

mekano

Innovación

N° 66 • Año XVII • Julio 2018

**¡BIENVENIDO
BLOCKCHAIN!,
LA TECNOLOGÍA
QUE ELIMINA
INTERMEDIARIOS**

MOBIKE

EL POSEER ES REEMPLAZADO

POR EL COMPARTIR

**DR. MARCELO
LOPETEGUI Y LA
INFORMÁTICA
BIOMÉDICA,
NACEN LOS
DONANTES DE
DATOS**

GRANT CARDONE:

“VENDES O VENDES”

HP recomienda Windows 10 Pro.



HP ElitePOS

Rediseñamos el punto de venta.



Elegante. Moderno. Adaptable.

Obtén la solución ideal para tu negocio con un diseño simplificado y un versátil ecosistema de accesorios.¹



Asegura tus datos. Protege a tus clientes.

Blinda cada transacción con la seguridad de múltiples niveles que protege la información del sistema operativo y más.



Duradero. Poderoso. Hecho para la jornada completa.

Este elegante sistema de punto de venta está diseñado para las exigencias de un ambiente hotelero o comercial.

 Windows 10 Pro

Encuétralo en nuestros canales autorizados a lo largo del país.

Windows 10 Pro significa negocio.

¹ Las características opcionales se venden por separado o como recursos complementarios.
© Copyright 2018 HP Development Company, L.P. La información contenida en el presente documento está sujeta a cambios sin previo aviso. Todas las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños. No están disponibles todas las funciones en todas las ediciones o versiones de Windows. Los sistemas pueden requerir la actualización o la compra por separado de hardware, controladores, software o actualizaciones al BIOS para poder aprovechar las funciones de Windows al máximo. Windows 10 se actualiza automáticamente y siempre está habilitado. Podrían aplicar tarifas ISP y requisitos adicionales con el tiempo para realizar las actualizaciones. Consulta <http://www.microsoft.com>

Contenido

4 Mensaje

5 Claves

Convergencia tecnológica, ahora ¡ya!

6 Tendencias

De blockchain y criptomonedas

10 Personaje

No solo de tecnología viven los negocios

12 Punto de vista

La digitalización al servicio de una buena salud

15 Columna

Tendencias tecnológicas que llegarán al retail

16 Caso de negocios

¿Y si compartimos la bicicleta?

18 Caso de éxito

Constructora FGS

Comercial Castro

22 Novedades

Destacados

TENDENCIAS

Transacciones sin intermediarios es lo que trae blockchain. Esta tecnología que nació de la mano de las criptomonedas, promete ventajas que salen de la economía para revolucionar ámbitos como la salud, la educación y la música entre muchos otros.



6



10

PERSONAJE

Grant Cardone, multimillonario americano experto en el entrenamiento para las ventas, da sus mejores consejos para tener éxito en este rubro, que según él es el motor de toda actividad.

CASO DE NEGOCIOS

El boom de la economía colaborativa hoy tiene su foco en las bicicletas. Este modelo de negocio soluciona, apoyado por la tecnología, el problema de la congestión y la contaminación, sin la necesidad de hacer un gasto personal.



16

Comité Editorial

José María Álvarez, director de MekanoSige
Alma Liz, responsable de marketing Mekano
Maximiliano Penna, gerente general MekanoSige
Ricardo Steeger, gerente general Mekano
Roberto Steeger, presidente Mekano

Edición y producción periodística

Vicente Pérez Zurita y Cia Ltda.

Editora General: Paula Pérez Amenábar

Periodista: Magdalena Pulido

Diseño y diagramación: Sebastián Silva Gatta

Fotografía: Karina Vega, www.istockphoto.com, es.123rf.com.

Impresión: Impresora Óptima

Inteligencia artificial *made in Chile*

Chile se posiciona muy bien dentro de Latinoamérica en materia de innovación. Aquí, algunos ejemplos que lo demuestran. Se trata de emprendimientos nacionales que utilizan “machine learning” para solucionar problemas.

	THE NOT COMPANY	DART	AIRA	BRAINY
Qué	<p>The Not Company promete cambiar la manera de comer (sin quitar los sabores favoritos). A través de inteligencia artificial y sobre la base de vegetales, esta compañía elabora alimentos saludables y sustentables. Por ejemplo, una mayonesa que contiene aceite de canola, agua, garbanzos y semillas de mostaza, entre otros, es exactamente igual a la mayonesa tradicional.</p>	<p>Dart es un emprendimiento que, en base a inteligencia artificial, consigue derivar al chequeo ocular solo a aquellos pacientes con diabetes que tienen la posibilidad de quedar ciegos. Con esto se optimiza la atención de los oftalmólogos a los pacientes que de verdad lo requieren y la prevención es efectiva, pues realmente se aplica en personas de riesgo.</p>	<p>Aira (<i>artificial intelligence recruitment assistant</i>) nació gracias a emprendedores chilenos para hacer eficiente la selección y búsqueda de trabajadores.</p>	<p>Brainy es un asistente educativo que está en las aulas chilenas desde 2017 y busca transformar la educación básica de Chile, en especial en las áreas de ciencias y lenguaje.</p>
IA	<p>Se creó un programa computacional al que llamaron Guisepppe, capaz de decodificar las propiedades de los alimentos para dar con la nomenclatura exacta y encontrar sus sustitutos en plantas y así reproducir exactamente el mismo tipo de alimento, (no uno “similar”) con iguales nutrientes, textura, y sabor.</p>	<p>El sistema que elaboraron consiste en que el paciente llega al punto de atención, se toma una fotografía digital del ojo y se sube a la nube por internet. Luego, este examen se procesa por un modelo de inteligencia artificial, sin la necesidad de un especialista y detecta aquellos casos que tienen el riesgo de ceguera. Solo a ellos se les deriva a un especialista.</p>	<p>Se trata de un software de inteligencia artificial que recluta, selecciona y valida antecedentes en solo tres días, siendo una solución clave para empresas de retail y todas aquellas que atienden público. Aira concentra todos los CV's y los rankea automáticamente usando sofisticados algoritmos. Envía tests psicométricos y los evalúa, además realiza entrevistas en video y las analiza con IA, traduciendo a números las actitudes positivas y negativas de los candidatos, a través de su nivel de atención y expresividad facial.</p>	<p>Está basado en Watson, la inteligencia artificial de IBM, y busca resolver las dudas y mejorar el proceso de aprendizaje de niños de escasos recursos que cursan 4°, 5° y 6° básico. Por ejemplo, si un niño le pregunta a Brainy ¿cómo funciona el sistema pulmonar? El sistema puede identificar quién es el alumno, cuál es su perfil, cuál es su modelo de aprendizaje y le responde buscando la forma más eficiente para que el menor capte la información.</p>
Punto de partida	<p>¿Cómo podemos comer lo mismo que comemos hoy, pero prescindiendo de los animales?. Fue el punto de partida de Matías Muchnick quien para lograrlo recurrió a científicos expertos y se unió a Pablo Zamora, bioquímico y doctor en Biotecnología y a Karim Pichara, doctor en ciencias de la computación.</p>	<p>“La ceguera por diabetes es la principal causa de pérdida de visión en la población trabajadora en Chile y en todo el mundo, a pesar de que es totalmente prevenible”, fue el punto de partida de José Tomas Arenas, co fundador y CEO de Dart.</p>	<p>Poner fin a lo engorroso y extenso que puede ser un proceso de selección y búsqueda de trabajadores. “Este programa entrega una terna en un clic, permitiendo a las empresas concentrarse en entrevistar con mayor profundidad a los mejores candidatos recomendados por AIRA, o directamente hacerles una oferta de trabajo”, explica Gonzalo Sanzana, gerente general de Aira Virtual.</p>	<p>La idea de un salón de clases trae a la mente la imagen de un docente tratando de mantener la atención de 30, o más, mentes inquietas mientras explica un tema. “Al momento de interactuar con Brainy, el sistema entregará respuestas que sean entendibles para el menor y de acuerdo con el nivel de conocimiento que posea”, explica Aldo Marzolo, gerente general de Cognitiva en Chile.</p>

Blockchain permite transacciones sin intermediarios en una nueva manera de hacer negocios

Nació de la mano de las criptomonedas, pero sus ventajas salen de la economía y prometen revolucionar los más diversos ámbitos de la vida.

Cadena de bloques es su traducción literal. Surgió en 2008, en un paper académico de Satoshi Nakamoto, y es la tecnología que está detrás de bitcoin y otras criptomonedas. Las explicaciones más pedagógicas hablan de una gigantesca base de datos que se distribuye en diferentes computadores y que resulta imposible de modificar una vez que estos se publicaron. En realidad, blockchain es un controlador digital compartido, que muestra las manipulaciones y que registra las transacciones en redes públicas

o privadas. Los bloques se validan, se confirman y luego se enlazan y encadenan al bloque más actual. Y los miembros usan un protocolo de consenso para aceptar el contenido del controlador y firmas digitales para garantizar la integridad de las transacciones. (www.ibm.com)

De manera que nos encontramos frente a un sistema para transferencias de valor, sin necesidad de mediadores. Como un gran libro de contabilidad distribuido en una red de usuarios, que incorpora criptografía, un sistema de gobernanza,

leyes de validación y un mecanismo de consenso.

Con estas simples definiciones, se hace patente que la primera gran consecuencia del blockchain en el mundo de las criptomonedas es la desaparición del banco como intermediario, descentralizando toda la gestión y poniendo el control del proceso en manos de los usuarios y no de terceros. Lo segundo, es que este registro online en cadena no solo es útil para las transacciones económicas, sino que, muchos ámbitos pueden valerse de esta tecnología y simplificar sus procesos.

Servicios y negocios: beneficios de los bloques

Por nombrar solo algunos ejemplos, en salud se podría compartir los historiales médicos de los pacientes y, entre otras cosas, evitar fraudes en los seguros. En energía podría ayudar a controlar las emisiones de CO2 a la atmósfera y potenciar las energías renovables. También, debido al blockchain la llegada del voto electrónico de manera segura y fiable estaría más cerca de producirse. Los datos serían precisos e incuestionables. El rubro de la música para la distribución de las producciones, la educación o los llamados contratos inteligentes (de absoluta confidencialidad y sin árbitros), son también áreas explotables por esta tecnología, que forma cadenas con los interesados y se olvida de los intermediarios que necesariamente generan dependencia, suelen encarecer las distintas actividades y hacen más lento el funcionamiento de los distintos procesos. De hecho, los expertos comparan la llegada del blockchain con hitos como la integración de los computadores en el uso doméstico o el desarrollo de internet. Se plantea como un sistema que cambiará nuestra forma de entender tanto los negocios como la sociedad.

Cómo funciona blockchain



Fuente: FT

Criptomonedas, por qué sí y por qué no

Hoy pensar en blockchain es pensar en criptomonedas y en la transacción de esta divisa virtual.

Solo en el caso de Bitcoin, cada 10 minutos se genera un nuevo bloque en la cadena. Como suele ocurrir en estos fenómenos de cambio e innovación, mientras estos avanzan a pasos agigantados aparecen pros y contras y, por lo general, la legislación no es capaz de seguirles el ritmo. Evaluamos las criptomonedas con dos expertos: por qué sí y por qué no.

¿POR QUÉ SÍ Y POR QUÉ NO?

Por Cristóbal Pereira, managing partner en NoBounds Capital:

¿Por qué sí?

1. Sistema que permite descentralizar el registro de unidades económicas, es decir, ya no es necesario contar con un ente central como una entidad financiera que lleve el registro de unidades económicas que tienen las personas.

2. Permite realizar transacciones o transferencias desde cualquier parte del mundo en solo minutos, y sin la fricción que hoy se tienen al usar medios tradicionales como bancos o empresas como Western Union.

3. No existe un ente central que regule o administre la emisión de nuevas criptomonedas, si no que la tecnología utilizada (pruebas de trabajo) es la que permite regular la emisión automática de estas.

Por mi parte, más que decirle que no, planteo algunas advertencias:

1. La escalabilidad es un tema importante hoy en día, principalmente por que las principales criptomonedas solo tienen una capacidad de hasta 30 transacciones por segundo, muy por lejos de Visa que procesa hasta 30.000 transacciones por segundo. Es un tema no menor que hoy en día toma parte fundamental de la agenda en temas de desarrollo.

2. Se ha prestado para temas de lava-

dos de activo y terrorismo, pero si bien esos ejemplos han sido los menores, ha impactado negativamente el desarrollo de esta tecnología al tener billeteras que no están asociadas a un nombre en particular. La tecnología no es buena ni es mala, son las personas las que afectan este desarrollo.

3. Es necesario entender bien cómo funciona esta tecnología antes de poder desarrollar o invertir. Se han dado a conocer varias estafas producto de que las personas no se informan adecuadamente.

¿La criptomoneda será la moneda del futuro?

Sin lugar a duda que esta tecnología aún tiene mucho por desarrollar, tomando una mayor relevancia a nivel internacional. Si bien será parte importante de la economía a toda escala, esta coexistirá con las monedas de cada país. Incluso, muchas personas seguirán usando monedas digitales, sin tener conocimiento de estar haciendo uso de esta tecnología. Se podrán realizar transferencias internacionales en cosa de minutos, poder realizar pagos, entre otras. Hoy en día crearse una billetera virtual es cosa de segundos, y no es necesario pasar por largos procesos bancarios.

¿Cómo evalúa la decisión de la banca chilena de cerrarle la cuenta a las plataformas chilenas que transan este tipo de moneda?

Si bien fue una pésima noticia, principalmente porque la “banca chilena” autorreguló unilateralmente que, según ellos, las casas de cambio chilena no estaban cumpliendo con políticas de KYC/AML, esto generó un tremendo impacto a nivel internacional, generando presiones necesarios para encaminarnos hacia un proceso regulatorio. El Ministro de Economía se ha mostrado favorable al desarrollo de esta tecnología y este cierre inesperado de los bancos chilenos permitió que esta tecnología pudiera masificarse aún más.

Como en todos los casos en que se aplica tecnología, esta vez ¿nuevamente esta va más adelante que la legislación vigente? ¿Es necesario modernizarse?

Si, como todo, la tecnología avanza siempre más rápido que la regulación. Siempre es necesario modernizarse, ya que la tecnología cada año avanza de manera exponencial y los reguladores deben estar más atentos a estos desarrollos. Podemos estar a la vanguardia en el desarrollo de tecnologías, es solo nuestra mentalidad la que debe cambiar.

¿POR QUÉ SÍ Y POR QUÉ NO?

Alberto Naudon, economista, consejero del Banco Central:

¿Por qué sí?

1. Podrían ser un medio de pago alternativo útil para personas/empresas sin acceso a servicios financieros formales (inclusión financiera).

2. Se desarrollan modelos de negocios utilizados para hacer remesas de dinero con tiempos y costos mucho menores que los tradicionales.

3. En su desarrollo subyace una de las tecnologías con más potencial para la industria Fintech: Blockchain.

1. Su naturaleza crossborder, difícil de regular y posibilidades para desarrollar transacciones anónimamente puede favorecer el financiamiento del terrorismo, narcotráfico y otras actividades ilícitas.

¿Por qué no?

2. Las personas no necesariamente visualizan sus riesgos, por ejemplo volatilidad, falta de respaldo, etc. Un problema grave con alguna criptomoneda de alta utilización podría llevar a las personas a culpar de la situación a las autoridades (afectando la confianza en el sistema financiero) y exigir soluciones rápidas cuando sea demasiado tarde.

¿Será la criptomoneda la moneda del futuro?

Como se planteó en el último Informe de Estabilidad Financiero, esa posibilidad depende de que las criptomonedas puedan cumplir en las funciones del dinero (medio de pago, unidad de cuenta, depósito de valor) lo que todavía está muy lejos de ocurrir. En todo caso, es difícil pensar en esa posibilidad manteniendo emisión descentralizada y mientras no se resuelvan problemas de confianza.

Una posibilidad es que bancos centrales emitan dinero utilizando blockchain que es la tecnología que subyace en el desarrollo de criptomonedas.

¿Es acertada la decisión de la banca chilena de cerrarle la cuenta a las plataformas chilenas que transan este tipo de moneda?

Es una pregunta compleja, cada caso particular debe ser analizado en su mérito. Como principio general, los bancos deben buscar formas de favorecer y colaborar con la innovación financiera, pero considerando siempre que están sujetos a una estricta regulación y supervisión para contener operaciones de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo. En este sentido, las aprehensiones a abrir cuentas a plata-

formas que pueden procesar transacciones de difícil trazabilidad también debe ser considerado.

Como en todos los casos en que se aplica tecnología, esta vez ¿nuevamente esta va más adelante que la legislación vigente? ¿Es necesario modernizarse?

La innovación y creatividad humanas avanzan muy rápido y la regulación debe hacer un esfuerzo especial por estar al día. Sin embargo, no se debe perder de vista que los legisladores requieren de amplios consensos para avanzar. Esto limita algo la velocidad de respuesta.

En varias jurisdicciones (por ejemplo, México y Brasil) están avanzando con legislaciones para resolver en alguna medida la incorporación al perímetro de plataformas de transacciones en línea, criptoactivos, desarrollo de mecanismos más flexibles para experimentar con esquemas de regulación flexibles para contener innovaciones financieras (los llamados sandboxes), entre otras innovaciones. Los desafíos en este sentido se suman a una serie de desarrollos legales necesarios para robustecer el sistema financiero en Chile, tal como se plantea último Informe de Estabilidad Financiera.

Grant Cardone, el entrenador de ventas:

No solo de tecnología viven los negocios

El avance de las TI ha cambiado la forma en que se mueven las empresas, pero hay un motor humano fundamental que aún no pierde protagonismo, la capacidad de vender y establecer para ello una estrategia exitosa.

Quienes lo conocen lo describen con una sola palabra: intensidad. Y lo identifican con un sinónimo: entrenador de ventas. Ciertamente su biografía así lo confirma, ya que su currículum es tan curioso como variado. Su juventud estuvo marcada por la adicción a las drogas, pero también por la disposición de salir de ellas. A los 25 años cambió radicalmente su vida. Entró en el mundo de las ventas y debido a su libro *Sail to survive* se transformó en el gran mentor de estrategias que ha llevado al éxito comercial a muchos negocios.

Su emprendimiento principal, Cardone Training Technologies, ofrece a las empresas de la lista Fortune 500 (que reúne a las 500 compañías más grandes de Estados Unidos) una forma interactiva de capacitación para aumentar sus ventas. Es tal su experiencia, que cuenta con decenas de productos de información en cursos, videos, libros *best sellers*, seminarios y coaching que diariamente fomentan la expansión y crecimiento de otros individuos y organizaciones a nivel mundial. En paralelo a sus lecciones de ventas, Cardone decidió incursio-

nar en el negocio inmobiliario y ha construido prácticamente un imperio en este rubro. Su gran vehículo de inversión, Cardone Acquisitions, ha estado involucrado en más de U\$425 millones en transacciones de bienes raíces y la compañía actualmente afirma tener \$566 millones en propiedades multifamiliares en todo Estados Unidos. Hoy es dueño de más de cuatro mil departamentos y cuatro empresas. Además, es la estrella de su propio *reality show* (*Whatever It Takes*). En cada uno de sus emprendimientos él destaca la importancia de la ética del trabajo, la responsabilidad y la perseverancia “que solo con carácter, disciplina y dedicación pueden funcionar”. Y como factor común único e indispensable su gran lema y motor de vida es “vender y vender”.

Todo acuerdo requiere tinta

Con este currículum Grant Cardone es sin duda uno de los íconos más reconocidos a nivel internacional en el área de las ventas. Conoce muy bien la frustración, la adversidad, los desafíos y los retos que se necesitan para salir de la mediocridad y tener éxito en concretar las metas. Para él es pri-

mordial que las personas se esfuercen realmente en ser lo mejor que pueden ser, con la ética de trabajo grabada a fuego en el interior de cada uno y con la convicción de que un buen vendedor es, sin discusión, el motor del éxito. “Define de una vez por todas que el problema no es la economía, el cliente o el producto... ¡El problema eres tú y la falta de compromiso! ¡Cambia eso ya!”, dice Grant Cardone, y añade: “Tienes que convencer a tu cliente de querer tu producto más que al dinero que tiene guardado en la cuenta del banco”.

Es así como Grant ha planteado los procesos de ventas como un juego en el que necesariamente hay reglas, tan simples y concretas que vale la pena leer sus escritos. En ellos habla de la importancia, de algo tan trivial como es negociar la venta sentado. ¿Por qué? “Porque moverse de esta posición a ponerse de pie, sugiere que algo ha cambiado, ha terminado y le permite al comprador salir y poner fin a las negociaciones”.

Cardone también añade la importancia de presentar siempre la propuesta de venta por escrito. “La gente no cree en lo que escucha, ellos creen en

Decálogo para un vendedor, por Grant Cardone

- 1 **VENDES O VENDES**
- 2 No importa quién eres o a qué te dediques, siempre vendes algo.
- 3 De algo estoy seguro: ninguna persona puede obtener poder y estatus sin la habilidad para persuadir a otros.
- 4 La convicción que tú puedes tener sobre tus propios productos es más importante que la información o los cálculos que otros hagan sobre ellos.
- 5 Si quieres ser exitoso en cualquier cosa, debes comprometerte, tienes que dar el cien por ciento de ti.
- 6 Nunca bajas tus metas, aumenta tus esfuerzos.
- 7 Convéncete del valor de tus productos, de tu compañía o tus servicios a tal grado que te sea imposible imaginar que tu cliente pueda buscarlos en otra parte.
- 8 Tu habilidad para vender define tu habilidad para sobrevivir y proveer. No importa tu posición, título o giro profesional.
- 9 Todos en este planeta estamos involucrados con vender y no existe persona exitosa que no reconozca el mérito de la negociación, las ventas y la influencia.
- 10 Los vendedores movemos la economía de todo país. El mundo dejaría de girar sin los vendedores.

lo que ven. Cualquier cosa ofrecida o puntos de valor que sean incluidos deben estar escritos para poder mostrar a los compradores lo que pueden obtener cuando ellos tomen la decisión final”.

Un punto esencial es el hincapié que Cardone pone en la importancia de comunicar claramente. “Nadie va a confiar en una persona que no se comunica con claridad y confianza. Yo practico con grabaciones y videos que he usado durante años y entonces los vuelvo a reproducir para asegurarme de que lo que comunico llegue a mi interlocutor de la forma en que quiero que llegue”.

El experto también destaca la importancia del contacto visual. Es una práctica que da credibilidad. “Sugiere que estás interesado en el cliente, que tienes confianza en ti mismo, en tus productos, tus servicios y en lo que estás proponiendo”.

Finalmente y como parte de la personalidad que lo caracteriza, Cardone habla de la importancia de llevar siempre una lapicera. “Recuerdo una vez que estaba cerrando un acuerdo y busqué el bolígrafo que llevaba en



Cardone cree en la importancia de presentar siempre la propuesta de venta por escrito. “La gente no cree en lo que escucha, ellos creen en lo que ven”.

mi chaqueta, pero ya no estaba. El comprador tomó esto como un signo de que no debería firmar y no lo hizo. Quedé devastado y ahora no voy a

ninguna presentación de negocios si no llevo mi bolígrafo conmigo. Todos los acuerdos requieren firmas y esto requiere tinta”.

Doctor Marcelo Lopetegui:

La digitalización al servicio de una buena salud

Decenas de atenciones médicas a lo largo de la vida, resultados de miles de exámenes y conclusiones de estudios e investigaciones generan un sinfín de datos que hoy la tecnología permite organizar y tener al alcance de un click para los clínicos. Se trata de la informática biomédica, que llegó para mejorar la salud de los pacientes.

En el siglo XXI los doctores se enfrentan literalmente a una avalancha de datos. Es tal la cantidad de información que, sin duda, supera con creces la capacidad cognitiva que tiene un humano para procesar e incorporar en su quehacer profesional. Por mucho que dedique infinitas horas a estudiar la nueva evidencia y evaluar los datos disponibles, estos son inabordables. Frente a este universo de antecedentes surge la informática biomédica, una disciplina que en conjunto con las ciencias sociales y la ciencia de las TI optimiza el uso de la información para, como consecuencia directa, mejorar la salud.

El doctor Marcelo Lopetegui, médico jefe del Servicio de Informática Clínica del Departamento de Informática Biomédica en la Clínica Alemana de Santiago, es un reconocido pionero en este campo de la salud en Chile y trabaja arduamente para impulsar distintas iniciativas que potencien esta disciplina. Su especialidad es la informática clínica, muy en boga hoy con el proceso de implementación y adopción de registros clínicos electrónicos en los centros de atención del país. Para él esta disciplina es una gran herramienta que facilita

y hace eficiente la captura de los datos, su almacenamiento, acceso y finalmente su análisis. Esto aplicado a todos los campos de la medicina; a la bioinformática, a los estudios de la genética, al análisis de imágenes y al sueño de una salud pública conectada, trae una mejora directa en la salud de las personas.

¿La Informática Biomédica es en concreto la incorporación de la tecnología y la innovación a la salud?

La informática biomédica es la disciplina multidisciplinaria que estudia e implementa el uso eficaz de los datos biomédicos, la información y el conocimiento para la investigación científica, la resolución de problemas y la toma de decisiones, con el fin de mejorar la salud, el cuidado del paciente y el avance de las ciencias de la salud. Aquí la palabra clave es “información”. Trabajamos con información para optimizar su captura, almacenamiento, acceso y análisis.

¿Por qué usted decidió especializarse en este tema?

Desde el inicio de mis estudios médicos intenté potenciar mis aptitudes e intereses en informática y los conocimientos y habilidades que iba adquiriendo en mi formación. Luego de varios intentos

en distintos frentes (sitios web de médicos y registro fotográfico de alumnos online) me encontré con algo que llamó mi atención: el uso de aplicaciones para dar soporte a la atención clínica y a la investigación biomédica. Construí un par de aplicaciones de captura electrónica de datos para proyectos de investigación clínica y noté el impacto que podían tener estas herramientas y lo mucho que quedaba por perfeccionarme para maximizar los resultados. Realicé mi internado electivo de séptimo año en Informática Biomédica en The Ohio State University en Estados Unidos. Al terminar la carrera de medicina, volví a Ohio State a cursar un Master of Sciences in Biomedical Informatics y trabajar como postdoctoral researcher en Clinical Informatics. Tras casi cuatro años, regresé a Chile y me incorporé a la unidad de la ficha electrónica de Clínica Alemana, que rápidamente se convertiría en el primer departamento clínico de Informática Biomédica de un hospital chileno.

¿Hay algún hecho que marca un hito importante en el desarrollo de la informática biomédica?

El avance en las tecnologías de la información. Si bien, la optimización de los datos se puede hacer con lápiz y

papel, esto se ha visto inmensamente beneficiado por el desarrollo de las TI. Uno de los primeros usos que se le dio a la tecnología con el fin de optimizar la indexación y acceso a información fue por parte de los bibliotecólogos biomédicos. Estos profesionales a cargo de categorizar y disponibilizar el conocimiento médico que se ha ido generando por generaciones en revistas y libros, han evolucionado desde índices en papel a los actuales buscadores de bibliografía científica. Además, de la contribución de los procesadores y bases de datos, fue necesario desarrollar terminologías clínicas que permitieran indexar la información de manera eficiente y eficaz. Con el desarrollo de las tecnologías de la información, se pueden realizar procesos más eficientes y eficaces y tener más datos y de mejor calidad. Aunque en realidad esto es en la teoría, en la práctica ha sido un poco más difícil, sobre todo el aspecto de la calidad de los datos.

Donantes de datos

Es tal la ganancia de contar con un sistema unificado y conectado de datos en línea que en Chile este proceso se puso en marcha con el proyecto SIDRA (Sistema de Información de la Red Asistencial) del Ministerio de Salud. Este, según Lopetegui, si bien se implementó con sistemas de primera generación se detectaron varias falencias, pero igualmente se logró dar el primer paso en digitalizar la salud.

¿Este proyecto incluyó los registros médicos electrónicos? ¿En qué consisten?

Sí, estos (que no son solo para los médicos) son herramientas que debiesen buscar dos fines: mejorar la calidad asistencial y seguridad de la atención y optimizar la eficiencia del gasto en salud. Lamentablemente, las primeras generaciones fueron diseñadas con una mirada exclusivamente economicista: orientado a manejar las finanzas del proceso de atención sanitaria. Hay mucho por hacer para mejorar estas herramientas, desde el punto de vista de la usabilidad y el efecto negativo que estamos viendo en

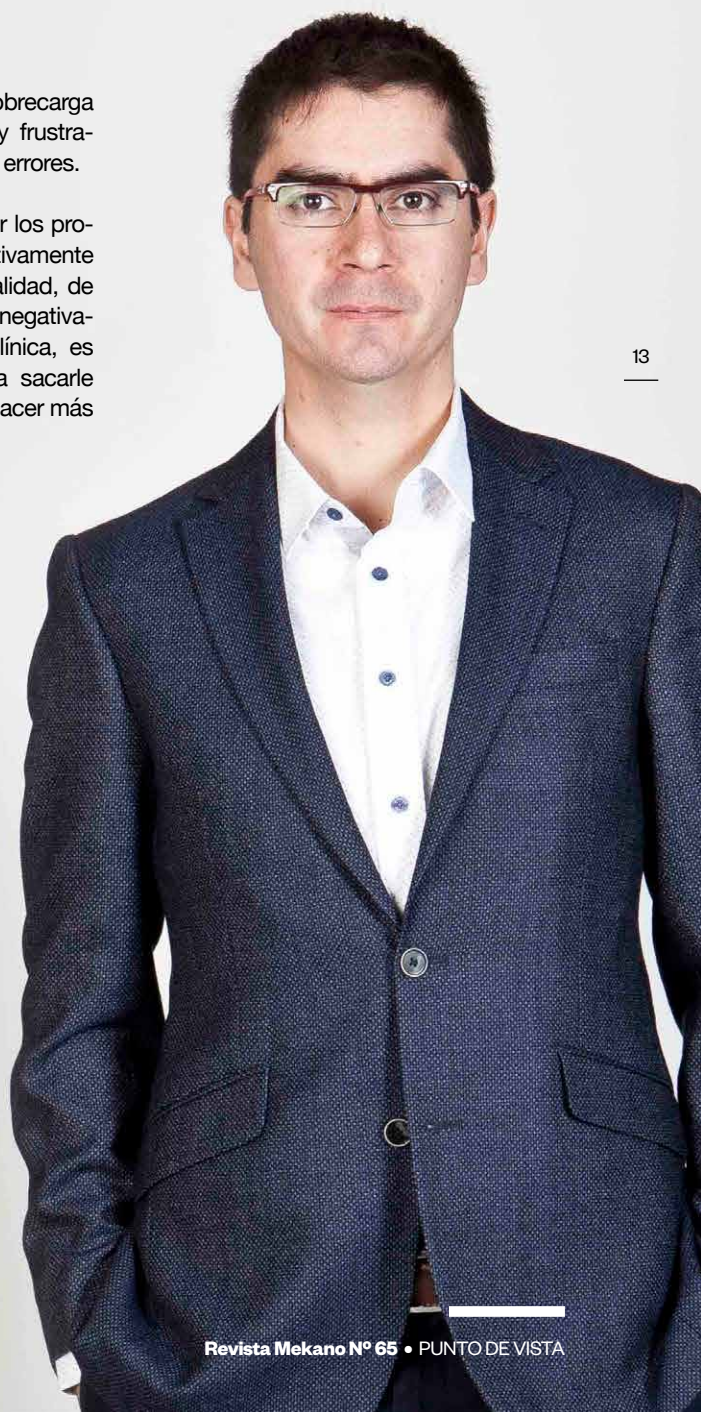
“ ES CRUCIAL CONTAR CON PROFESIONALES FORMADOS EN INFORMÁTICA CLÍNICA PARA QUE LIDEREN LOS PROYECTOS DE DISEÑO, IMPLEMENTACIÓN Y ADOPCIÓN DE REGISTROS CLÍNICOS ELECTRÓNICOS EN EL PAÍS”.

el flujo de atención clínica, sobrecarga de procesos administrativos y frustración por sistemas lentos y con errores.

Una vez que se logren resolver los problemas fundacionales y efectivamente se capture información de calidad, de forma segura y sin impactar negativamente el flujo de atención clínica, es cuando se debe comenzar a sacarle partido a la atención clínica y hacer más segura la atención.

Cuando eso se logre, ¿qué finalidad concreta tiene el registro médico electrónico?

En primer lugar, actuar como sistema de soporte a la toma de decisiones clínicas, orientando y ayudando a los clínicos a tomar en consideración toda la data existente respecto a su paciente, como sugerencias de exámenes complementarios, alertas de alergias, alergias cruzadas entre medicamentos, cálculos y correcciones de dosis en base a función renal, edad, género, metabolismo hepático, entre muchos otros. Y por otra parte, ya que el clínico está capturando información de forma computable,



los registros clínicos electrónicos deben funcionar como un laboratorio viviente de generación de datos clínicos para la investigación biomédica. En lugar de tener que llevar registros paralelos para cada estudio clínico, muchas de la data generada por el registro clínico puede ser ocupada para avanzar en la investigación a pasos agigantados dada la cantidad de datos masivos disponibles sin precedentes.

¿Cómo se avanza en estos objetivos?

Para poder lograr el segundo de los objetivos es necesario contar con una legislación que lo respalde de forma tácita y contar también con el conocimiento por parte de los pacientes. Para esto estamos proponiendo el concepto de ser “donante de datos”. Así, como los pacientes podemos ser donantes de órganos, también podemos elegir ser donantes de datos, de los datos que se generan con nuestras interacciones en salud. Tratados de forma identificada o anonimizada, podemos contribuir a acelerar y mejorar los avances en las ciencias biomédicas que pueden afectarnos a nosotros mismos, a nuestros seres queridos y a la población general.

¿En qué nivel de desarrollo se encuentra la Informática Biomédica en Chile?

Poco a poco vamos tomando relevancia como disciplina. Clínica Alemana fue pionera en formar un departamento clínico de Informática Biomédica. Lentamente, se han establecido otros centros de atención de salud que cuentan con clínicos dedicados a supervisar y guiar la implementación y adopción de sistemas de información hospitalaria y en salud en general. Clínica Alemana en colaboración con la facultad de medicina de la Universidad del Desarrollo, crearon hace un año el centro de innovación e investigación en informática biomédica, buscando ampliar el impacto de los avances al resto del país y la región. Ya contamos con un internado electivo para alumnos de Medicina y estamos estudiando abrir un postítulo temático en informática clínica en el mediano plazo.



Marcelo Lopetegui es director del Centro de Informática Biomédica de la Universidad del Desarrollo, donde también es profesor de investigación adjunto de la Facultad de Medicina de UDD. MS en Informática Biomédica, The Ohio State University, USA. Médico cirujano, Pontificia Universidad Católica de Chile. Jefe del Servicio de Informática Clínica de Clínica Alemana. Vice-presidente Asociación Chilena de Informática en Salud.



HOY LA MISIÓN A CORTO PLAZO ES LOGRAR IMPLEMENTAR REGISTROS NO DISRUPTIVOS DEL FLUJO DE TRABAJO CLÍNICO, QUE SEAN SEGUROS Y QUE GENEREN DATOS DE CALIDAD. SOLO ASÍ, PODREMOS SALTAR AL ANÁLISIS Y GENERACIÓN DE NUEVO CONOCIMIENTO, E INTEGRACIÓN DE SOLUCIONES DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y SOPORTE A LA TOMA DE DECISIONES PARA LOS CLÍNICOS”.

¿Qué se espera para el futuro próximo en esta área?

El futuro trae el análisis y uso de los datos biomédicos para mejorar la salud de las personas. Con métodos e infraestructuras cada vez más potentes, podemos utilizar la ciencia de datos para generar la mayor cantidad de conocimiento a partir de los datos (elijan su buzz word de moda “inteligencia artificial” “big data analytics” o “machine learning”, entre otros). Sin embargo, actualmente seguimos en deuda con la calidad de los sistemas que se implementan en el país. Es necesario capturar datos de buena calidad y de forma no intrusiva para po-

der generar conocimiento útil en base a ellos. Si los sistemas no se usan, se usan mal o generan datos poco confiables y de poca calidad, cualquier análisis ulterior tendrá un impacto mínimo o muy lejano al deseado. Para esto, es fundamental seguir empujando la disciplina desde una mirada académico-científica, intentando generar evidencia y comparar experiencias de las lecciones aprendidas en todas las implementaciones que están en curso en este momento. Este rol hoy lo lidera la Asociación Chilena de Informática en Salud ACHISA, quien organiza año a año el Simposio Chileno de Informática en Salud para tal fin.

Tendencias tecnológicas que llegarán al retail

La tecnologización del mundo no se detiene y su llegada al retail avanza a pasos agigantados. Así este 2018 se espera que la inteligencia artificial, los asistentes digitales y la realidad virtual, entre otros, entren con fuerza en este ámbito. Y como a veces la vanguardia futurista puede ser aterradora, es importante estar al tanto de lo que se viene y tomar las debidas precauciones para saber cómo enfrentarlas y adoptarlas de la manera correcta en el momento adecuado.

Inteligencia artificial (IA): Es probable que la IA esté entre las tecnologías más influyentes de este año, pues se presenta como una gran herramienta para favorecer experiencias de clientes diferenciadas. Un ejemplo de ello es lo que ya están haciendo Levi's que utiliza chatbots para ayudar al cliente en la búsqueda de los pantalones perfectos. Toda la aplicación de inteligencia artificial produce una constante generación de datos, los que tienen o tendrán que ser estudiados con herramientas capaces de analizar la enorme cantidad de información que se genera día a día. Es la IA analytics que entre otras cosas sirve para la previsión de la demanda, gestión de inventario, automatización del área de compras o tracking del cliente en tienda. De esta manera, una buena medida antes de incorporar IA es ordenar los datos con los que se dispone y ponerlos al alcance

de todas las áreas, de manera que se beneficie la experiencia de compra.

Búsqueda por voz, asistentes digitales y reconocimiento facial: comScore dice que en 2020 el 50% de todas las búsquedas en línea serán por voz. Del mismo modo, Drapers entrevistó a expertos en venta minorista digital que destacaron la promesa de asistentes de voz digitales como Amazon Echo Look, que tiene una cámara incorporada, así como parlantes, lo que permite que un consumidor la use para tomar fotos y hablarle con naturalidad sobre lo que deberían ponerse ese día. También entrarán en escena computadoras que manejan las interacciones del consumidor y detectan sus emociones. Frente a esto, hoy es importante desde ya utilizar todas las herramientas que se tengan para sintonizar, conocer y comprender realmente a los clientes existentes. Debe ser un equipo com-

prometido sólidamente con la marca y preocupado de forjar relaciones con los clientes y así ser guías expertos.

Realidad virtual, aumentada y mezclada: Gartner predice que cien millones de consumidores comprarán a través de la realidad aumentada (AR) para 2020. Además, es probable que los minoristas se apoyen más en la realidad virtual (VR) para la planificación del diseño de la tienda y la realidad mixta (MR) permitirá por ejemplo, que el maniquí sea exacto al cuerpo de un consumidor. Pensar como VR, AR o MR para complementar y mejorar el proceso de compra es un tema que ya tiene que estar en mente de los retail. Este 2018 habrá que probar nuevos conceptos para la venta y diseño de tiendas que utilicen estas nuevas herramientas.

Por Maximiliano Penna,
Gerente General MekanoSige.

¿Y si compartimos la bicicleta?



Hace ya unos años que la tecnología ha sido el motor de la economía colaborativa. Uber y Airbnb fueron algunos de sus primeros exponentes, pero su imparable desarrollo ha traído la proliferación de miles de plataformas electrónicas que han cambiado el “poseer” por el “compartir”. Hoy es el boom de las bicicletas, una idea que nació en China y que se expande por todo el mundo.

Una bicicleta estacionada en cualquier lugar y sin ningún tipo de candado físico fue la imagen con la que varios santiaguinos se sorprendieron a principios de este 2018. La idea proviene del otro lado del hemisferio cuando distintos emprendedores chinos vieron que en las bicicletas compartidas había un muy buen negocio. De hecho, los fondos de inversión involucrados no se equivocaron.

Mobike y Ofo son las principales compañías chinas que se sumaron al cambio de las reglas del juego a nivel global e incorporaron la fórmula de la colaboración a las bicicletas. A poco andar, su sencillo funcionamiento a través de una aplicación y su gran carácter innovador le hicieron tener un exitoso debut. Esto, sumado a que en tiempos de excesiva contaminación y extrema congestión, el sistema ofrece una alternativa barata y tan cómoda, que ya ni siquiera conlleva la complicación de buscar un lugar habilitado para dejarlas, como es el modo de operar hasta ahora conocido de las bicicletas públicas.

Sin embargo, no son solo esos factores los que explican la atracción de los inversionistas y lo rentable del negocio,

sino el hecho también de que la tecnología genera valor principalmente por los datos de usuarios obtenidos.

Si bien el uso de las bicicletas obviamente tiene una tarifa, sin duda, en estos sistemas es la entrega de la propia identidad al momento de obtener la aplicación, la gran ganancia. La infinidad de datos recolectados permite perfilar a cada uno de los usuarios para cualquier acción posterior.

El fenómeno de las “disrupciones silenciosas”

Se estima que actualmente hay entre 18 y 20 millones de estas bicicletas repartidas por todo el mundo, principalmente en China. Un fenómeno, que un columnista del diario español La Vanguardia llama “disrupción silenciosa”, pues se trata de ideas que ven la realidad desde otra perspectiva y ofrecen un producto asequible y muy barato, gracias a que le entrega a terceros varias responsabilidades.

Esto es precisamente lo que las plataformas de bicicletas compartidas están haciendo a las ciudades. Con ellas ya no se requieren hacer un gasto personal, ni buscar un espacio para tenerlas

en la casa, ni sufrir por los robos o por su mantención.

El gobierno chino considera estos sistemas colaborativos la “cuarta gran invención moderna” tras los trenes de alta velocidad, los pagos móviles y el comercio electrónico.

Sin embargo, en este maravilloso escenario siempre están los infaltables contras. Hay lugares en que el exceso de estas bicicletas se está empezando a convertir en un problema de orden y de índole ambiental. Además, cada vez aparecen más bicicletas abandonadas, destrozadas o tiradas en lugares que bloquean el paso a peatones o en sitios tan extraños como la copa de los árboles. Incluso hay denuncias de uso “privado” y aparecen con un candado físico puesto.

La conclusión inmediata que surge alrededor del mundo es que no basta con abrirles las puertas a las megaempresas de bicicletas compartidas. Las municipalidades deben trabajar en ordenar su funcionamiento en la ciudad y dar seguimiento para conocer su impacto ambiental. Asimismo, se hace necesario que se emprendan actividades formativas para los “nuevos” ciclistas.

En Chile, más de 100 mil viajes se han

realizado desde que el sistema de bicicletas públicas conocido como Mobike llegó a la región Metropolitana el 4 de marzo de este año. Esta iniciativa fue impulsada por las comunas de Las Condes y La Reina, después de que los respectivos alcaldes viajaron hasta China para traer la idea a nuestro país.

El servicio estuvo un par de semana funcionando de manera gratuita en marcha blanca, tiempo en el que se permitió la opción de poder estacionar las bicicletas en cualquier lugar de la capital. Sin embargo, esto tuvo que ser modificado debido a varios episodios de vandalismo. Ahora solo se pueden estacionar en las comunas adheridas a este servicio.

China, cuna de la colaboración

No solo de bicicleta vive la economía colaborativa. El boom en China de este sistema que trata del intercambio de bienes y servicios entre usuarios se está usando también para los paraguas, la batería de los autos y las lavanderías, entre otros.

Los más críticos sostienen que esto que se ha descrito como el gran fenómeno, no es más que el clásico sistema de arriendo que ha existido siempre, solo que ahora cambia el modo de pago, pues en vez de unas monedas, el arriendo funciona a través de un código QR.

Sea como sea, lo cierto es que estos sistemas proliferan rápidamente en China. Mobike y Ofo fueron las precursoras del boom y continúan siendo las principales empresas del sector, pero debido a su éxito han nacido muchas otras iniciativas que copian el modelo en los más diversos ámbitos.

Según describen distintos columnistas la razón de por qué este fenómeno ocurre con tanta fuerza en este país asiático se debe a dos motivos: Primero, a la alta penetración del celular y sus aplicaciones. Y segundo, a la conciencia colectiva de una sociedad en la cual el confucianismo marca la ideología de cientos

de millones de personas. Generalmente los recursos no están distribuidos equitativamente entre los ciudadanos y la economía compartida proporciona una oportunidad para reasignar automáticamente estos recursos y hacer un uso completo de los mismos, algo que encaja a la perfección con la mentalidad colectivista de los chinos.

Y esta nueva forma de compartir bienes, en China ya se traduce en datos

oficiales que arrojan que la economía colaborativa experimentó en 2016 un aumento interanual del 103% en el volumen de transacciones y continuará creciendo a un ritmo del 40% anual en los próximos años. El informe anticipa que el volumen de transacciones de la economía compartida representará más del 10% del PIB del país en 2020 y que la proporción continuará creciendo al 20% anual desde entonces hasta 2025.

Beneficios del consumo colaborativo



El ahorro: la mayoría de productos o servicios que se ofrecen a través de este sistema tiene precios módicos o, incluso, simbólicos.



Desarrollo sostenible: La economía colaborativa estimula el segundo uso de los productos.



Gestión de recursos: Otro principio de la economía colaborativa es que si a alguien sirve una cosa, lo más probable es que a otra persona también. ¿Por qué no compartirlo?



Mayor oferta: Los productos con un segundo uso y los servicios compartidos amplían la oferta de los mercados tradicionales.



Beneficio medioambiental: La reutilización y los servicios compartidos son una buena manera de contribuir al cuidado y la sostenibilidad de los entornos.

Fuente: Desafíos gestión empresarial.



LAS BICICLETAS COMPARTIDAS COMBINAN LAS TECNOLOGÍAS DE LA LOCALIZACIÓN POR SATÉLITE, LA CERRADURA DIGITAL QUE SE ABRE CON UN ESCANEO DE UN CÓDIGO QR Y EL PAGO QUE SE REALIZA MEDIANTE SMARTPHONES.

Felipe Fuchs, socio de constructora FGS:

“Mekano siempre respondió a nuestros requerimientos”

En el proceso de profesionalización de su estructura la constructora FGS recurrió a Mekano para la implementación del ERP Microsoft Dynamics.

Tres amigos y compañeros de Ingeniería Civil de la Universidad Católica se unieron para fundar en 1993 la Constructora FGS S.A. Desde entonces los socios Felipe Fuchs, Eugenio Gellona y Francisco Silva han estado a la cabeza de esta empresa, que se dedica principalmente a la construcción de viviendas en altura, conjuntos habitacionales, oficinas y comercio.

Con el tiempo, la compañía ha consolidado un negocio rentable con altos niveles de excelencia, confiabilidad y estándares de calidad en cada uno de sus proyectos. Son 25 años de trayectoria que incluyen la construcción de más de un millón de metros cuadrados con la gran colaboración de un equipo afiatado y colaborador.

De la mano de la profesionalización

El crecimiento de FGS hizo que hace unos años atrás se iniciara una etapa de profesionalización. Así, en 2010 lo primero que se realizó fue la estructuración de los procesos para los que se implementó un ERP desarrollado en Chile. Hoy, iniciaron una nueva fase y

según explica Felipe Fuchs, socio fundador, “decidimos embarcarnos en un ERP de clase mundial para fortalecer los procesos de la constructora que en el quinquenio 2011 – 2016 había experimentado un gran cambio de escala”. Esta vez el foco era ir más allá de lo tradicional, mejorar los procesos de con-

trol, centrándose en cada una de las actividades de la empresa y comenzar a gestionar de forma sistemática las dotaciones y sus productividades. Con este objetivo llegaron a Mekano. “En el proceso de búsqueda y conocimiento de los ERP existentes en el mercado y teniendo muy claro lo que buscába-



EL PROYECTO DE IMPLEMENTACIÓN SE REALIZÓ EN UN AMBIENTE DE TRABAJO FRANCO, QUE PERMITIÓ SOBRELLEVAR TODOS LOS INCONVENIENTES SURGIDOS EN EL CAMINO. LA RELACIÓN CON MEKANO FUE Y ES MUY BUENA”,

FELIPE FUCHS.



Felipe Fuchs junto a Benjamín Plaut, gerente general de FGS quien tuvo a su cargo la puesta en marcha de la solución.

mos, Mekano nos mostró Microsoft Dynamics - Sigic. Nos pareció interesante como plataforma y nos dio la confianza de que sus ideas de gestión para la constructora iban a poder ser llevadas a la práctica como las imaginábamos”, explica el ejecutivo. Efectivamente fue

así y aunque inevitablemente siempre hay periodos de ajustes, “a nuestros requerimientos específicos, siempre Mekano supo ofrecer soluciones dentro de Dynamics. Varias veces estuvimos trabados en el proceso de implementación, pero Mekano fue “porfiado” y

logró darnos las soluciones requeridas, quizás con un esfuerzo adicional, pero con un buen resultado. Mekano nos permitió poder crear una solución de gestión a la medida de nuestras expectativas”, concluye Fuchs.

Estado actual

Hoy FGS está “montado” en una plataforma cloud de primer nivel que les permitirá un crecimiento orgánico, sin depender tanto de las personas. “Pero principalmente contamos con menos sistemas chicos, malamente interconectados que se prestaban para errores y/o malas prácticas”. Además, se implementó una solución que les permitirá hacer gestión sobre sus presupuestos, compras y personas, lo que a juicio de Fuchs es uno de los costos más importantes en los proyectos que desarrollan y donde hoy la industria hace menos gestión.

En cuanto al servicio recibido por parte de Mekano, el ejecutivo sostiene que el proyecto de implementación se realizó en un ambiente de trabajo franco, que permitió sobrellevar todos los inconvenientes surgidos en el camino. “La relación con ellos fue y es muy buena. Es que tanto Mekano como nosotros estábamos convencidos que los esfuerzos realizados eran por mejorar la implementación del proyecto, generando un sistema eficaz y eficiente en la constructora”.

Ahora el objetivo es seguir avanzado y en el mediano plazo esperan realizar ajustes y mejoras secundarias a lo implementado, “como, por ejemplo, ir a sistema de reportería vía Power BI”, agrega Fuchs. Por otro lado, también están viendo la posibilidad de llevar la información a los celulares de las jefaturas en obra, lo que implica el manejo de vales de consumo de insumos, como también de la asistencia, de las dotaciones y de las asignaciones de ellos, con esta misma herramienta. “Queremos tener la mejor y más oportuna información de todos nuestros procesos para mejorar la gestión”.

Comercial Castro:

La vanguardia entra a la empresa familiar

Dedicados al mercado mayorista de alimentos y con un importante plan de aperturas de supermercados, Comercial Castro vio la necesidad de mejorar su POS y potenciar el servicio a sus clientes para crear con ellos una relación sólida y cercana.

20

Son más de 50 años dedicados al mercado mayorista de alimentos. Una tradición familiar que con el nombre de Comercial Castro, escribe una historia de exitosa trayectoria y consolidación de marca.

Se trata de una empresa cuyos valores están relacionados con la honestidad e integridad en los negocios y con los socios comerciales que integran su comunidad como almaceneros, clientes y distribuidores, entre otros.

El foco es crear una retroalimentación necesaria con ellos en la que siempre “brindamos calidad y seguridad en nuestros productos al mejor valor para nuestros ellos, con reconocida tradición en carnes, cecinas y lácteos; sin descuidar los abarrotes, por supuesto”, explica Pablo Castro, Doctor of Philosophy in Business Administration y Director Comercial de Grupo Castro.

Durante la última década, Comercial Castro ha impulsado además un fuerte plan de aperturas de supermercados, formato con el cual se ha potenciado la relación con el cliente final. Hoy su red de puntos de ventas cuenta con 13 locales mayoristas y 3 supermercados.



Pablo Castro Campos, Director Comercial de Grupo Castro junto a Pamela Castro Campos, gerente de Administración y Finanzas y Luis Castro Torres, fundador y CEO.



Actualmente Comercial Castro cuenta con 12 locales mayoristas y 4 supermercados, lo que los llevó a mejorar su POS.

Al ritmo del crecimiento

En el contexto de esta consolidación y expansión en cantidad de sucursales, Comercial Castro, vio la necesidad de tener una mejor post venta y trabajar por mejorar el servicio con sus clientes.

“Llegó el momento en que nos replanteamos nuestros POS para buscar una alternativa que mejorara de forma sustantiva la atención en cuanto a información, promociones y disponibilidad de productos, entre otros temas. Todos de suma relevancia en la relación que deseamos tener con nuestros clientes”, explica Castro.

Para ello consideraron fundamental aplicar la inteligencia de negocios en su gestión comercial y llegar de forma más certera al mercado con la consecuente fidelización de quienes los prefieren.

Fue así como a fines de 2017 Comercial Castro inició un proceso de selección de POS para reemplazar su actual sistema. “Dentro de las soluciones de POS del mercado con nuestros requerimientos, tuvimos el detallado análisis de 5 alternativas, de las cuales destacó Mekano-LOC por la integración de da-

tos, conocimientos del negocio y prestigio de la compañía”, explica Castro quien añade “también lo escogimos al conocer la calidad de profesionales que se desempeñan en Mekano. Ellos nos han dado la confianza de cumplir con nuestro objetivo”.

En marzo de este año se inició la implementación de LOC, un Software World Class con casa matriz en Canadá y líder en Soluciones Retail desde hace 30 años y que Mekano pone en desarrollo con total profesionalismo.

“En la puesta en marcha contamos con un completo equipo de trabajo con personas que mantienen una comunicación permanente con nosotros, con un gran espíritu de servicio, participativo y responsable. Durante todo este tiempo, con Mekano la comunicación ha sido muy cordial y fluida, con una orientación al objetivo bastante claro y proactivo”, destaca Castro.

El proyecto considera la integración con ERP SAP, boleta y factura electrónica y contempla migrar todos los actuales y nuevos locales este segundo semestre.



**CON LA SOLUCIÓN
PROPUESTA POR
MEKANO BUSCAMOS
MEJORAR EL NIVEL
DE SERVICIO EN
CUANTO A LA
COMUNICACIÓN
DE NUESTRAS
ESTRATEGIAS
COMERCIALES, COMO
PROMOCIONES O
DISPONIBILIDAD
DE PRODUCTOS”,**

PABLO CASTRO.



Big Show NRF y Cegid Connections Americas

MekanoSige estuvo presente en la Feria NRF 2018 realizada en New York para conocer las últimas tendencias e innovaciones del retail. La NRF es la asociación de Empresas de Retail más importante del mundo. En "Innovation Lab Retail 2020" se expusieron soluciones que pueden ser aplicadas hoy y que se proyectan como las que reformularán el retail en los próximos años, pues combinan la Inteligencia Artificial, Robótica, reconocimiento facial y Realidad Aumentada, entre otras tecnologías.

Posteriormente se realizó la conferencia de Cegid, donde se expusieron las novedades para este año y la positiva experiencia de los clientes y restantes Business partner de USA y el resto de Latinoamérica.



Manthan, Cloud Big data & Inteligencia Artificial aplicada al Retail

Importante interés por parte de los principales retailers de Chile despertó la visión de Roberto Islas, Gerente de Ventas Manthan LA, durante su última visita a Chile. Como resultado, se acordaron los pasos tendientes a sumar más implementaciones de la solución en Chile. Cabe destacar que a los ya importantes reconocimientos otorgados anteriormente, Manthan fue muy bien calificado en "The Forrester Wave. Customer Analytics Solutions, Q2 2018", destacando su análisis avanzado de los clientes; usuarios de negocios, científicos de datos e ingenieros de datos, en la cadena de valor analítica.



VF Chile y Brasil con Cegid

VF Corporate es una compañía americana de vestimenta, calzado y accesorios, con operación en más de 170 países, ventas de USD 12 mil millones y con un portfolio de más de 30 marcas, como Vans, The North Face, Timberland, Wrangler y Kipling, entre otras.

Luego de una exitosa implementación de Cegid Business Retail (CBR) para VFC Chile por MekanoSige como parte de su estrategia directo-al-consumidor en el Q1 del 2017, VF Corporation elige a MekanoSige como su partner integrador a nivel regional, luego de apoyar el primer trimestre de este año de manera destacada en la implementación de CBR para sus operaciones en Brasil. Esta se realizó junto Eficaz, partner local de Brasil, dejando las primeras 5 tiendas operando con esta solución en el país en menos de dos semanas.

VFC eligió la solución Cegid Business Retail a nivel global porque le permite entregar una verdadera experiencia a sus consumidores (Direct-to-Consumer), tener escalabilidad en la internacionalización de sus marcas e innovar con las tendencias del retail.

Nuevas soluciones para la construcción - SIGIC

Este último año Mekano ha incorporado nuevas soluciones para la industria de la construcción. Algunas de ellas son: Web Apps, una Extensión de procesos y flujos de negocios a dispositivos móviles; Adel, que permite la integración de documentos electrónicos de proveedores al ERP y su gestión; Gestión de Obras BI, un modelo de inteligencia de negocio para el control financiero y de avance de obras y productividad; Documentos en Garantía, aplicación que facilita la gestión con alertas de Boletas de Garantías y pólizas. También un Portal de proveedores, que permite a los proveedores el acceso al estado de sus documentos en internet y su autoservicio, junto a otras como Productividad de Mano de Obra y la solución de remuneraciones y RRHH Talana.



Soprodí y Constructoras Cypco y Emin actualizan su ERP Dynamics

Grupo SOPRODI desarrolla sus actividades en el ámbito de la nutrición animal y humana. Hoy ha decidido actualizar su ERP Microsoft Dynamics. La nueva versión permitirá generar valor a través de la implementación de nuevos procesos de negocio y nuevas soluciones desarrolladas por Mekano.

También las constructoras Emin y Cypco, han iniciado la actualización el ERP Microsoft Dynamics, con la vertical de la industria de Construcción SIGIC, desarrollada por Mekano y presente en más de 20 constructoras en Chile. Los principales desafíos, de ambas implementaciones, se focalizan en incorporar la movilidad en sus procesos de negocio, así como inteligencia de negocios para mejorar la productividad y la toma de decisiones.

7

MANERAS EN LAS QUE LOS RETAILERS DE LATINOAMÉRICA ESTÁN UTILIZANDO LA ANALÍTICA PREDICTIVA

- Entender las preferencias del cliente
- Marketing dirigido y centrado en el cliente
- Predecir del desempeño de una campaña
- Ejecutar pronósticos de ventas para departamentos y tiendas
- Optimizar el surtido de cada tienda
- Identificar los quiebres de stock en la sala
- Optimizar los descuentos



Cientes que han confiado en Manthan

Manthan es el Chief Analytics Officer para las industrias de consumo a nivel mundial. El portafolio de las aplicaciones analíticas de negocio, las plataformas de analíticos avanzados y las soluciones están diseñadas para ayudar a los usuarios de distintos sectores a través de todo el recorrido de los datos a los resultados; analizar, tomar decisiones guiadas y ejecutar decisiones en tiempo real. Capacidad analítica sofisticada, pero intuitiva combinada con el poder de Big data, movilidad y computo en la nube, pone a disposición de los usuarios, aplicaciones de negocio listas para utilizarse que ofrecen acceso bajo demanda y ejecución en tiempo real – el único camino a la rentabilidad en una economía moderna, bajo demanda y conectada. Manthan es uno de los innovadores más galardonado tanto por los analistas como los clientes. Para conocer como su negocio puede beneficiarse de la analítica, visite www.manthan.com



CONSTRUCTORA FGS
ERP MICROSOFT DYNAMICS.

COMERCIAL CASTRO LOC,
UN SOFTWARE WORLD CLASS



mekano

Pedro de Valdivia N°555, piso 9, Providencia, Santiago, Chile.

Fono: (562) 2372 4400

www.mekano.com

marketing@mekano.com