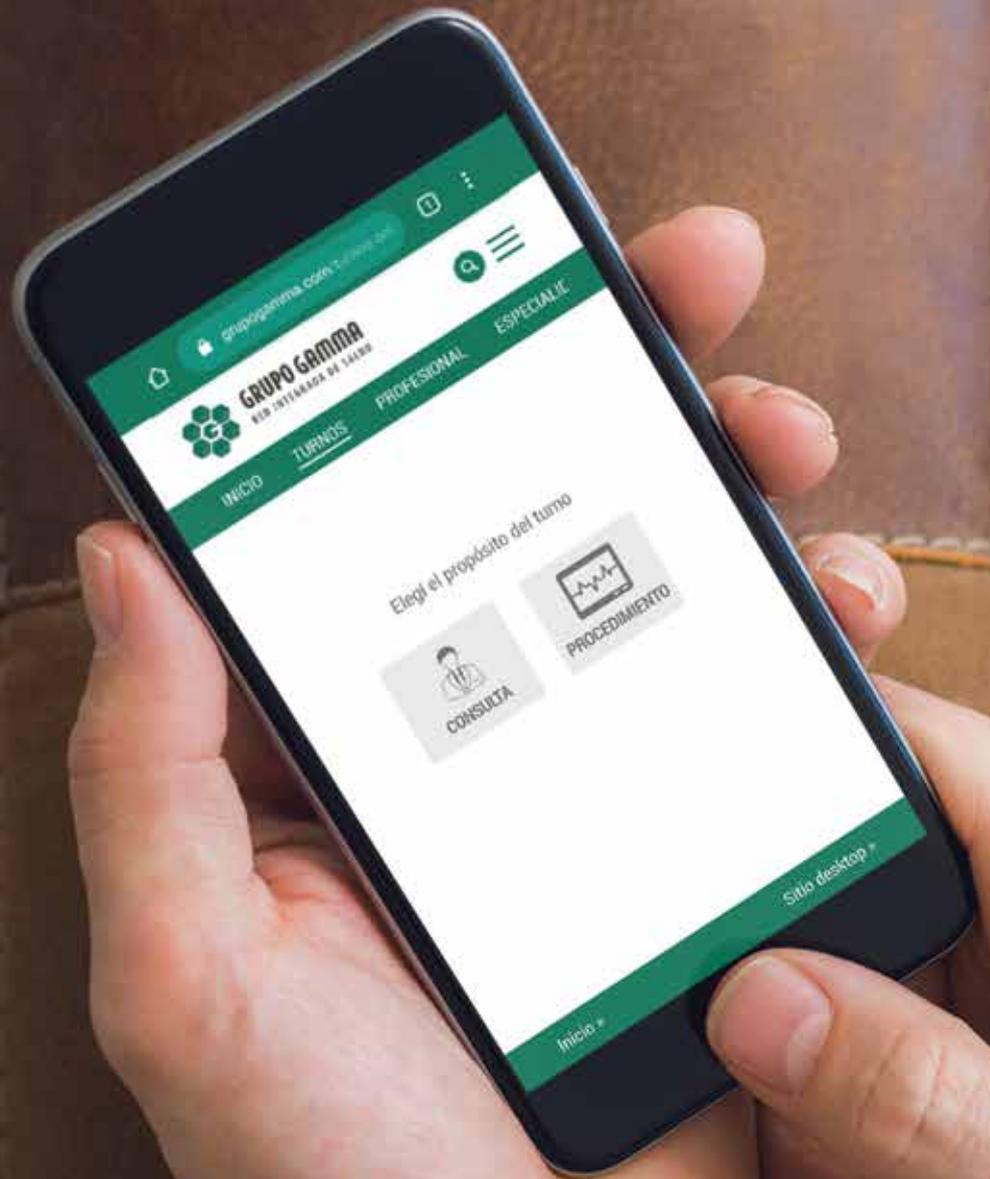
Nueva base en Funes

En lo que respecta a la expansión de Nuralsoft, se espera de forma inminente un desembarco en la zona rural de Funes, sobre la estratégica Autopista Rosario-Córdoba, que conecta dos de sus tres sedes. El desarrollo consiste en una base para el desarrollo de software modelo y datacenter, ubicada en una superficie de 40 mil metros cuadrados, muy cerca del predio del Fideicomiso Sol de Funes.

Luego de otorgada la factibilidad definitiva, la tecnológica deberá “donar Equipamiento urbano equivalente a 7000 m2 de intertrabado de hormigón, destinado a mejorar la infraestructura del área pública. Esta obligación podrá cumplirse entregando en propiedad los bienes que serán requeridos y de acuerdo a las especificaciones técnicas detalladas por el Departamento Ejecutivo Municipal. También asumirá el compromiso de otorgar cursos de capacitación, con posibilidad de salida laboral, en la materia de su competencia, a las personas que para ello se inscriban en la oficina de empleo de la Municipalidad de Funes. Y, asimismo, deberá celebrar convenios para recibir visitas de las escuelas primarias y secundarias de la ciudad y dictar jornadas de capacitación”, según reza en el documento emitido por el Concejo.



GRUPO GAMMA
RED INTEGRADA DE SALUD



Turnos online Gestioná tu tiempo

ELEGÍ CUÁNDO Y DÓNDE ATENDERTE.

grupogamma.com/turnos-online

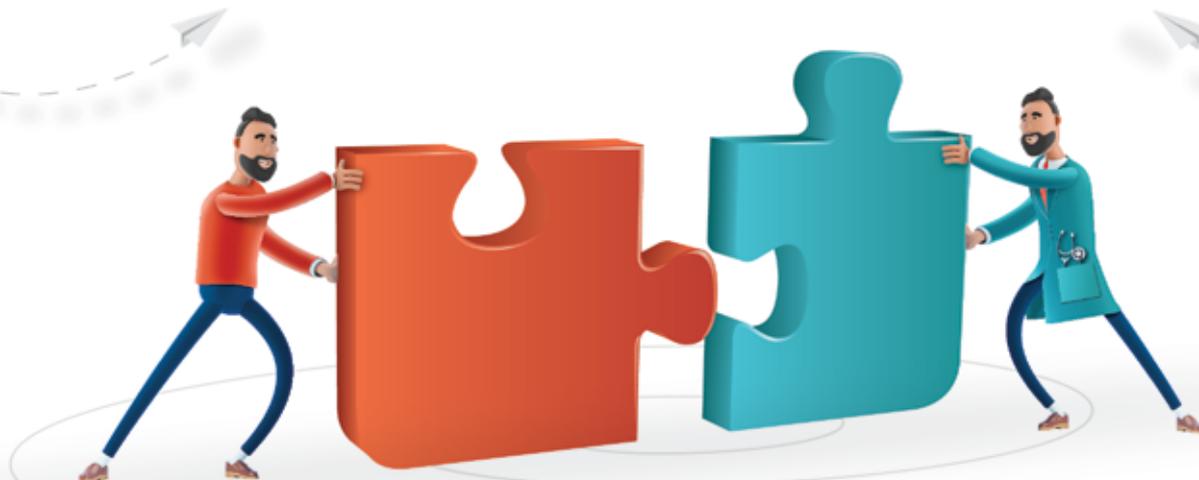
ESCANEA EL CÓDIGO QR
& ACCEDA DIRECTAMENTE A
LA PLATAFORMA DE TURNOS





INFRAESTRUCTURA DE DATOS: ESTÁNDARES INTERNACIONALES PARA EL MUNDO PYME

Innovación que te ayuda a mantener el balance entre lo personal y tus negocios.



Cobrá con **viúMi**, la plataforma que te permite operar con todas las tarjetas en forma presencial, remota o a través de la web.

➤ Lector de Tarjetas



Para vender de forma presencial usando tu celular o tablet.

➤ Link de Pago



Para compartirlo y vender a distancia a través de WhatsApp, mail, sms o redes sociales.

➤ Tienda Online



Para crear tu tienda y vender tus productos por la web.

➤ Botón de Pago Web



Para que puedas integrarlo a tu página web



Conocé más en viumi.com.ar

Vos elegís, nosotros estamos cerca.

macro.com.ar

 **Macro**
Cerca, siempre.

EL GERENTE, YAMIL CARLOMÉ, HABLA SOBRE LA IMPORTANCIA DE INCLUIR LAS CONEXIONES DE DATOS DESDE LA PRIMERA ETAPA DEL DISEÑO

• iOON lleva diez años trabajando en el sector de infraestructura comunicacional. Habiendo prestado servicios para clientes de la talla de Huawei, Telecom y Claro, tienen por objetivo llevar esos estándares de calidad al sector PyME. En tiempos en los que la tecnología de comunicaciones se ha convertido en la norma para la mayoría de las empresas, su gerente Yamil Carlomé, explicó a ON24 la importancia de pensar en las conexiones de datos desde la concepción de un local.

Las conexiones a internet han dejado de ser un accesorio exclusivo de ciertas áreas de un edificio corporativo o comercial, para llegar a todos los espacios. La tarea de iOON es brindar soluciones para esta demanda, con esquemas de cableado estructurado y repetidoras de Wi-Fi. Carlomé sostiene que uno de los errores más comunes entre las firmas es

no considerar estas cuestiones en el planeamiento inicial. “Ese tipo de cosas hacen que el sector de la construcción sea un demandante de nuestros servicios. A veces cometen el error de llamarnos en etapas avanzadas de la obra, cuando nos tendrían que llamar desde el minuto cero para evitar inconvenientes”, explica.

Según el especialista, los errores en el cálculo de la estructura de cableado, por ejemplo, puede ocasionar demoras en los tiempos de obra y un aumento en el costo de materiales. Por otro lado, también existe la probabilidad de padecer problemas a futuro: “Una de las cosas que vemos es que se subestima el tema del cableado. Hay lugares que, en lugar de tener un rack, tienen estanterías de chapa con artefactos puestos unos sobre otros. Quizás eso puede servir en una primera instancia, pero no tardará en convertirse en una pelota de cables que emite calor para todos lados, un peligro”.

Por otro lado, Carlomé sostiene que la subestimación de este tipo de inconvenientes no necesariamente es algo consciente. Para el gerente de iOON, la desatención se debe a que “todavía no hubo grandes pérdidas”. Sin embargo, aclaró: “El problema es cuando tenés que sumar otras cosas, como una central telefónica virtual para trabajar remotamente. ¿Cómo vas a poder diseñar la red si el cableado no está correctamente rotulado, puesto por puesto? Lo mismo ocurriría si quisieras instalar cámaras de seguridad conectadas a internet”.

Con la llegada de la pandemia, el proceso de digitalización de las empresas experimentó una fuerte aceleración. “Los trabajos que muchos esperaban hacer en cinco meses, con las consecuencias que esto acarrea”, dice el especialista. En este contexto, señala, aquellas que contaban con una infraestructura más ordenada tomaron cierta ventaja.

Las repetidoras de Wi-Fi también son parte del catálogo de soluciones que ofrece iOON y son un gran complemento para el cableado y la arquitectura de comunicaciones. “Vemos que el comercio está dejando de ser grandes locales comerciales para transformarse en locales logísticos, grandes galpones repletos de lectores de códigos y terminales con controles de stock que necesitan estar permanentemente conectadas a la red”, afirma.

Por último, destaca la importancia de contar con personal capacitado en infraestructura dentro de la empresa, cualquiera sea su tamaño. “Antes este tipo de recursos humanos tenían una habitación perdida dentro de la empresa. Hoy se sientan en la mesa principal a tomar decisiones fuertes”, subraya. En este mismo sentido, concluye, es fundamental pensar en la infraestructura de comunicaciones para seguir creciendo: “Hay cada vez más soluciones baratas a problemas que antes eran muy complejos”.



Servicios para infraestructura IT

idon



NUESTROS SERVICIOS



DISEÑO DE DATACENTERS
MONTAJE Y CABLEADO
PUESTA EN MARCHA



MANTENIMIENTO DE UPS



CONTROL DE ACCESOS
CÁMARAS
ALARMAS
AP



(0341) 7002808



+54 9 3416 17-8432





**«UNA EMPRESA
TIENE MÁS ÉXITO
CUANTO MÁS SABE
SOBRE SUS
CLIENTES»»**



SYLOPER

Iniciá el viaje hacia la
**TRANSFORMACIÓN
DIGITAL**

Innovación para tu **negocio**



www.syloper.com



LA DIGITALIZACIÓN SE HA CONVERTIDO PRÁCTICAMENTE EN LA REGLA PRINCIPAL DE LOS NEGOCIOS ACTUALES. LA PANDEMIA HA ACTUADO COMO UN ACELERADOR DE UN FENÓMENO QUE LLEGABA A CADA VEZ MÁS EMPRESAS, AUNQUE SU IMPLEMENTACIÓN NO SIEMPRE HA SIDO ADECUADAMENTE PLANIFICADA.

« LO
 ÚNICO
 INEVITABLE
 ES EL
 CAMBIO »

B Mestudio lleva años de experiencia en el rubro de los servicios tecnológicos y están convencidos de que la adopción de la cultura digital en las organizaciones puede ser un punto de quiebre para el crecimiento y la competitividad. Entrevistamos a Franco Bonis, director general de la firma, y a Gastón Santhia, especialista en marketing digital. A lo largo de una extensa charla, los profesionales dieron a conocer sus perspectivas sobre los procesos de transformación digital y las claves para llevarlos adelante con éxito.

En primer lugar, es necesario comprender de qué hablamos cuando nos referimos a la transformación digital. “El concepto es mucho más complejo a pesar de que el término suena simple. Es un proceso mucho que impacta en la metodología de las organizaciones, en todos sus integrantes, en la metodología de trabajo, en los espacios. Uno no está transformando su negocio solamente por incorporar herramientas digitales.”, explica Bonis.

La transformación digital, según ambos especialistas, implica ser más flexibles y permeables a los cambios a futuro. “La idea es aprovechar la tecnología para producir nuevas fuentes de ingreso, desarrollar nuevos canales, reducir costos, maximizar procesos y, obviamente, mejorar la experiencia de la relación entre usuario y marca”, detallan.

Así mismo, implica aprovechar al máximo las ventajas de lo digital. “Cualquiera puede estar en internet. Es un gran democratizador. No solo las grandes marcas pueden generar ventas, agregar valor o publicitar. Acá están todos, desde PyMEs hasta multinacionales”, afirman.

El aprovechamiento de las herramientas y de la cultura digital puede ser un gran diferencial para la actividad de un negocio. “Las empresas que tomaron su transformación digital como cultura de trabajo y brindaron a sus equipos la posibilidad de acceder a mejores datos y herramientas calificadas para poder procesarlo y, así, tener información sumamente relevante y segmentada, hoy conocen más a sus clientes y pueden llegarles con lo que realmente necesitan, logrando tasas de conversión aún mayores”, afirman.

Bonis y Santhia coinciden en dos claves fundamentales para aplicar con éxito una transformación digital. “Lo único inevitable es el cambio”, afirman. En este sentido, ambos coinciden en que el primer paso es aceptar que los mercados, escenarios y contextos han cambiado, especialmente ante la coyuntura planteada por la pandemia.

El segundo paso es “entender lo antes posible para poder tener y crear una ventaja competitiva”. Sin embargo, Bonis aclara: “El 80% de las pymes están creadas a imagen y semejanza de sus dueños. Entonces es luchar contra nosotros mismos y contra el monstruo que creamos”.

Para resumir el concepto del modelo digital, los especialistas concluyen: “En un modelo digital, el usuario se siente empoderado a través de la marca, como si tuviera el control. Sin embargo, cuando un producto es gratis, es porque el producto es el cliente. Una empresa tiene más éxito cuanto más sabe sobre sus clientes”.



Sólido desde todo punto de vista.

Distrito Puerto Norte es un desarrollo fortalecido por la alianza con empresas de gran trayectoria que aportan expertise, calidad y respaldo en cada proceso.

De esta manera, el barrio exclusivo en altura se está convirtiendo en una realidad cada vez más concreta y en una inversión cada vez más segura.

Visítá su web y conocélo.

OFICINAS COMERCIALES: VÉLEZ SANSFIELD Y THEDY.
AGENDÁ TU VISITA
LLAMANDO AL (0341) 528 3839
DISTRITOPUERTONORTE.COM

MARCAS // Por Lic. Tomás Rubiolo, director de Alpha social Marketing



EL BACKSTAGE DEL MARKETING DIGITAL

Hace años convivimos con el marketing digital, conocemos de su importancia y cada uno, a su ritmo, fue desarrollando su identidad en internet. Sin embargo, la pandemia aceleró el proceso. Los que estaban excelente sur-

fearon la ola exitosamente, los que estaban bien se potenciaron y aquellos que permanecían tímidos hicieron lo que pudieron.

Ahora, definitivamente llega un momento donde todos nos miramos y nos preguntamos: ¿Esto nos está

dando resultado? De eso se trata este texto, de ir un poco más allá de la superficie y tratar de desentrañar qué hace exitosas a las campañas digitales.

Las redes sociales, por definición, son plataformas en línea donde los



express
corp

Potenciá tu empresa con nuestra amplia oferta de servicios de Internet

CONEXIÓN PREMIUM HASTA 2 GIGAS SIMÉTRICOS

Más información en **[express.com.ar](https://www.express.com.ar)**

SERVICIO SUJETO A DISPONIBILIDAD TÉCNICA Y GEOGRÁFICA.

« LA ÚNICA FORMA DE HACER MARKETING DIGITAL ES TENER EL PROCESO ESTRUCTURADO PARA PODER OPTIMIZARLO MEJORANDO LA TASA DE CONVERSIÓN»

contenidos son creados por los propios usuarios, es decir, por personas. Esa es la principal pauta por la cual buscamos “humanizar las marcas”. Con el boom de los smartphones, por primera vez en la historia de la humanidad tenemos mejor tecnología en casa que en el trabajo y, gracias a eso, nos convertimos en un medio de comunicación. Podemos producir contenido, pero también publicarlo y tener nuestra propia audiencia.

Esto representa un problema para las marcas, ya que necesitan estar donde está la audiencia, pero ésta se encuentra consumiendo contenido personalizado. Hasta ahora, las empresas a lo sumo podían aspirar a hacer una “maravillosa publicidad”. Sin embargo, hoy nadie está interesado en ver tus avisos publicitarios. Entonces, como marcas tenemos un desafío de gran magnitud. Necesitamos conectar con nuestra audiencia. Para que esto suceda, tenemos que personalizar la marca, definir métricamente a quién le estamos hablando, desarrollar el mensaje ideal y, finalmente, ponerlo en una pantalla frente a sus ojos.

Pensemos en las marcas de cervezas. Hasta no hace mucho tiempo atrás, se peleaban por ver cuál hacía la publicidad más atractiva. Hoy, esas marcas no compiten solo entre ellas, sino con el resto de los mortales por un segundo de la audiencia frente a un feed y siempre con el objetivo de lograr la famosa interacción con el receptor. Si esto no ocurre, se encuentra otra vez ante esa audiencia pasiva de la era de la televisión.

Generamos contenidos que compiten con los mejores goles de Messi, con el nacimiento de un sobrino o con el recuerdo de las vacaciones del

2014 en Río de Janeiro. Todos estamos de acuerdo en que algo tenemos que hacer en redes sociales, sin embargo, ¿estamos convencidos de que tenemos algo que contar? Esa es la primera respuesta que debemos plantearnos.

En definitiva, como desde el inicio de las ventas, todo es un embudo. Una panadería intenta que la mayor cantidad posible de transeúntes entre al local, que los que entren compren algo y, más adelante, que los que compran vuelvan o te recomienden.

Entonces cada etapa se compone de un subgrupo de la fase anterior y el porcentaje que va quedando se llama porcentaje de conversión. La única forma de hacer marketing digital correctamente es tener el proceso estructurado para poder optimizarlo mejorando la tasa de conversión. Todo lo demás es bastante parecido a la publicidad tradicional, que es muy potente, sin dudas, pero no es marketing digital.

Para este proceso necesitamos pautas claras. ¿Vamos a tener un sitio web? ¿Tendremos una landing page? ¿Implementaremos un e-commerce? ¿Publicaremos la web en redes sociales? ¿En cuáles? ¿Vamos a enviarle mails a todos los clientes mensualmente? Toda esa experiencia tiene que estar detallada.

En esta forma de vender hay algo que es fundamental: No es necesario agradecer a todos. De hecho, sería un error intentarlo. Necesitamos definir exactamente a nuestro cliente ideal para crear el mensaje perfecto. Cuando hablamos de cliente ideal nos referimos justamente al Buyer Persona, la herramienta que se basa en definir cada detalle de nuestro interlocutor. ¿Cómo se llama? ¿Cuántos



SitioSimple

Crear tu página web es tan rápido como leer esta publicidad

Hoy podés tener tu página web o tienda online ¡sin programar y en menos de una hora!



Más de 200 plantillas pre-diseñadas



0% comisiones por venta



Lista para celulares



Optimizada para Google



Múltiples opciones de pago y envíos



En pesos argentinos

ESCANEA
Y EMPEZÁ GRATIS



DonWeb.com

años tiene? ¿A qué colegio fue? ¿Va a algún club? ¿Hace algún deporte? ¿Hobbies? ¿Series favoritas? ¿Personaje preferido de su serie favorita? Y así podemos seguir mucho más.

Entonces, una vez que definimos cuál va a ser el proceso y definamos a quiénes queremos hacer transitar por él, nos queda generar tráfico. Es decir, necesitamos un número específico de usuarios en nuestra web frente a nuestra oferta.

¿Cómo vamos a llevar usuarios a nuestro sitio? Claramente tenemos dos fuentes efectivas, una es Google y la otra es Facebook/Instagram.

Si tu público objetivo tiene una necesidad manifiesta cada vez que consume tu producto o servicio, vamos a ir por Google ADS. Un ejemplo en este caso puede ser cambiar la batería del auto. Si normalmente llegás a tu público objetivo a través de sus intereses, vamos a ir por redes sociales, como suele ocurrir con las tiendas de moda y tendencias.

Por último, la frutilla del postre son las métricas. Cansa la frase de lo que no se mide no se puede mejorar, sin embargo, sigue siendo un cuarto oscuro el de las métricas en las empresas. No solo se trata de saber cuántos seguidores nuevos tenemos ni

cuánto engagement, sino de entender cuánto es mi costo por lead, qué anuncios generan más y mejores contactos, qué anuncio vio el usuario antes de comprar, qué asunto generó más aperturas en el newsletter, cuál es el costo de adquisición de cada nuevo cliente. En definitiva, el espíritu de este artículo es tratar de ingresar en el mundo del marketing digital y las redes sociales con mayor grado de profundidad. No quedarnos en el feed de Instagram, ni medirnos únicamente por la cantidad de seguidores.

ON24



ESPACIO PUBLICITARIO



ON24 confía el mantenimiento y actualización de su plataforma tecnológica a



INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS TI

Dir. Av. Ovidio Lagos 1679 / S2000QLJ Rosario - Santa Fe - Argentina
 Tel. +54 341 5303370 / Fax. +54 341 5303379 / info@tecpoint.com.ar / www.tecpoint.com.ar



Las buenas decisiones
te sirven para ver lo positivo
en cualquier coyuntura.

MC MERCADO
DE CAPITALES

RE REAL
ESTATE

EV EMPRESAS
VINCULADAS

Casa Central: Edificio Molinos Fénix, Córdoba 1441 - Rosario - Argentina | Tel. + 54 341 420 7500
Sucursal CABA: Juan María Gutiérrez 3765, Piso 6 Of. 03 - CABA - Argentina | Tel. + 54 11 3708 1316
Sucursal Neuquén: San Martín 45 - Neuquén - Argentina | Tel. +54 299 436 1063

www.rosental.com |    @rosentalinv

ROSENTAL
INVERSIONES

UNA SUMA DE BUENAS DECISIONES



CÓMO AFECTAN LOS ATAQUES INFORMÁTICOS Y CÓMO MINIMIZAR LOS DAÑOS A LA EMPRESA

Nos encontramos inmersos en un escenario de negocios que no fue contemplado ni en los planes de contingencia más previsores. En nuestra realidad actual de hiperconexión, producto fundamentalmente del teletrabajo y sus requerimientos, los ciberdelincuentes encontraron una atmósfera ideal para realizar sus distintas actividades. Muchos empleados acceden a sus empresas contando con mínimas medidas de seguridad, propias de un hogar, por lo que se convirtieron en objetivos muy codiciados y fácilmente alcanzables fuera de las mu-

rallas digitales que las organizaciones construyeron durante años para protegerse. Hoy, las empresas debieron abrir nuevas puertas a estos muros informáticos para que los empleados puedan acceder a sus sistemas esenciales y así poder realizar estas tareas críticas, que anteriormente se realizaban dentro de los límites bien protegidos de la empresa. Para los delincuentes digitales, se incrementaron exponencialmente los objetivos a atacar y, en consecuencia, aumentó significativamente la cantidad y variedad de ataques de los que debemos protegernos.

El rango de amenazas a los que nos enfrentamos va desde el incremento de ciberestafas y robos de identidades o tarjetas de crédito, a los más sofisticados robos y secuestros de información de organizaciones. Los objetivos de los delincuentes digitales van desde multinacionales y agencias gubernamentales del primer mundo a pequeñas empresas que cuentan con sólo algunas computadoras en pueblos de nuestra provincia con pocos habitantes. Casos como el secuestro de datos perpetrado a ACER, el conocido fabricante de computadoras y por el que los

delincuentes exigieron un rescate de 50 millones de dólares, el ataque a Solarwinds que comprometió cientos de corporaciones y gobiernos del planeta o el más reciente ataque al oleoducto Colonial sacudieron al mundo corporativo al mostrar que ninguna empresa está a salvo.

Las organizaciones de nuestro país también son víctimas de este tipo de ataques que producen significativas pérdidas en todas ellas y complican la subsistencia de las pymes que los sufren. Tenemos, por ejemplo, la estafa digital a Fadea, la Fabrica Argentina de Aviones, denunciada el 5 de marzo o el ataque más reciente, a Tarjeta Naranja, en los últimos días.

La cantidad creciente de ataques informáticos llevó a las compañías de segu-

ro a crear productos específicos de cobertura. Sin embargo, la multiplicación de estas contingencias ya obligó a que al menos una de las empresas globales, AXA, dejara de emitir estas pólizas en Francia. Estas acciones muestran el incremento y la severidad de este tipo de delitos.

CÓMO RECUPERAR LA OPERATIVIDAD ANTE UN ATAQUE

Una vez atendida la emergencia digital, se evaluará la situación y se procederá a implementar los planes de contingencia o de continuidad de negocio, dependiendo de la severidad del ataque, en caso de que estos existan. La mayoría de las PyME de nuestro país no cuentan con este tipo de procedimientos

que permitirían a la organización continuar operando mientras se implementa el protocolo de recuperación de desastres (el que, nuevamente, en la mayoría de los casos, tampoco existe). A modo de respuesta, se suele recurrir a un especialista en gestión de incidentes de ciberseguridad, muchas veces externo, para que, rápidamente, organice las tareas que faciliten la implementación de las tareas que permitan la continuidad del negocio en forma segura, mientras procede a gestionar las tareas de recuperación del incidente. Esto requiere la colaboración y el compromiso del personal de la empresa, de distintos niveles, ya que son ellos los que poseen el conocimiento de la operatoria particular de la empresa, sus necesidades y los datos.

ESPACIO PUBLICITARIO

— EDIFICIO —

PARAISO PELLEGRINI

AV. PELLEGRINI 856

UBICACIÓN, AMPLITUD, FUNCIONALIDAD,
CATEGORÍA Y ELEGANCIA







- > DEPARTAMENTO DE 1 DORMITORIOS DE 67 A 72 M2
- > DEPARTAMENTOS DE 2 DORMITORIOS 140 M2

- > COCHERAS
- > PILETA, QUINCHO, SOLARIUM



Tel: (0341) 4451164. www.alseda.com.ar  

Un plan de continuidad de negocio preexistente y bien elaborado se puede implementar en un tiempo estimado entre 24 y 72 hs. De no existir éste, la recuperación puede llevar varios días o meses, dependiendo de la cantidad de equipos /áreas comprometidas, la severidad del ataque y la preparación que tenga la empresa para responder ante estas situaciones. Como regla general, a mayor preparación, menor tiempo de recuperación frente a una misma situación.

LOS COSTOS ASOCIADOS

Los costos asociados a la recuperación son difíciles de predecir ya que dependen de la gravedad del daño sufrido. En algunos casos, los daños paralizan a las empresas casi por completo, impidiéndoles prestar servicios durante varias semanas, tal como ocurrió a la empresa que presta los servicios de la aplicación de transporte en la ciudad, a principios del año pasado. A esto hay que añadirle los costos de los especialistas forenses y el escribano necesarios para manipular los diferentes dispositivos con el fin de preservar la integridad de las evidencias informáticas y su adecuada registración y custodia judicial. También hay que tener en cuenta que, en algunos casos, se requiere que los equipos (evidencias) sean confiscados mientras se realizan las pericias judiciales correspondientes. Y todo esto sin evaluar el daño a la imagen corporativa, los negocios que no se pudieron realizar durante este periodo y, en ocasiones, las multas por incumplimiento de contratos provocado por la parálisis.

CÓMO ESTAR PREPARADOS PARA MITIGAR LOS DAÑOS

No es cuestión de impedir los ataques, lo cual es imposible, sino, estar preparados para detectarlos cuanto antes y accionar en consecuencia. Tampoco se trata de comprar una serie de programas antimalware, modernos firewalls y aplicaciones de detección de intrusiones, ya que la ciberseguridad es un proceso continuo mucho más complejo, que involucra sistemas de información, dispositivos de hardware, sistemas de monitoreo y respuesta, al personal e incluso a proveedores de la empresa. Requiere también, capacitar a todo el personal, tanto de las áreas de tecnología informática como al operativo y de administración. Se recomienda tener recursos humanos con conocimientos específicos en ciberseguridad, capaces de evaluar la complejidad del escenario y actuar como enlace con los distintos proveedores de servicios y de herramientas avanzadas específicas. Este mismo personal interno, especializado, podrá ayudar en el desarrollo y la implementación de políticas y medidas de ciberseguridad, evaluar las amenazas y asistir en la elaboración de los planes de continuidad de negocio y de recuperación de desastres, así como proteger y gestionar los activos digitales de la empresa, cumpliendo un rol fundamental en la asistencia a usuarios frente a ataques y para acelerar el proceso de recuperación ante contingencias.

DONDE OBTENER INFORMACIÓN AL RESPECTO

Ante estas necesidades propias del mundo hiperconectado en el que vivimos,

surge una asociación civil sin fines de lucro como AGASSI (Asociación de Gobierno, Auditoría y Seguridad de Sistemas de Información), con el fin de promover la actualización profesional y el libre intercambio de ideas, conceptos, tecnologías, metodologías y experiencias profesionales para el desarrollo y la optimización del conocimiento y las habilidades que se encuentran relacionadas con las disciplinas de gobierno, auditoría y seguridad en el campo de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TICs).

¿CÓMO LO HACEMOS?

Realizando distintas actividades de difusión, abiertas a la comunidad, y colaborando con otras entidades nacionales e internacionales para facilitar el intercambio de información entre profesionales.

Entre estas actividades se destaca la organización de la edición 2021 del diplomado, Especialización en Seguridad Informática y Gobierno Corporativo, formación con modalidad mixta, de 60hs de duración, dictado por especialistas reconocidos nacional e internacionalmente y que cubre áreas como Gobierno y Seguridad de la Información, Seguridad en Operaciones en Redes y en la nube, Criptografía, Recuperación de Desastres y Desarrollo de Aplicaciones Seguras. La misma está destinada a profesionales y/o especialistas que tengan expectativas de crecimiento en funciones de liderazgo, con formación básica en tecnologías y sistemas de información, que ya posean experiencia en seguridad y gestión de TI, y que opcionalmente cumplan con funciones de mandos medios o superiores.

ON24



Para información sobre la asociación y sus actividades, acceder a: **Asociación AGASSI, www.asociacionagassi.org**

Para información sobre el diplomado acceder a: **Centro IT www.centroit.org.ar/curso.php?center=cit&idcurso=MTQ5**

Pedís tu terminal POS y empiezan a aumentar tus ventas.



Solicita la terminal en bancosantafe.com.ar/altacomercios.
Costo 100% bonificado los primeros 12 meses.



Además de cobrar con **tarjetas de crédito y débito**, vas a poder también cobrar con **MODO**.



Válido para cartera comercial. Otorgamiento sujeto a la evaluación crediticia y al cumplimiento de los requisitos comerciales y legales dispuestos por el Nuevo Banco de Santa Fe SA (el Banco). El cliente deberá ser titular de un "Paquete de productos comercio" o de una cuenta corriente abierta en el Banco, suscribir la solicitud de servicio y adherir al reglamento de comerciantes de Fiserv Argentina. Bonificación de la comisión por mantenimiento mensual de la terminal Posnet: la bonificación será de T7 (dóce) meses desde el alta del servicio; transcurrido dicho plazo se deberá abonar el precio vigente que se informe en www.bancosantafe.com.ar/empresas/propuesta/comercios o bien el precio que comuniquen Fiserv Argentina al cliente por correo electrónico. La bonificación rige para contrataciones online. La bonificación otorgada por el Banco permanecerá vigente siempre que el cliente mantenga, durante todo el plazo de esta, la cuenta recaudadora en el Banco y efectúe en esta las acreditaciones de sus ventas con tarjeta de débito, crédito y QR. La entrega de la terminal Posnet será realizada en comodato, de acuerdo con la versión de terminal disponible al momento de realizar la solicitud. Solicite el servicio de manera online ingresando a www.bancosantafe.com.ar/altacomercios. Para más información ingrese a www.bancosantafe.com.ar/empresas/propuesta/comercios; además, podrá consultar el reglamento de comerciante en www.fiservdata.com.ar/, sección Reglamento de comerciantes. Promoción válida hasta el 31/12/2021 y/o sujeta a la disponibilidad de terminales Posnet. La presente propuesta no resulta vinculante para la entidad, quien podrá denegar la solicitud de la terminal que se presente, conforme lo establecido por el Artículo 974 del Código Civil y Comercial de la Nación.



UN 2021 CON LANZAMIENTOS: NUEVOS SERVICIOS Y UNA APUESTA POR EL BLOCKCHAIN

Syloper lleva diez años trabajando en soluciones tecnológicas para aportar valor agregado a empresas y personas. En tiempos en los que la transformación digital ha llegado a todos los rubros, la firma prepara un 2021 repleto de proyectos. ON24 pudo dar con voceros de la tecnológica para analizar un año de nuevos lanzamientos y la realidad de un sector que está en auge.

“La pandemia enfrentó a las empresas con la necesidad de acelerar los procesos de transformación digital. Muchos tuvieron que reaccionar ante esta nueva coyuntura y hacerlo con rapidez y eficacia. Y en esto la tecnología tuvo un rol central”, comentan desde Syloper sobre el actual escenario. De acuerdo a lo expuesto por la firma, hay un



nuevo tipo de cliente en demanda del servicio de soluciones tecnológicas y un cambio en las prioridades en materia de desarrollos.

ESPACIO PUBLICITARIO

An advertisement for Gexion Real Estate Software. The top left features the 'gexion REAL ESTATE SOFTWARE' logo. The top right has a cloud icon and the text 'El futuro de la Gestión Inmobiliaria'. The central image shows a man and a woman in business attire looking at a tablet. In the foreground, a desktop monitor and a laptop both display the Gexion logo and interface. The background is a light blue grid with faint data charts and a '100%' gauge. At the bottom right, the text 'Sumate hoy a la revolución de la gestión inmobiliaria' is displayed above the 'profit SISTEMAS' logo.

« LA PANDEMIA
 ENFRENTÓ
 A LAS EMPRESAS
 CON LA
 NECESIDAD
 DE ACELERAR
 LOS PROCESOS
 DE
 TRANSFORMACIÓN
 DIGITAL»

El análisis de la compañía sobre la coyuntura se completa con una apreciación del mercado local de software y servicios tecnológicos. Sin embargo, aclaran que “esto trae consigo la problemática de la escasez de profesionales IT y una demanda adicional de recursos humanos del rubro”. Mientras tanto, manifiestan cierta preocupación por “el desconocimiento de muchos clientes ante una actividad que aún es nueva y que cuesta ser monetizada”. Con un panorama con el actual, desde Syloper explican que “a la hora de hacer negocios en este rubro, hay un gran desfase temporal”. Así lo explican: “La mayoría de las reglas fueron pensadas para el mundo de ayer, y las tenemos que aplicar en un rubro que continuamente está pensando en el mañana. Esto genera situaciones que muchas veces se dificulta resolver, como el tema de las cargas laborales, que actualmente es muy burocrático y riesgoso”. Mientras tanto, Syloper decidió lanzar en este 2021 una nueva línea de servicio de Discovery. De acuerdo con la explicación de la compañía, “se trata de la primera etapa de un proyecto de software, donde el objetivo es recolectar información sobre el proyecto en sí. En esta etapa se definen qué funcionalidades son esenciales y cuáles no para el negocio, los riesgos técnicos y pun-

tos flojos, y todo lo que sirva para mejorar el producto o servicio”. Por otro lado, actualmente se está lanzando el servicio de CTO fraccional. Se trata de un director de Tecnología que se ocupa de las responsabilidades de una empresa en esta área, de forma fraccional. “Mediante este servicio le proporcionamos nuestros conocimientos y experiencias a las empresas que necesitan transformarse digitalmente sin el compromiso a largo plazo y la carga económica que implica contratar un CTO a tiempo completo”, subrayaron. Finalmente, Syloper ha comenzado a capacitarse y realizar prácticas de laboratorio con casos de prueba en el área de desarrollo de Blockchain o cadena de bloques, un concepto que plantea una enorme revolución en todos los ámbitos. “Se trata de un conjunto de tecnologías que permite mantener un registro único, consensado, distribuido y descentralizado de la información dentro de computadoras y otros dispositivos. Nuestra intención es ofrecer soluciones de desarrollo de Blockchain personalizadas a todos aquellos que deseen transformar sus negocios a partir de esta innovadora tecnología”, destacaron.

ON24

ESPACIO PUBLICITARIO

Fexa[®]
 Un perfil más humano

Fábrica de perfiles de aluminio | Planta de pintura Electrostática
 Biedma 8000 | 2000 Rosario, Argentina | ☎ 0341 409 5070 | ☎ 341 570 5025
 info@fexa.com | f fexasrl | fexa.com



Experiencia
Confianza
Servicio
Permanencia



ASOCIACIÓN MUTUAL DE
ESCRIBANOS

www.mutualdeescribanos.com.ar



¿QUÉ ES REALMENTE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL?

Hoy, es una frase muy en boga. La transformación digital no escapa a los oídos de

empresas o emprendedores. Seguramente las interrogantes que surgen sean: ¿Qué es realmente la transfor-

mación digital? ¿Funciona? Y así podríamos continuar enumerando varios otras más, que suelen plantear-

VENTILAR REDUCE EL RIESGO DE CONTAGIO

En tu casa, en la oficina, en el aula, auto, taxi o colectivo, **abrí siempre las ventanas y ventanillas**, aunque esté fresco o llueva. **Con buena ventilación, cubreboca, distancia y lavado de manos podemos prevenir el coronavirus.**



#RosarioSeCuida



Municipalidad
de Rosario

« LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL NO ES INCORPORAR TECNOLOGÍA PORQUE SÍ»

se al escuchar la frase en cuestión. Les propongo que veamos la respuesta a estas preguntas con el fin de comprender mejor el concepto.

¿Qué es la transformación digital?

Si la pensamos por su opuesto, es más sencillo de comprender: La transformación digital NO es incorporar tecnología porque sí. Planteado esto, podemos entender que la adquisición de tecnología debe alinearse con nuestra estrategia organizacional para ofrecer valor a nuestros clientes y, al referirnos a ellos, no hablamos solamente de a quién le acercamos un producto o servicio, sino que hemos de contemplar que, incluso, podría estar orientada a un área o usuario interno.

Comprar nuevo software, crear la página web de mi empresa o cambiar todas las PCs por Laptops/Tablets para mis empleados no estaría en orden con la transformación, si solo se circunscribe a esas acciones. En tal caso tendríamos más sentido hablar de actualización tecnológica.

En palabras de Morakanyane, Grace & O'Reilly: "Hablamos de un proceso evolucionario que nivela las capacidades digitales y tecnológicas para generar nuevos modelos de negocio, procesos operacionales y experiencias de cliente que generan mayor valor". Acentuamos que este cambio no es solamente tecnológico, sino que lleva consigo el desarrollo de nuevas competencias dentro de las organizaciones. El objetivo es poder generar en nuestra cultura organizacional el pensamiento digital.

Para hablar de su efectividad, comentaremos el caso ejemplo de Domino's Pizza, empresa de comidas rápidas estadounidense con más de 15.000 establecimientos repartidos por todo el mundo, considerada líder en el segmento Pizza Delivery.

Su pasión por el producto y su calidad motivó a Domino's a repensar sus productos en base a las opiniones de sus clientes y empleados. Esto lo hizo por medio de una comunicación 360°,

aprovechando las redes sociales como principal fuente de información, en solo tres años sus acciones se revalorizaron un 500%.

La adaptación digital que han realizado los ha llevado a que casi la mitad de sus pedidos sean online (se pueden realizar desde cualquier dispositivo: smartphone, smart tv, smartwatch...). En este caso ejemplo vemos la transformación digital aplicada a sus procesos, con el fin de diferenciarse de la competencia, innovar y, sobre todo, mejorar la experiencia del cliente.

¿Funciona la transformación digital?

Concretamente podemos responder: "Sí, funciona"

Incluir la transformación digital como parte de la estrategia corporativa permite desarrollar, por ejemplo, nuevos modelos de intermediación, mejores formas de conectar con nuestros clientes (redes sociales, E-Commerce, apps, página web), aprovechar grandes fuentes de datos (big data) para entender sus necesidades y rediseñar así un producto, ofreciendo más valor para los consumidores, diferenciándonos de nuestra competencia.

Podríamos citar otras tecnologías del ecosistema digital y sus aplicaciones (IoT, IA, Blockchain, etc.), pero es importante no olvidarnos de hacer foco en la cultura digital: generar una mentalidad de test-and-learn, basada en el desarrollo de software. Ver a nuestros productos y servicios de manera ágil, trabajando de forma altamente colaborativa, conectando las divisiones o áreas que operan aisladas del resto y, por último, tener una marcada orientación al exterior, conectando con redes de innovación, permeando nuestra cultura con una alta tolerancia a iniciativas arriesgadas. Citando a P. Drucker "Donde hay una empresa exitosa, alguien tomó alguna vez una decisión valiente".

Somos Berkley Argentina

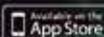
futuro + seguro

Crecemos tecnología + oportunidades

Avanzamos estrategia + innovación

Cumplimos compromiso + valores

BiSmart
La App de Berkley



Berkley International ART S.A.

www.berkley.com.ar

Berkley International Seguros S.A.

b | Berkley Argentina ART
| a Berkley Company

b | Berkley Argentina Seguros
| a Berkley Company

Nº de inscripción en SSN
0121

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

ON24

La mejor información,
en la puerta de tu casa



 portalON24

 @portalON24

 @portal_on24

SUSCRIBITE INGRESANDO A:

www.on24.com.ar

comercial@on24.com.ar - (0341) 4475700

RentaReal.com.ar



Invertí
en pesos
y ganá
una renta
mensual.

Es real



Índices año 2020

Tu inversión en Renta Real
en el año 2020 le ganó a todo.



Obtené una renta mensual que
triplica el valor de un alquiler



Con la garantía inmobiliaria de
MSR Inversiones y Desarrollos

www.rentareal.com.ar

Con la solidez,
trayectoria y
experiencia de:

MSR
INVERSIONES Y
DESARROLLOS

EN SANTA FE SE FABRICA EL PRIMER AUTO CON WIFI.



El Chevrolet Cruze Premier fue el primero en contar con tecnología WIFI que permite conectar hasta 7 dispositivos⁽¹⁾. En seguridad, ofrece las mejores calificaciones otorgadas por Latin NCAP⁽²⁾. Además presenta un diseño exterior renovado con detalles que suben el nivel de sofisticación y novedades como la cámara de visión trasera HD⁽³⁾ y el sistema de frenado de emergencia⁽⁴⁾.

FIND NEW ROADS™

CHEVROLET 

(1) Los paquetes de datos son ofrecidos y prestados por una compañía de telecomunicaciones. (2) Calificación de 5 estrellas en adultos y 4 estrellas en niños en las pruebas realizadas por Latin NCAP en el mes de Agosto de 2019 bajo el protocolo 3.1. (3) No reemplaza a la vista del conductor. No mueva el vehículo en marcha atrás observando solo la pantalla y compruebe las proximidades de atrás y alrededor del vehículo antes de moverlo marcha atrás. Lea detenidamente las instrucciones del manual del propietario. (4) Función de emergencia de preparación para colisiones. No está diseñado para evitar accidentes. No bajará la velocidad por debajo del rango de velocidad de funcionamiento y solo responde a los vehículos detectados. Lea detenidamente las instrucciones del manual del propietario. Para más información consulte en www.chevrolet.com.ar