

# Guía del empresario

---

# 4.0

---



**Maximize**  
Somos Tu ERP en la nube

# Maximize

Somos Tu ERP en la nube

## Índice

---

Guía del empresario 4.0. ....	03
Las empresas en la nueva era .....	04
La necesidad de digitalizar la empresa .....	07
¿Qué debe hacer un empresario 4.0 para triunfar?.....	09
Digitalizar, si o si, la empresa .....	09
Generar, almacenar y analizar datos. ....	11
Automatizar tareas .....	11
Generar una excelente experiencia del cliente .....	11
Implementar estrategias acordes al contexto. ....	12
¿Por qué ser un empresario 4.0? .....	13
Conclusiones .....	15



4.0

## Guía del empresario 4.0

La cuarta revolución y su significado ya no son extraños ni indiferentes para los líderes empresariales. La cuestión es cómo convertirse en un **empresario 4.0**, que esté a la altura de los desafíos, para competir y crecer con la empresa.

Algunos consideran que es solo cuestión de integrar tecnologías y tener presencia digital. Sin embargo, el verdadero objetivo debería ser apropiarse de la tecnología, ponerla a producir efectivamente, involucrándola en todos los procesos y en la relación con los clientes.

Recordemos que las tendencias actuales para las empresas van orientadas a la integración tecnológica con una cara y trato más humano; los consumidores demandan la agilidad y conveniencia de la tecnología, pero siguen tomando como un factor diferenciador el trato personalizado y humano.

**Para atender estas demandas del mercado y de los consumidores se hace necesario convertirte en un empresario 4.0 que sea capaz de liderar la transformación digital, tomando al cliente como centro de las estrategias y decisiones.**

¿Crees que es el momento de asumir el reto? Entonces este contenido especial es para ti. En este te contaremos cuáles son esas características de las empresas de esta era y las acciones puntuales que puedes aplicar desde ahora para estar al nivel gerencial y directivo de los empresarios 4.0.

## Las empresas en la nueva era

Lo más paradójico de esta era, considerada como la de la transformación tecnológica y digital, es que en el centro de las empresas están las personas o clientes.

Contrario a lo que muchos podrían pensar, este es el momento de dar prioridad a las necesidades, intereses, gustos, deseos y frustraciones de los consumidores para tener éxito.

¿Por qué? Esto se debe a especialmente a que los consumidores hoy están mejor informados y encuentran múltiples ofertas de un mismo producto o servicio, con precios muy similares.

Por lo tanto, el verdadero factor diferenciador que motiva a los clientes y consumidores a invertir en una u otra empresa, es justamente el que les muestre un verdadero interés y la solución más conveniente para sus necesidades.



Esta búsqueda de satisfacer a los consumidores y conquistar un lugar en su mente ha provocado que las estrategias de las diferentes áreas de la empresa tengan en cuenta unos puntos clave, con los que se logran beneficios, tanto para las organizaciones como para los clientes.

Estos puntos clave que integran las empresas e industrias 4.0 son:



**1. Oferta personalizada.** Ya no se busca producir productos o servicios para grandes masas, sino para cada individuo, lo cual es posible en esta era con los recursos y canales digitales, que facilitan el conocimiento 360° de los consumidores.

**2. Nuevos modelos de negocio.** Dentro de los nuevos modelos de negocio que se han hecho necesarios para identificar y satisfacer las necesidades de los clientes están los que se basan en los datos y la IoT (Internet de las Cosas), con el fin de dar soluciones inteligentes y oportunas.

**3. Análisis y obtención de los metadatos.** Con el uso de sensores y la analítica web se obtienen y analizan datos en cantidades que solo la red de internet permite obtener. Estos metadatos son procesados para conocer en profundidad la actividad de los consumidores y, con ello, sus necesidades e intereses, ampliamente valorados para reorientar el trabajo de marketing y ventas.

**4. Reducción en tiempos de respuesta.** Con la integración tecnológica se logra mayor productividad en industrias y empresas de productos y servicios. Esto además de rentabilidad y competitividad para las organizaciones, equivale a una mayor velocidad y efectividad en la gestión con los clientes (atención al cliente, servicio posventa, soporte técnico, ventas, etc.).

**5. Ahorro de costos.** Tanto en industrias como en empresas prestadoras de servicios se busca un ahorro de costos en su actividad, mediante la digitalización. Este punto es conseguido efectivamente, pues con la transformación digital se aumenta la productividad y optimización de los recursos humanos, materiales y financieros. Esto a su vez, tiene un beneficio para los compradores y clientes.

**6. Tecnología.** Sin importar el giro o tamaño de las empresas, con la tecnología como base de la cuarta revolución industrial y de las estrategias de negocio, se logra ese equilibrio en el que el trabajo humano y el tecnológico se complementan.



## La necesidad de digitalizar la empresa

Como te habrás dado cuenta, dentro de todos los puntos clave para las empresas 4.0 predomina la tecnología y la digitalización, en beneficio de las personas involucradas dentro de toda la cadena de valor (empleados, empresarios, clientes, consumidores, compradores, etc.).

Sin embargo, podrías preguntarte cuáles son esos beneficios puntuales. Pues bien, estos se resumen en los siguientes:

- **Conexión directa y profunda con el público objetivo o nicho de mercado.** Esto gracias a una relación más directa y profunda, lograda con el uso correcto de los canales digitales y las TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación).
- **Soluciones innovadoras y prácticas.** Con el uso de las diferentes tecnologías se mejora la capacidad para idear y llevar a la práctica soluciones que van más allá de los procesos y tareas ya definidos.
- **Gestión efectiva de la información.** Gracias a herramientas tecnológicas como el **ERP** se hace una mejor gestión con la información y datos de la empresa, logrando optimizar procesos en diferentes áreas, con la relevación de lo verdaderamente importante y la discriminación de lo que no lo es.
- **Mayor productividad.** Con la reducción de tiempos a través de la tecnología se logra elevar la producción, optimizando la mano de obra y dando un mejor uso a materias primas (en el caso de industrias y fabricas).



Este último beneficio es uno de los más apreciados y notables en las empresas 4.0. Tal como lo revela el **Diario Financiero** de Chile, la baja digitalización de las PyMEs reduce la capacidad productiva.

Por ejemplo, en el sector de la construcción se adelantan estudios desde el 2019, para identificar la madurez tecnológica en el gremio, siendo esta la principal razón de la baja productividad en esta industria.

Así lo argumenta una publicación de la **CNN Chile**, en la que se menciona que la productividad en este campo no supera el índice del 1% desde hace más de 20 años y esto se debe a la baja digitalización en el gremio.

El impacto de la poca digitalización en la construcción ha llevado a adelantar estudios desde el 2019, con el fin de medir diferentes aspectos importantes para la transformación tecnológica. Entre lo que se busca identificar está el grado de implementación de las tecnologías en las empresas de la construcción, hasta las habilidades y capacidades tecnológicas de las personas que las lideran.

# ¿Qué debe hacer un empresario 4.0 para triunfar?



Como vemos, la única preocupación no es la de implementar nuevas tecnologías. A esta se suma una igual de importante, que consiste en tener líderes capacitados y preparados.

Un empresario 4.0 debe estar listo para llevar la batuta en la transformación digital, fomentando una cultura organizacional hacia el cambio y marcando las estrategias y acciones a seguir en este camino.

**En esta vía te ayudamos con 5 elementos básicos a incorporar en la gestión de tu empresa:**

## **Digitalizar, si o si, la empresa**

La digitalización es una necesidad inminente y que en este tiempo ha tenido un ritmo más rápido de lo esperado.

Ante escenarios como el de la coyuntura por la pandemia todos los sectores y empresas de distintos tamaños comprobaron la prioridad que representa tener a la tecnología y presencia en la red como pilares del negocio.

Además, muchos se encontraron con que más allá de la dificultad presupuestal o de infraestructura tecnológica, la gran limitante para la digitalización radicaba en la cultura al cambio.

**Por tanto, para la digitalización, no se puede subestimar la importancia de contar con un personal comprometido y preparado, como parte de la sinergia que se necesita en este equipo virtual conformado por el talento humano y la tecnología. Para fomentar esta cultura y lograr el éxito de la digitalización se recomienda lo siguiente:**

- Un líder capacitado que guíe a todo el equipo con ejemplo y preparación.
- Crear un grupo que lidere el cambio tecnológico y la digitalización.
- Supervisión y control por parte de mandos medios para asegurar que se desarrollen los planes en tiempo y forma.
- Involucrar a todo el personal con las tecnologías adquiridas, mediante focus group, feedback y acompañamiento constante.
- Capacitación a los empleados sobre temas como las nuevas tecnologías implementadas, la cultura al cambio y la ciberseguridad.

## Generar, almacenar y analizar datos

Uno de los primeros pasos que debe dar todo empresario 4.0 es el de la digitalización de los datos y la información. A partir de esto es que se desarrollan diferentes integraciones tecnológicas y acciones fundamentales para la automatización y optimización de procesos.

Una herramienta muy útil y de las más utilizadas es el **ERP**. A través de esta solución se logra la digitalización de la información y, según su tipo, se podría administrar, gestionar y analizar los datos para hacer más efectivas diferentes áreas críticas como la de ventas, contabilidad y proyectos.

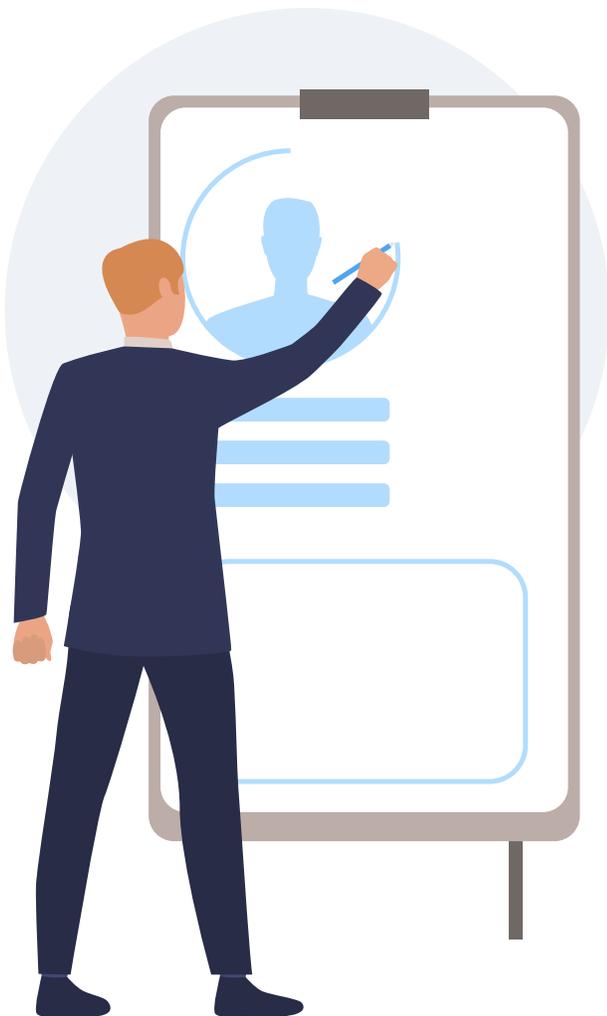
## Automatizar tareas

Automatizar tareas que son repetitivas y que representan un alto riesgo de error humano es otra de las misiones que asume un empresario 4.0. A través de esto se logra mayor productividad, reducción de costos y una mejor gestión del riesgo. Esta automatización aplica tanto en casos de industrias y fábricas, como en las comercializadoras de productos y servicios.

## Generar una excelente experiencia del cliente

**Generar la mejor experiencia del cliente es un enfoque primario que comparten los empresarios de la nueva era.**

Por supuesto, crear estas experiencias memorables incluye el uso de la tecnología y no se trata solo de ofrecer productos tecnológicos, sino de apoyarte en esta herramienta para mejorar los procesos y relaciones con los clientes.



## Implementar estrategias acordes al contexto

El desarrollo de estrategias exitosas es una de las grandes preocupaciones de los gerentes y directores de las empresas. Esto demanda una atención constante en el comportamiento del mercado y de los consumidores.

Entender el contexto actual es tan importante que, incluso, existen tendencias de crecimiento empresarial como el Moment Marketing. Con esta se busca estar actualizado con el entorno de los consumidores y clientes objetivo, para entender su realidad y, por consiguiente, comprender sus necesidades, intereses y conectar con sus emociones.

**Es así como vemos proyectos inmobiliarios que integran energías limpias y un modelo sostenible en respuesta al momento que se vive en el planeta y a la demanda de los consumidores por un compromiso social y ambiental.**

Como el anterior, existen muchos otros casos en los que las empresas han llegado con la oferta justa, en el momento justo y al consumidor o cliente indicado.

## ¿Por qué ser un empresario 4.0?

Hasta este punto seguramente ya has evidenciado las razones para ser un empresario 4.0, con la necesidad innegable e inaplazable de incorporar la tecnología en las empresas, siendo esta el pilar de la nueva era. Para que no queden dudas, dejamos la lista con las principales razones por las que hay que ser un empresario 4.0:

- Lograr el éxito con la digitalización de la empresa.
- Optimizar y aprovechar al máximo los recursos.
- Obtener el mejor Retorno a la Inversión (ROI).
- Mejorar la adaptación al cambio y la cultura organizacional en esta vía.

- Diseñar estrategias campeonas.
- Tomar mejores decisiones con una mejor adaptación a las tendencias del mercado y los consumidores.
- Favorecer el clima y calidad laboral.
- Aumentar el compromiso del personal con la empresa.

Ahora, si necesitas una solución que se convierta en la mejor aliada para convertirte en un empresario 4.0 y llevar a tu empresa a ser una de esta generación, en **Maximise ERP Cloud** la encuentras. A través de este te entregamos una herramienta digital completa para:

- Tener todas las áreas de tu negocio conectadas 100% online.
- Identificar el estado, avance y presupuesto de los proyectos.
- Digitalizar la información de la empresa, centralizarla y dar acceso desde cualquier lugar y a cualquier hora.
- Hacer seguimiento a las finanzas y contabilidad.
- Controlar y supervisar la gestión del personal.
- Optimizar los procesos con los clientes a través de su conocimiento 360°.
- Hacer más efectivos los procesos en áreas como inventarios, bodega, ventas, cartera, recursos humanos y facturación (conforme con el SII).
- Entregar la mejor experiencia a los clientes en diferentes fases del embudo de ventas, con un trazo personalizado y agilidad.

- Acceder a informes precisos y claros sobre los diferentes resultados que necesitas seguir.
- Tomar decisiones más asertivas en menor tiempo.

Todo esto con **22 módulos** que puedes adquirir o retirar a tu conveniencia y un acompañamiento que abarca desde la etapa de personalización de la solución, hasta las fases de capacitación y soporte técnico posventa.

**¡Contáctanos** y sabremos cómo ayudarte!



## Conclusiones

En la era actual las empresas deben contar con empresarios 4.0 que estén a la altura de los desafíos y la transformación tecnológica que esta exige.

Los líderes deben estar preparados para lograr esa dualidad entre tecnología y factor humano que tanto demandan los consumidores y clientes actuales, quienes, a su vez, son el centro de las estrategias de empresas exitosas.

Para ser ese empresario 4.0 que logra los beneficios de la tecnología a favor de las organizaciones y de sus clientes se requiere de 5 acciones comprobadas y efectivas:

1. Digitalizar, si o si, la empresa.
2. Generar, almacenar y analizar datos.
3. Automatizar tareas.
4. Generar una excelente experiencia del cliente.
5. Implementar estrategias acordes al contexto.

Para el desarrollo de estas acciones te puedes apoyar en soluciones tecnológicas como la que te facilitamos con Maximise ERP Cloud.

Te puede interesar

**¿Qué ERP me conviene más? Aprende a elegir el mejor sistema para tu empresa.**

**Funcionalidades del ERP que necesita tu empresa según su tamaño.**

**7 funcionalidades que no deben faltar en tu ERP software**



**Maximize**

Somos Tu ERP en la nube