

mekano

Nº 69 • Año XIX • Octubre 2019

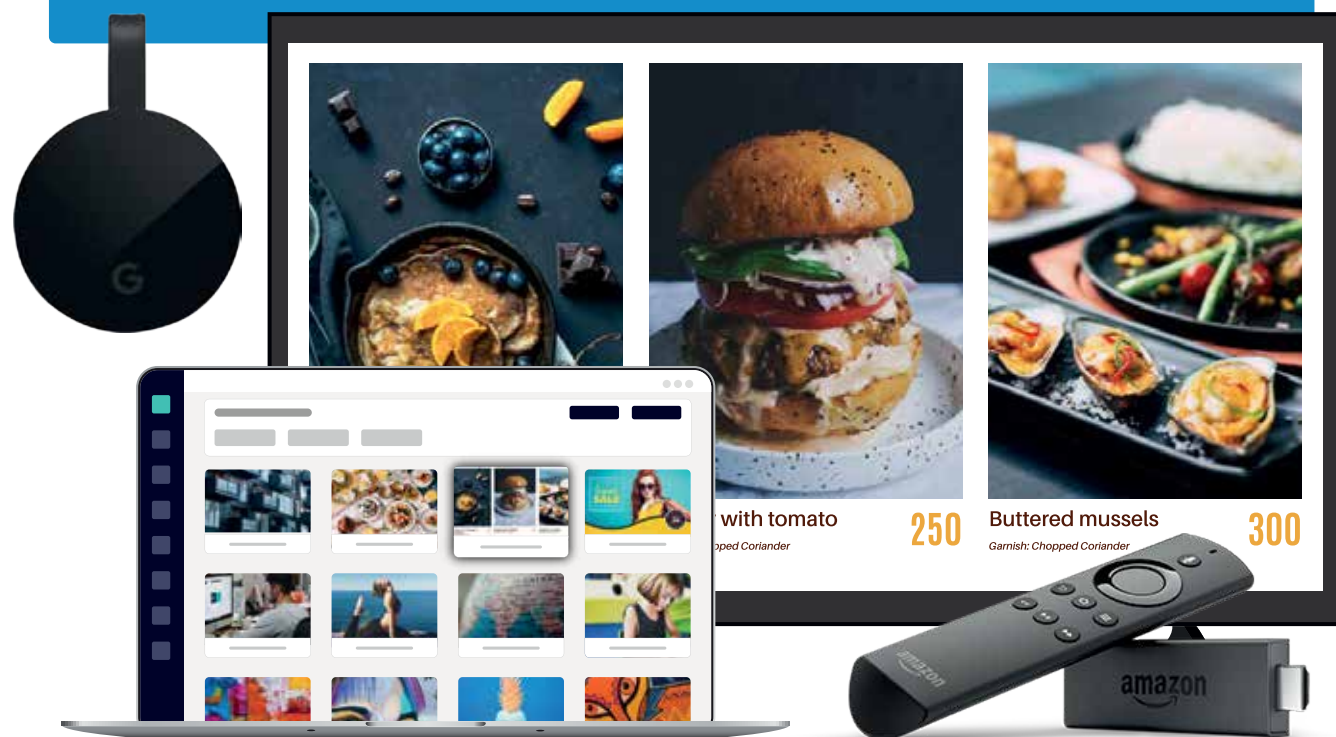
Innovación

**EL VAR Y EL FIN
DE LAS LEYENDAS
DEL FÚTBOL**

**INGEVEC
MODERNIZA
SU ERP**

LA DEMOCRATIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS:
**CÓMO “DAVID”
HOY PUEDE
ENFRENTARSE
A “GOLIAT”**

CAPTA LA ATENCIÓN CON CARTELERÍA DIGITAL



Este nuevo servicio de cartelería digital dinámico, basado en la nube, permite transmitir su contenido multimedia de la forma más eficaz, sea en su tienda, oficinas, o centros de atención. Nuestro servicio le permitirá refrescar el marketing de su estrategia de marca.

Industrias

Comercio | Salud | Restaurantes | Educación | Oficinas corporativas

Administración de detalles del dispositivo

- Agnóstico de marca de pantallas
- Diseñado sobre plataforma Android
- Actualización instantánea de contenido
- Gestión dinámica de contenido

Contenido



4 Mensaje

Una nueva era, humanidad aumentada.

5 Claves

Lleva las ventas al cielo

6 Tendencias

¡Cómo crece "David" frente a "Goliat"!

10 Punto de vista

Michael Boys habla del justo e inevitable VAR.

12 Personaje

Alyssa Carson y su camino a Marte.

14 Caso de negocios

Réndalo, la primera plataforma online de arriendo.

17 Caso de éxito

Panini implementa boleta electrónica.

Ingevec moderniza su ERP

22 Novedades

Destacados

TENDENCIAS

Hasta hace unos pocos años atrás quien emprendía, arriesgaba a ser anulado por las grandes marcas. Hoy, el pequeño comerciante tiene las herramientas para empoderarse y en su lucha frente "Goliat" sí puede dar la pelea.

6



PERSONAJE

Alyssa Carson irá a Marte aunque no pueda regresar. Se trata de una adolescente de apenas 17 años quien a paso firme se encamina a cumplir su sueño y llegar al planeta rojo.

12



CASO DE NEGOCIOS

Para qué comprar ciertos artículos si se pueden arrendar de un modo seguro, cómodo y sin el molesto cheque de garantía. Este es el planteamiento de Réndalo, una innovadora plataforma chilena que se suma a la economía colaborativa.

14



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



Una nueva era, humanidad aumentada

En los próximos 20 años la forma en cómo hacemos nuestro trabajo va a cambiar más que en los últimos 2000 años. Una nueva era, ya hemos tenido cuatro, la de recolección que duró varios millones de años, luego la de la agricultura, varios miles de años, la industrial, un par de cientos de años y la de la información, unas pocas décadas. Bienvenidos a la era de la humanidad aumentada por la inteligencia artificial (AI), en que nuestras capacidades van a ser aumentadas por computadores que nos ayudarán a pensar, robótica que nos ayudará a hacer y sistemas nerviosos digitales que nos conectarán mucho más allá de nuestros propios sentidos. Ya estamos cognitivamente aumentados por el conocimiento de la red a través de Google y nuestro celular, pudiendo responder cosas impensadas, pero ese es un simple y burdo inicio.

En los últimos 3 millones de años todas las herramientas han sido pasivas, requieren de nuestra instrucción y solo hacen lo que les ordenamos, desde la lanza hasta las más avanzadas herramientas CAD de diseño en computador. Pero hoy ya se está trabajando con herramientas generativas, que piensan y diseñan solas en base a objetivos y

restricciones, por ejemplo, el diseño de un dron o nuevos aviones para Airbus, explorando millones de posibilidades impensadas para el ser humano. No obstante, aún no son intuitivas y cada vez parten de cero, aunque se está avanzando en ello también, desde que Big Blue le ganó a Kasparov y hace una semana DeepMind Alphago le ganó al ser humano en el juego más complejo, en Go hay más posibles movidas que la cantidad de átomos en el universo. Para ganar tuvo que desarrollar intuición y ya no solo lógica.

Seguro nos podrán ayudar con el cambio climático, por ejemplo. Se comenzará a mezclar el mundo físico con el virtual, humanos, robots y AI trabajando juntos. Y si a los objetos les incorporamos un sistema nervioso que nos de información de vuelta, se retroalimenten y se modifiquen, solo habría cosas que la gente querría utilizar. Quizás vamos a ser aumentados cognitivamente, físicamente y perceptivamente, pero seguro para tener un mundo mejor, como ha sido la evolución por millones de años.

Buenas noticias, hay planeta y evolución para rato, solo que muchas veces no somos capaces de percibirlo y menos transmitirlo.

Ricardo Steeger
Gerente General Mekano

Road Show, Cegid 2019 Lleva las ventas hasta el cielo

Llevar las ventas al cielo es lo que permite la incorporación de tecnología para el comercio unificado. Con ella se ha logrado llegar a un 89% en la tasa de retención de consumidores, dar a los compradores Omnicanal un 30% más de vida útil y evitar un 10% de las pérdidas de ingresos al no tener una estrategia Omnicanal.

En la ocasión, Djamel Toubrinet, actual Product Marketing, Worldwide Campaign & Sales Enablement en CEGID, experto en digitalizar puntos de venta y aprovechar nuevas oportunidades de ventas para el negocio, habló con Mekano sobre los nuevos paradigmas del retail y dio a conocer la forma en que se pueden conseguir estos beneficios para elevar las ventas.

¿Qué es Cegid?

Es una empresa francesa en su origen, pero muy global. Hace algunos años Cegid fue comprada en su totalidad por Silver Lake, uno de los más grandes inversionistas en tecnología del mundo.

¿Cuál es la principal oferta de Cegid?

Desarrollamos un software llamado Cegid retail Y2 especializado para el comercio minorista. Este ofrece una plataforma que facilita el manejo de los procesos del retail, incluyendo la administración y los puntos de venta en la tienda. El punto de venta es algo muy fuerte para nosotros, es una parte del sistema que es muy robusta.

¿Este sistema es nuevo?

No, existe desde el 2000, pero es desarrollado cada año y, por lo tanto, es muy vigente, es muy nuevo, pero tiene la experiencia de años de funcionalidad. Es muy potente. Con él manejamos muchas áreas como: las compras de abastecimiento, el manejo de los clientes, el manejo de varias marcas y el suministro del producto en la bodega y de la bodega hasta las tiendas. Y en las tiendas, tiene muy buenas soluciones para el punto de venta, pero no es solo para registrar las transacciones, sino que también para el manejo del inventario, el manejo de los equipos, sus horarios de llegada y salida, entre otros. Es un punto de venta muy completo.

En el evento "Road Show Sudamérica 2019", realizado el 6 de junio, MekanoSige y Cegid expusieron sobre las nuevas oportunidades de crecimiento que ofrece el software desarrollado por esta multinacional para elevar de manera considerable las ventas del retail.

¿Cuál es el principal mensaje para sus potenciales clientes?

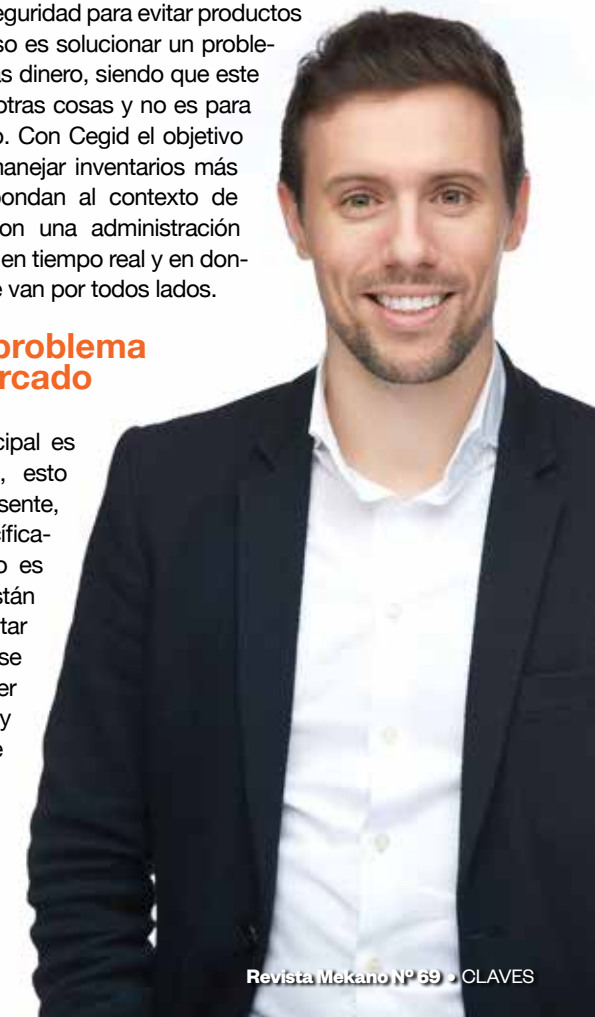
Que conozcan Cegid. Hay varios temas que existen en Chile como una fuerte competencia con marcas extranjeras y una de las ventajas que tratamos de aportar es que esas marcas, a lo mejor, están utilizando Cegid. Entonces para competir con ellas tienes que competir con las mismas armas.

Además, al retail en Chile no le está yendo bien, y una de las razones es el alto nivel de inventario, lo que de manera muy simple, se traduce en dinero estancado, que no sale a la calle. Aquí, en general, se manejan con altos niveles de inventario a modo de seguridad para evitar productos agotados, pero eso es solucionar un problema echándole más dinero, siendo que este se necesita para otras cosas y no es para tenerlo bloqueado. Con Cegid el objetivo es que puedan manejar inventarios más livianos que respondan al contexto de omnicanalidad, con una administración más centralizada, en tiempo real y en donde haya flujos que van por todos lados.

¿Qué otro problema tiene el mercado local?

El problema principal es la omnicanalidad, esto es ser omnipresente, pero más específicamente, el objetivo es saber donde están los clientes y estar ahí. En general, se trata de ofrecer muchos servicios y a lo mejor, hay que escoger algunos y hacerlo bien.

Djamel Toubrinet en Chile.



La democratización de los negocios:

¡Cómo crece “David” frente a “Goliat”!

Hasta hace unos pocos años quien emprendía, arriesgaba a ser anulado por las grandes marcas. Hoy el pequeño comerciante tiene las herramientas para empoderarse y en su lucha frente “Goliat” sí puede dar la pelea.



EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR CREA NUEVOS EMPLEOS Y NUEVOS NEGOCIOS, NUEVAS MANERAS DE PRESTAR SERVICIOS BÁSICOS, NUEVAS MANERAS DE VER EL MUNDO; ES EL FACTOR QUE IMPULSA LA PROSPERIDAD”,

BARACK OBAMA, EX PRESIDENTE DE ESTADOS UNIDOS AL INAUGURAR LA CUMBRE MUNDIAL DEL EMPRENDIMIENTO EN KENYA, 2017.

El 23,8% de la población adulta declara estar en la fase inicial de alguna actividad emprendedora, según datos del informe Global Entrepreneurship Monitor, realizado en 2018 por la Universidad del Desarrollo. Una cifra que da cuenta de lo favorable que se han hecho las condiciones para un potencial emprendedor.

Según lo que propone Clayton Christensen de la Universidad de Harvard, esto se explica en parte porque las empresas establecidas, en el afán de mantener sus ventajas competitivas con sus clientes más rentables, ignoran los segmentos menos atractivos, lo que abre oportunidades a compañías nuevas, que por medio de una propuesta de innovación disruptiva, logran servir dichos segmentos mediante soluciones más económicas, convenientes o funcionales.

Unido a esto, por supuesto que es la tecnología la que ha hecho lo suyo, haciendo que los negocios de ahora puedan ser más económicos y no necesiten del espacio físico que se requería antes, como una oficina, como mínimo. Por lo mismo, la inversión es mucho menor, son más fáciles de controlar, porque están automatizados y no se limitan a un horario de trabajo fijo.

Hasta antes de la revolución digital, el centro del poder residía en la empresa, que gozaba de economías de escala, dominancia sobre la información y acceso privilegiado a los mercados, lo que le permitía efectivamente construir barreras de entrada impermeables, bastante permanentes y que efectivamente impedían el acceso de actores más pequeños.

Hoy eso cambió, quienes juegan el rol de “David” comienzan a empoderarse frente a “Goliat” y en un escenario que ha democratizado las oportunidades de negocio crecen con rapidez.

En Chile ya se cuentan 1 millón 800 mil emprendedores, cerca de 10% de la población, que se erigen como un motor importante en el desarrollo y modernización del país, pues además de impulsar el crecimiento y la creación de empleos desempeñan un papel cada vez más importante al abordar urgentes desafíos del desarrollo, especialmente aquellos relacionados con la sostenibilidad y la prestación de servicios.

Al respecto, un estudio de la OCDE señala: “que la creación de nuevas empresas innovadoras sea un factor importante en el dinamismo innovador de un país es algo consensuado. Ellas rejuvenecen el tejido empresarial, incrementan la competencia para la innovación, introducen nuevos productos, servicios y modelos de negocio, crean nuevos mercados y ofrecen soluciones novedosas a problemas emergentes”.

LA REVOLUCIÓN DIGITAL OBLIGARÁ A PERSONALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS Y SUPONDRÁ UNA DEMOCRATIZACIÓN Y UNA NUEVA FORMA DE HACER NEGOCIOS, LA GLOCALIZACIÓN, ES DECIR, PENSAR EN GLOBAL Y ACTUAR LOCALMENTE”,

MIGUEL ÁNGEL TURRADO, ADJUNTO AL PRESIDENTE DE HEWLETT-PACKARD PARA ESPAÑA Y PORTUGAL.

Condiciones pro democratización



1. La tecnología y el acceso a la información

La tecnología de información y comunicación (TIC), el acceso a internet, el computador, un *smartphone*, todos elementos que están en la palma de la mano, pusieron a disposición de todos el acceso a la información, punto clave para hacer crecer un negocio. Actualmente cualquier persona que decida emprender tiene en ese mismo instante desde su celular acceso a datos del mercado, a información de potenciales clientes y la disponibilidad de una red de contactos, incluso fuera de las fronteras que, sin duda, le permiten entrar a la cancha de los negocios en buenas condiciones. Un emprendedor hoy puede conocer técnicas para captar clientes, lograr inversiones para el emprendimiento, realizar un *benchmark* con empresas de otros países o pedir ayuda a millones de personas en una plataforma de *crowdsourcing* sin moverse de su escritorio. Al mismo tiempo, las TIC se transforman en el perfecto canal de publicidad y de venta, llegando a los clientes sin hacer grandes inversiones en material físico e impreso con una mayor efectividad. También permiten el acceso a las mismas formas de pagos de los grandes, a ERP o CRM gratis, a efectivos métodos de gestión de tareas en *cloud computing* y a líneas de teléfono fijo vía *skype*, entre muchas otras. Además, es posible recoger bases de datos e interactuar con los clientes a través de herramientas de comunidad como los foros, chat y encuestas y llevar a un éxito de ventas. Con todos estos elementos, las TIC ponen en manos de los pequeños una oportunidad de escalabilidad nunca antes vista.

Ahora, es importante considerar que estas no garantizan el éxito por solo existir. Si bien ayudan muchísimo y entregan oportunidades antes impensables, no deben utilizarse solo pensando que solo con ella se alcanzará la meta deseada, ya que para crecer es igualmente importante estar preocupado de estructurar un buen modelo de negocios y trabajar constantemente.

2. El valor de la experiencia cliente

En este contexto, la tecnología también hace que en la cancha de los negocios cobre especial fuerza e importancia el desarrollo del servicio y el valor de la experiencia cliente se pone entre las prioridades. "Como hoy el cliente tiene muchas opciones donde cotizar, comparar y comprar, mientras más fácil le hagas la compra a un cliente, con sistemas de información y ventas claro y directo, más vendes", explica Nicolás Rossi ingeniero civil y emprendedor. Este es un punto en el que los pequeños son fuertes, pues la atención personalizada, directa y "a medida", se hace abarcable. Y la clave, sobre todo teniendo pocos recursos para inversión de marketing es hacerle la vida más fácil al cliente, decirle lo que quiere escuchar y poner sus necesidades como prioridad.

"Hoy el poder que tiene un emprendedor gracias a la conexión que le da su celular, lo tiene de igual manera el cliente. Por eso satisfacerlo, hacerle la vida fácil, estar muy cerca de él, conocer sus gustos y sensibilidades es una gran herramienta", concluye el emprendedor.

3. La interconexión

Otra condición que ayuda a la democratización de los negocios y que deriva también de la tecnología es cómo esta favorece la colaboración en línea con otros emprendedores. El intercambio de ideas y la posibilidad de unir fuerzas se transforma en una buena oportunidad para sostenerse en el mercado. Compartir espacios para trabajar, equipos que conllevan inversión, ideas para crecer son condiciones que hoy se dan muy fácilmente y aprovecharlas para emprender y crecer es clave. Esa intercomunicación permite aprender de los errores, conocer las debilidades del producto y perfeccionarlo.

Un antes, un después

Los avances de la tecnología y su incorporación en los procesos comerciales es lo que ha hecho que David pueda enfrentarse a Goliat. Aquí los elementos de ayer y de hoy que permiten la incorporación de muchos al mundo de los negocios.

PASADO

Jerarquía



Horario de trabajo fijo



Información confidencial



Comandar a los empleados



Tecnología fija



Email como 1ª fuente de comunicación



Escalera corporativa



Compañía fragmentada



Trabajo de oficina



FUTURO



Estructura plana



Horarios flexibles



Información compartida



Inspirar a las personas para liderar



Tecnología en la nube



Email como 2ª fuente de comunicación



Crear oportunidades para escalar



Compañía conectada e interactiva



Trabajo desde cualquier lugar

El justo e inevitable VAR



Michael Boys, chileno a cargo de los eventos FIFA.



El nuevo protagonista del fútbol es el eslabón propio de su evolución. Una herramienta polémica que según muchos, elimina pasión e históricas leyendas.

Un grupo de niños juega un clásico partido de fútbol en la cancha de su colegio... ¡¡¡Gooooo!!!, pero uno de ellos hace con las manos el gesto del VAR (Video Assistant Referee) y llama a sus compañeros a chequear la jugada en una pantalla imaginaria.

El vocabulario, los códigos, la celebración espontánea, la historia y para muchos la esencia y épica propia del fútbol están cambiando. Frente a este fenómeno están los

fanáticos que prefieren un fútbol con errores antes que someterse a la tecnología, una historia llena de leyendas antes que la rigurosidad de una pantalla y se quedan con la existencia de la “mano de Dios” antes que con la anulación de un gol, que si bien no fue correcto, tiene el poder de determinar un resultado que marca a generaciones completas.

Pero frente a pensamientos nostálgicos la tecnología irrumpe con fuerza, pues el videoarbitraje trae consigo la bandera de la justicia y la necesidad de reducir a cero los errores arbitrales. Sobre el impacto que tiene el VAR en la pasión de un deporte que mueves masas conversamos con Michael Boys, chileno y actual coordinador de eventos FIFA.

¿A favor o en contra del VAR? ¿Por qué?

Absolutamente a favor. Cualquier elemento que asista en la justicia del deporte es bienvenido.

Desde su debut en el fútbol, ¿cuáles han sido los beneficios y las desventajas del VAR?

La mayor ventaja: disminuye las injusticias en los cobros arbitrales, que se producen por la naturaleza falible del arbitraje. Los árbitros de fútbol son los únicos jueces que deben impartir justicia en milésimas de segundo y casi con sus propios ojos como única prueba. El VAR les ha entregado una nueva herramienta para emitir dichos juicios. La principal complicación pasa por la adopción del sistema por parte de los árbitros, la curva de aprendizaje y el aseguramiento de que no altera o desvirtúa la esencia del juego. Es una cuestión de tiempo y práctica.

¿Por qué su uso genera tantas polémicas siendo que es una tecnología que se incorporó justamente para evitarlas?

Todos los cambios generan alteraciones. Hoy lo vemos como muy lejano, pero en su momento el fútbol incorporó los cambios de jugador, las tarjetas, el offside y muchas otras modificaciones a sus 17 reglas.

El mayor punto de conflicto, en este caso, está en la potencial desnaturalización del gol y su celebración posterior. Pero eso es una cuestión de práctica y costumbre. Seguramente se irá perfeccionando su uso.

¿Será que la pasión que genera el fútbol acepta los errores del arbitraje como parte de su esencia, pero el VAR vino a terminar con ello?

El fútbol es uno de los deportes más respetuosos de la tradición y que menos ha cambiado en sus 150 años de vida. Probablemente, ahí está la razón de su alta penetración global y fácil adopción. Sin embargo, se había quedado muy atrás en la adopción de la tecnología para favorecer la justicia arbitral. Y en una industria multimillonaria, esa carencia puede llegar a costar millones de dólares, lo que termina siendo inaceptable. Y si lo vemos desde la perspectiva de las audiencias, el VAR incorpora un nuevo elemento de entretenimiento al juego, y

las primeras mediciones de TV muestran que los ratings suben fuertemente en los momentos de revisión de jugadas por el VAR.

Un eslabón de la evolución

Qué es mejor, ¿la historia del fútbol con un resultado determinado por un penal o una mano sin cobrar, o la historia que se está escribiendo ahora gracias al VAR?

Todos los deportes son “cuerpos vivos”, que van mutando y evolucionando. Si no lo hacen, desaparecen. El VAR no mata nada en el fútbol, sino que es un nuevo eslabón en la evolución del deporte.

Una de las principales críticas al VAR tiene relación con los tiempos de espera que genera la revisión de la imagen, ¿qué opina al respecto?

Este es, probablemente, el punto más sensible y donde hay más espacio de mejora. Aunque está certificado por FIFA, que tiene rigurosos mecanismos de control de calidad para todos los elementos del juego (pelotas, canchas, tecnologías), el VAR de la Copa América es más limitado que el de la Copa Mundial, principalmente, por el número de cámaras disponibles en la sala de control. Además, los árbitros sudamericanos han estado menos expuestos a la tecnología, pues solo las competencias de clubes sudamericanas y la liga de Brasil lo utilizan regularmente, lo que implica menos entrenamiento.

¿El VAR es realmente justo?

Es justo e inevitable.

Entonces, ¿llegó para quedarse?

Sí, y se irá perfeccionando, por la vía del uso y por la incorporación de mejoras. En mi opinión, la mayor mejora sería que la decisión final no la tome el árbitro central, quien hasta hoy se reserva esa potestad, sino que sea el VAR el que la determine, como sucede en casi todos los otros deportes: rugby, fútbol americano, tenis, hockey. Y que esa decisión sea transparentada.



¿Cambiará la historia?

¿Qué hubiese pasado de existir el VAR en estas clásicas polémicas del fútbol mundial?

El “gol fantasma” de Inglaterra

En el Mundial 1966, la final jugada entre ingleses y alemanes terminó igualada 2-2 y en el tiempo extra un remate de Geoff Hurst pegó en el travesaño, picó en la línea y salió de la portería. No fue gol, pero el árbitro lo validó, ante la celebración eufórica del equipo local. De haber existido el VAR, quizás Inglaterra no tendría este trofeo.

La ‘Mano de Dios’

La polémica ‘Mano de Dios’ tuvo lugar en los cuartos de final del mundial de México 86. La apertura de la cuenta corrió por parte de Diego Armando Maradona, quien tras un centro, convirtió la conquista con la mano, haciéndole creer al árbitro que había sido con la cabeza. El juez no tuvo la opción de ir a consultar con el VAR, lo que habría dejado sin efecto este gol y quizás Argentina no hubiera sido campeón.

Schumacher a lo ‘Karated Kid’

Una de las más descomunales patadas se registró en el mundial de España de 1982 cuando el portero alemán Toni Schumacher le pegó muy fuerte al francés Patrick Battiston en la semifinal. Todo ocurrió cuando el partido estaba 1-1 y el arquero siguió jugando. Finalmente en la tanda de penales el triunfo fue para Alemania. Lo más probable es que si hubiera existido el VAR, el arquero se iba con tarjeta roja y la historia quizá podría haber sido muy distinta.

Alyssa Carson, irá a Marte aunque no pueda regresar

Una adolescente de apenas 17 años tomó la decisión de ir a Marte a los tres ... ¡y va bien encaminada!

Fueron “Los Backyardigans”, famosa serie de dibujos animados, los que inspiraron la vocación de Alyssa Carson. Cuando tenía tres años el capítulo en el que estos conocidos personajes se juntaban con marcianos la marcó tan profundamente que tomó la decisión de hacer todo lo posible por imitarlos. Hasta ahí un sueño de niña, que como cualquier otro, seguramente ante su evidente dificultad, se diluiría con el paso de unos pocos días.

Sin embargo, han pasado 14 años desde aquella inspiración y su sueño lejos de esfumarse está cada vez más cerca de ser realidad. Hoy Alyssa Carson es la astronauta en entrenamiento más joven de la historia de la NASA y candidata a viajar a Marte en la primera misión que despegue hacia este destino.

Un currículum inusual

Desde aquel capítulo, con el objetivo claro en su cabeza de conocer marcianos, Alyssa comenzó a leer libros, a ver videos y a investigar todo lo que pudiera sobre temas como el espacio, los

Carson en Chile

En 2018 Alyssa Carson visitó nuestro país para participar en el Festival Internacional de Innovación Social donde habló de sus expectativas, planes y preparación. En la ocasión también se reunió con el presidente Sebastián Piñera.

Planes

“Queremos partir en el año 2033, vamos a tardar cerca de seis meses en el trayecto y queremos vivir como 20 meses en Marte. Después haremos investigaciones como buscar bacterias y agua, pruebas de suelo, para así aprender de ellos y ver si hay beneficios que podamos utilizar en la Tierra. La idea es regresar y hacer las mismas investigaciones aquí en la Tierra”.



Miedos

“En Marte hay muchos riesgos: la radiación, la gravedad y la relación con tu cuerpo y otros. Pero yo no tengo miedo, pienso que llevo estudiando mucho tiempo para esto y ahora ya sé qué va a pasar”.



¿Vida extraterrestre?

“Es una posibilidad. Yo pienso que existe más probabilidad que podamos hallar bacterias, agua. No pienso que veamos pequeños seres verdes sobre Marte, pero... vamos a ver”.

Fuente: Publimetro, diciembre 2018

cohetes y Marte. Y como nunca estuvo entre sus planes abandonar sus pretensiones, se pasó su infancia entre campamentos espaciales de la NASA, la Academia del Espacio, la Academia de Robótica, el MIT y el Campamento de Sally Ride, la primera astronauta y toda una inspiración para ella.

Después de esta exitosa “carrera”, a los 15 años, Carson dio otro salto y se convirtió en la persona más joven en acceder a la Advanced Space Academy, semillero de futuros astronautas, donde actualmente se prepara para algún día conocer el planeta rojo. De hecho, ella ya es uno de los siete embajadores de Mars One, la iniciativa privada que busca enviar a los primeros humanos a Marte en 2033.

Y si bien aún queda mucho por recorrer, el inusual currículum que ostenta Alyssa a sus 17 años, habla de convicción, tenacidad y constancia, todas características que, sin duda, la ponen en la órbita correcta para alcanzar su meta.

Alyssa pasa la mayor parte de su tiempo en clases espaciales y entrenamiento en descompresión, fuerza g, hipoxia,

buceo y microgravedad. Además, se prepara con una importante carga académica, ya que, para ser astronauta, la NASA exige un título en Ingeniería, Biología, Matemáticas, Física o Informática, además de tres años de experiencia profesional, más de mil horas de vuelo en aviones de reacción y una exigente serie de pruebas físicas. Sus clases son impartidas en cuatro idiomas, inglés, español, francés y chino mandarín, y tiene previsto estudiar también ruso y portugués.

Y como si fuera poco, Alyssa está dispuesta a mucho más: un viaje al planeta Marte puede incluso significar el no retorno. “Si la opción es no regresar a la Tierra y colonizar el planeta, estaría dispuesta”, afirma con total convicción.

Por ahora, su próximo paso es entrar en la International Space University, un centro especializado en la exploración espacial con sede en Francia. Además, Carson también está dedicada a recorrer el mundo, contando su experiencia, tanto en conferencias como en programas de televisión.



Rendalo.com: Nace la primera plataforma *online* de arriendo

La economía colaborativa suma un nuevo negocio y es chileno. Para qué comprar ciertos artículos si se pueden arrendar de un modo seguro, cómodo y sin el clásico y molesto cheque de garantía.

Cuando José Tomás Fernández, 26 años, pasaba una temporada en Barcelona trabajando en una consultora como ingeniero comercial, quiso reencontrarse con uno de sus deportes favoritos: el wakeboard. El primer gran obstáculo era conseguirse la tabla. Obviamente no estaba en sus planes comprarla y para su sorpresa, debido al alto monto del cheque en garantía que le exigían, tampoco pudo arrendarla. Fue entonces que pensó en lo fácil que sería tener un conocido a quien pedírsela y pagarle un arriendo por su uso.

Con este raciocinio ya estaba dando los primeros pasos del modelo de negocio que hoy lo tienen como co fundador de Rendalo, la primera plataforma online que ofrece arrendar los más diversos artículos. Cortadora de pasto, parlantes para fiesta, zapatos de skí, carpas, guitarras y hasta autos son algunos de los 500 artículos que hoy tienen a disposición en la plataforma para ser usados a cambio de un pago por día.

La lógica ya es conocida, “ayudarse” y crear un esquema colaborativo en el que se une la gente que quiera obtener beneficios de sus bienes con quienes quieran pagar un costo conveniente por su uso.

Lo hizo Uber ofreciendo autos particulares para el transporte público, Airbnb con propiedades, Mobike con bicicletas... Y ahora, dos jóvenes chilenos también lo están haciendo, poniendo en contacto a personas que ofrecen distintos artículos para arrendar con quienes quieren hacerlo de manera económica, cómoda y expedita.

Señales para el vamos

Desde que tuvo la idea en su mente, no pasaron ni 24 horas cuando José Tomás invitó a su amigo e inseparable compañero de universidad, Ariel Vaisman a concretarla. Ariel quien ya había emprendido con una *startup* que al poco tiempo vendió en Silicon Valley, se entusiasmó con el proyecto.

De esto han pasado dos años y el camino, si bien es descrito por Fernández como una montaña rusa, ha sido exitoso y distintos hitos que validan la idea les han dado el vamos para seguir pensando en grande y transformar Rendalo en una única e integrada plataforma de arriendo.

A los siete meses de haber conversado la idea, esta dupla de emprendedores ya tenía instalado en el ciberespacio el producto mínimo viable, es decir, una página en marcha blanca que les permitiría tener el primer feedback del proyecto. “Estos son negocios que tienen dos usuarios, el que pone a disposición su bien, y el que lo va a usar. En una primera etapa decidimos concentrarnos solo en quienes podían interesarse en aportar artículos para ser arrendados, por una razón muy simple y que es por la que se valora estos tipos de negocios; si salgo a la calle y no encuentro ningún Uber para mí su valor es cero. Si yo quiero arrendar algo y no lo encuentro en la página, entonces el valor de nuestro negocio caía a cero”.



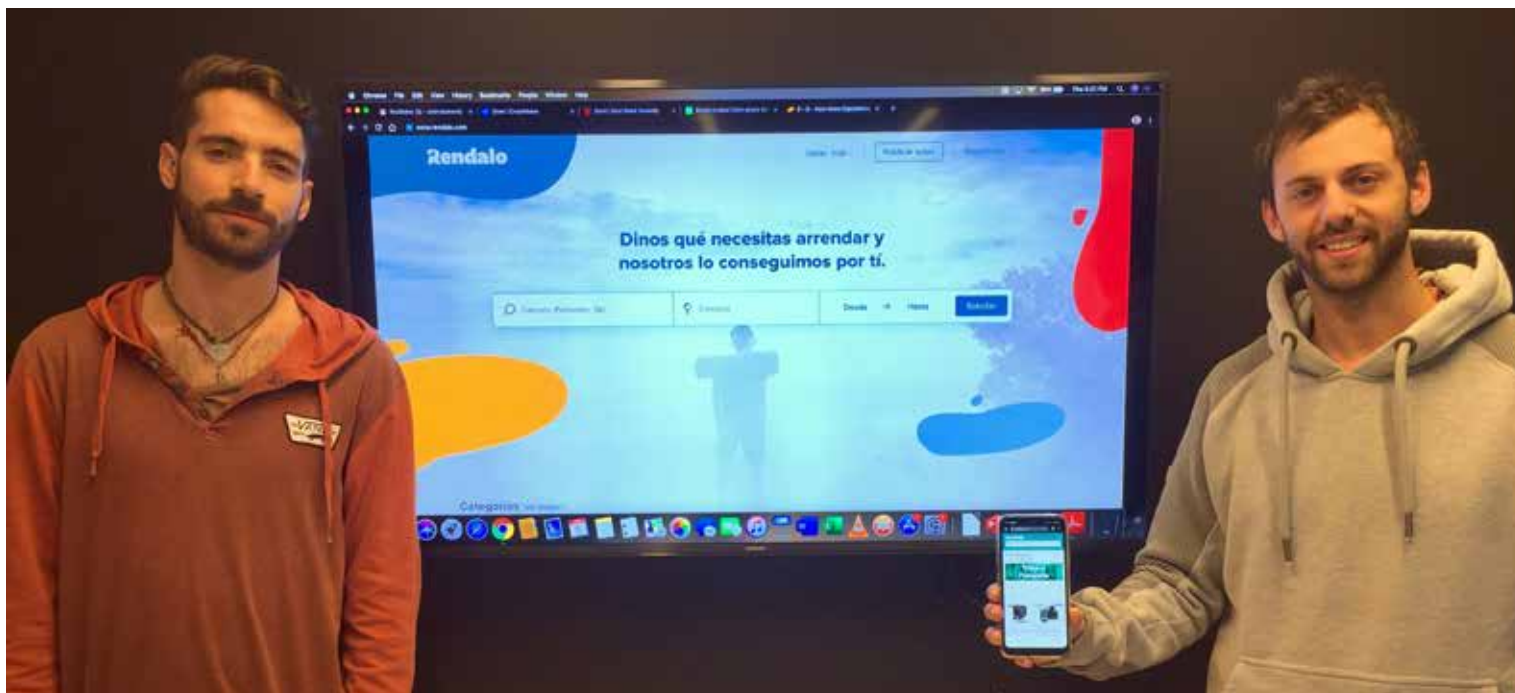
Rendalo y los beneficios de la colaboración

De esta manera, la inversión inicial en marketing, unos pocos ahorros personales, fue destinada para ese fin. Y estaban en esta etapa cuando se enteraron que mientras ellos daban sus primeros pasos, una empresa equivalente hacía lo suyo en Inglaterra. “Fue una gran coincidencia que nos permitió ver la forma en que ellos operaban y por sobre todo ver que la idea estaba validada y que sí funcionaba”, explica Fernández.

Así se decidieron a aprovechar las grandes oportunidades que Chile da a los emprendedores y postularon a un fondo concursable de Startup Chile, nada menos que la mejor aceleradora de start-ups de América Latina.

La noticia de haber sido invitado a formar parte de la Generación 21 de su programa fue el gran impulso para que ambos socios finalmente decidieran dedicar todo su tiempo y poner todas las fichas en Rendalo. Renunciaron a sus respectivos trabajos y desde marzo de 2019 los dos están instalados en las oficinas de Startup Chile, que además de brindarles un capital semilla, les brinda el espacio físico que les permite el

- > Fomentar el arriendo por sobre la compra, es una alternativa ecológica, pues al preferir algo que ya está fabricado contribuye a disminuir la huella de carbono.
- > Se crean comunidades, porque en ciertas categorías como la fotografía se pueden producir intercambio de conocimientos y datos.
- > Dar respuesta a un público millennials que abraza la comunidad colaborativa y más que comprar, prefiere destinar recursos a experiencias.



José Tomás Fernández (CEO) y Ariel Vaisman (CFO).

contacto diario con emprendedores, acceso a una gran red de inversionistas y un directorio, entre otros. Todos hitos positivos de una cronología exitosa que hoy los tiene recogiendo las respuestas recibidas en la marcha blanca y perfeccionando al máximo su emprendimiento.

Proyección: más crecimiento

Con los primeros feedbacks se dieron cuenta de que una de las principales inquietudes cuando se piensa en arriendo tiene que ver con seguros asociados, en caso de que el producto tenga algún desperfecto o sea devuelto en malas condiciones.

Para dar respuesta a esto, Rendalo ya cuenta con un seguro incorporado al arriendo, de manera que la aseguradora se hace cargo de responder en caso de daños.

Por otra parte, se dieron cuenta de la importancia de dar al cliente la mejor experiencia y del valor que tiene para este “el no moverse de su escritorio”, por lo que decidieron también integrar el servicio de *delivery*.

Finalmente, pensando en masificar su público incorporaron como medio de pago la tarjeta de débito.

RÉNDALO FUE ELEGIDA FINALISTA, ENTRE MÁS DE 1.700 STARTUPS, EN EL CONCURSO DE EMPRENDIMIENTO MÁS GRANDE DE LATINOAMÉRICA, EL INNOVATION AWARDS LATAM.

Junto a estos tres grandes pasos hoy trabajan a diario en el perfeccionamiento del diseño e interfaz de la página, que entre otros servicios tiene a disposición un chat a través del cual arrendatario y arrendador pueden ponerse en contacto y solucionar dudas.

José Tomás se sorprende de todo lo que han crecido y siguen pensando en potenciarlo: la idea es transformar Rendalo en una plataforma unificadora de arriendo en la que las personas puedan subir sus artículos, pero también puedan hacerlo todas las tiendas que ofrecen este servicio, lo que ya es una realidad. Por ejemplo, ya operan con ellos tiendas de

arriendo de ski, tiendas de arriendo de parlantes, tiendas de arriendo de artículos de montaña, entre otros.

“Hoy día existen plataformas consolidadas de venta, a través de las cuales puedo comprar desde un taladro a un parlante sin nunca salirme de la plataforma. Hoy en día si quiero arrendar un taladro debo ir a Homecenter y si quiero arrendar un parlante debo buscar una tienda de arriendos de parlantes. No existe una única plataforma en la cual pueda arrendar el taladro y el parlante de una manera rápida, fácil y segura. Es con esta misión, de ser la plataforma unificadora de los arriendos, que estamos invitando a las tiendas a ser parte de esta comunidad, en la que nosotros no somos su competencia, sino que, un canal adicional donde pueden ofrecer sus productos”.

Por otra parte, en su plan comercial también están incentivando a que la gente cree sus propias tiendas de arriendo a través de la plataforma. “O sea si alguien tiene muchas cosas en su casa que no ocupa y crea su perfil en Rendalo, en el fondo, sin saberlo, está creando su propia tienda de arriendo, en la que nosotros le ponemos a su disposición la plataforma, el *delivery*, la forma de pago, el seguro y todo lo que necesita para generar dinero”.

Myriam Yuffer S., Gerente de Administración y Finanzas de Panini Chile S.A.

“En Mekano saben lo que hacen”

Confiado en la experiencia que tiene Mekano, este año Panini Chile S.A. implementó con éxito la Boleta Electrónica.

El Grupo Panini, con sede en Modena (Italia) y filiales en Europa, USA y Latinoamérica, es líder mundial en el rubro de los Stickers y de Trading Cards. Multinacional líder en la edición de cómics, revistas para jóvenes y manga en Europa y Latinoamérica, es también el más importante distribuidor de comics para librerías especializadas de Italia y desarrolla diferentes proyectos en el área de los nuevos medios de comunicación.

Procesos de modernización

Desde el año 2014 la sede de Panini en Chile inició, por las exigencias de la ley, la implementación de documentos electrónicos tales como facturas, nota de crédito, notas de débito y guías de despacho.

En ese entonces para este proceso, Panini realizó una licitación de proveedores en la que Mekano se adjudicó el proyecto para realizar los cambios. La experiencia de trabajo fue más lenta de lo esperado, sobre todo por la complejidad de tener la casa matriz ubicada en Italia, las diferencias idiomáticas, estructuras legales, diferencia horaria etc. La constancia, la paciencia y el arduo trabajo de ambas partes lograron los objetivos planteados y desde octubre 2010 a la fecha Panini Chile opera con los DTE



Este año Panini implementó la boleta electrónica.

de forma eficiente y oportuna. Por esta razón, en 2019 y debido a las posibles exigencias de la obligatoriedad de la boleta electrónica, Panini Chile contacto a Mekano para implementar la emisión de estos documentos en su local de ventas.

El proyecto de implementación de la boleta electrónica fue más simple, esto porque Mekano cuenta con el Software de emisión de boletas electrónicas para POS, a este SW se le agregaron algunos aplicaciones para que el SW se comuniquen con el SW principal de la compañía.

Panini Chile emite boletas electrónicas desde julio en forma continua y eficiente, las ventajas de su implementación, se traducen en ahorro de tiempo

en la atención de cada cliente y en la reducción de las labores administrativas. El cierre de caja diario, es muy simple de generar y reporta toda la información necesaria para el control diario de ventas.

Según Myriam Yuffer el trabajo con Mekano fue una excelente experiencia. “Los profesionales de Mekano son expertos y con mucha experiencia en la implementación de este tipo de proyectos. Panini Chile tiene y mantendrá relaciones comerciales con Mekano para las posibles actualizaciones que haya que hacerle a las 2 aplicaciones que tenemos implementadas, como también para la posible apertura de otros puntos de venta de la compañía”.

Ingevec moderniza su ERP



Enrique Dibarrart, gerente general Constructora Ingevec S.A:

“Con Mekano trabajamos en una sintonía perfecta”

La experiencia de Mekano en el rubro de la construcción, la metodología con etapas muy bien resueltas y el involucramiento de las altas gerencias de ambos, fueron clave en el éxito de la implementación de un nuevo ERP.



LA RELACIÓN CON LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO SIEMPRE FUE EXCELENTE, Y AÚN EN LOS MOMENTOS DE MAYOR PRESIÓN, LA EXCELENCIA Y DISPONIBILIDAD DE MEKANO SE MANTUVO SIN NINGÚN SIGNO DE AFLOJAR”

ENRIQUE DIBARRART, GERENTE GENERAL CONSTRUCTORA INGEVEC S.A.

Con más de 30 años de trayectoria, Ingevec hoy es una compañía líder en materia de edificación en nuestro país. Esta empresa cuenta con tres áreas de negocios. La primera de ellas es la constructora, especialista en edificación de distintos tipos, tanto habitacional como obras comerciales. “Tenemos un fuerte enfoque en edificios, sin embargo, también siempre mantenemos obras no habitacionales en nuestra cartera”, explica Enrique Dibarrart, gerente general de Constructora Ingevec S.A. El segundo negocio es la empresa inmobiliaria, que desarrolla proyectos habitacionales para la clase media chilena. Y finalmente, también cuentan con un área de rentas, mediante la cual participan del negocio hotelero.

Metodología en etapas y alta gerencia en acción

Con una dotación de 6.500 empleados y 52 obras construyéndose en simultáneo a lo largo de Chile, esta empresa, que desde 2012 se transa en la bolsa, vio la necesidad de actualizar y modernizar su ERP. “Estábamos operando con uno completamente desactualizado e intervenido, lo que hacía que requiriera de constantes mantenciones, por lo que además, se había hecho muy vulnerable”, explica el ejecutivo.

Al momento de buscar un partner para esta modernización no dudaron en ponerse en manos de Mekano. “Mekano es una empresa con prestigio en el mercado, conoce muy bien las necesidades de las constructoras e inmobiliarias y su *expertise* en este rubro hizo que fuera un perfecto match con nuestro objetivo”, explica Dibarrart.

Vino entonces el temido momento de la implementación sobre el que, según el ejecutivo, solo habían tenido opiniones de que se trataba de un proceso engorroso, de difícil aceptación y cargado de muchos problemas. Sin embargo, por la coordinación, metodología aplicada y total disponibilidad de Mekano, todo se desarrolló sin mayores inconvenientes y los supuestamente grandes problemas, no se vivieron.

“En nuestra opinión fue clave la metodología Scrum que tuvo el proyecto y que permitió que las etapas de diagnóstico y levantamiento fueran validadas en la práctica con los usuarios claves de las distintas áreas y el producto final tuviera retroalimentación. Nosotros realizamos 3 sprint formales, en formato cónclave que permitieron validar las múltiples pruebas y decisiones que ya se habían realizado”.

Por otra parte, para Dibarrart en el éxito del proceso de implementación del ERP, también fue muy importante la formación del equipo para tal objetivo. “Es fundamental definir bien quiénes estarán a cargo de la solución y es clave comprometer a personas que conozcan muy bien la idiosincrasia de la empresa y su forma de ser”.

El ejecutivo también sostiene que otra buena decisión fue incorporar en este proceso a la alta gerencia de ambas empresas, tanto de Ingevec como de Mekano, con una participación permanente e involucrada. “Es decir, fue un acierto que esto no pasara al área TI y a la de finanzas, diciéndoles simplemente, instálalo y después me cuentas. Pienso que eso puede llevar al fracaso. Aquí, tanto el presidente de Ingevec como los altos ejecutivos de Mekano estuvieron paso a paso muy involucrados, con reuniones mensuales, lo que le da la fuerza y la importancia que necesitan procesos de este tipo”.

Así después de dos años, Dibarrart no duda en afirmar que “con Mekano logramos disminuir el gran riesgo que presentaba la salida en vivo y el temido black out. Su acompañamiento durante todas las etapas del proceso fue real y evidenciaba el compromiso con nuestros objetivos. La relación con los integrantes del equipo siempre fue excelente, y aún en los momentos de mayor presión, la excelencia y disponibilidad se mantuvo sin ningún signo de aflojar”.



Enrique Dibarrart, gerente general Constructora Ingevec S.A.

Con proyección a futuro

Con el ERP ya operativo hace aproximadamente seis meses, Ingevec espera que estos cambios le permitan crecer en procesos más fluidos e inteligentes, y den la base para continuar creciendo y adaptándose a los cambios que vienen en el futuro, tanto en las tecnologías disponibles, como en las competencias y expectativas del capital humano.

“Esta solución nos abre muchas puertas para aprovechar los últimos desarrollos tecnológicos, digitales, de inteligencia artificial, de integración de sistemas y de operación con mayor movilidad”, explica Dibarrart. Además, les da una tranquilidad desde el punto de vista de la seguridad muy grande, pues se trata de una solución más robusta que no puede ser intervenida.

Ahora Ingevec piensa en el mediano y largo plazo seguir trabajando con Mekano en la integración de los sistemas que existen y lograr así más dinamismo en toda la cadena de procesos.



José Antonio Bustamante, gerente general Inmobiliaria Ingevec, S.A.

José Antonio Bustamante, gerente general Inmobiliaria Ingevec, S.A:

“El proceso de implementación del ERP fue exitoso”

Aunque Ingevec es una empresa de fierro y hormigón, introducir la tecnología en la gestión del negocio fue una decisión fundamental para ser más eficientes y mejorar la productividad.

La implementación del ERP fue en el momento preciso. Justo antes de que la inmobiliaria tuviera un crecimiento importante se tomó la decisión de modernizarlo, lo que fue clave. “Nosotros pasamos de tener dos proyectos a ejecutar más de 20 obras, y sin esta herramienta tecnológica habría sido insostenible abordarlas”, explica José Antonio Bustamante, gerente general de la Inmobiliaria Ingevec.

“El ERP que teníamos era poco sostenible en el tiempo y significaba un riesgo importante para la compañía”; agrega el ejecutivo para quien la elección de Mekano estaba avalada por la experiencia que tiene en este tipo de soluciones.

Y aunque, junto a Enrique Dibarrart temían que se tratara de un proceso difícil y complejo con problemas tan serios como un *black out*, con Mekano lograron una implementación exitosa. “Y fue exitosa porque nuestra gestión no se vio afectada. Es evidente que un cambio de ERP te modifica y genera un cambio en la manera de trabajar. Es muy invasivo, porque hasta an-

tes de él se hacían las cosas de una manera y hay que empezar a hacerlas de otra. Es como aprender a hablar en otro idioma. Pero para nosotros fue una implementación poco traumática. Fue un proceso que podía tener una probabilidad de falla con un alto impacto, pero no falló y no se generó ese impacto. La experiencia de Mekano y los equipos que se armaron, tanto de parte de ellos como de parte nuestra y de la constructora, fueron clave. No faltaron los momentos de tensión, pero logramos sacarlo adelante”, explica Bustamante.

Actualmente el nuevo ERP ya está operativo y el desafío es tener todas las herramientas funcionando a la perfección. “En todos los procesos de cambio, siempre hay resistencia y hoy día no estamos usando el sistema al 100%, pero estamos trabajando para usarlo correctamente en toda su funcionalidad”.

En cuanto al futuro cercano, Bustamante señala que “ya estamos evaluando la posibilidad de trabajar con herramientas de *business intelligence* y con otras alternativas, siempre junto a Mekano”.



LA MODERNIZACIÓN DEL ERP DA SOSTENIBILIDAD EN EL TIEMPO. ES MEJOR PASAR POR PERÍODOS DE AJUSTE CON LOS SACRIFICIOS QUE EXIGE, A QUE NO INCORPORAR LA TECNOLOGÍA PARA UNA MEJOR GESTIÓN”,

JOSÉ ANTONIO BUSTAMANTE, GERENTE GENERAL INMOBILIARIA INGEVEC, S.A.



Nuevas implementaciones de Dynamics 365



Arrimaq, importante proveedor de Grúas Horquilla en Chile, con representación de varias marcas, con venta, arriendo y servicio técnico de estas, comenzó la implementación de Microsoft Dynamics 365 Cloud junto a Mekano. Este proyecto considera el reemplazo del ERP actual, aborda una solución integral para todos sus procesos comerciales, logísticos, servicio técnico y financieros. Además, contempla particularidades de la industria como arrendamiento y leasing de maquinarias, entre otros.



Agencia de aduanas Mewes, una de las más grandes agencias de comercio exterior del país, se encuentra implementando Dynamics 365 junto a Mekano. El objetivo es abordar todo el proceso de atención a clientes, desde la generación de una oportunidad, contratos, despacho, validación técnica y de documentación, declaración, coordinación logística, facturación y cobranza, integrándose con los restantes sistemas existentes.



Fortaleza, inmobiliaria y constructora reconocida por sus proyectos de vivienda de calidad, está junto a Mekano implementando el ERP Microsoft Dynamics 365, en un contexto de crecimiento y búsqueda de mayor productividad. Para ello está abordando la gestión de los procesos de oficina central, así como los de construcción y ventas inmobiliarias.

MKSI



Terpel Colombia

Terpel la compañía más grande de distribución de combustible de Colombia está implementando junto a Mekanosige, su primera solución de autoservicios, la cual tiene como finalidad mejorar la experiencia y autonomía de sus clientes.



Renovación POS Walmart Chile

MekanoSige realizó la renovación de POS en arriendo por quinta vez consecutiva en Walmart Chile. Debido a los avances de la tecnología y por el desenvolvimiento que la empresa necesita, estos activos pierden vigencia muy rápido y en el corto plazo se volverán inútiles, generando un problema de almacenaje. Esta renovación le permite a Walmart contar con puntos de venta de última generación para otorgar una mejor experiencia a sus clientes.



Solución SmartPos CCU

Finaliza con éxito la migración a la última versión de la solución POS SmartPos y la renovación de sus equipos, esta vez con modalidad de pantalla Touchscreen. El proyecto también incluyó incorporar el pago con Transbank en Modalidad POS Integrado, logrando beneficios de seguridad por la renovación tecnológica y una mejora en el servicio a sus clientes.



Automation Anywhere es nombrado "Líder" por G2 Crowd en base a las opiniones de sus clientes en todas las industrias, incluida la tecnología de la información, los servicios financieros, las telecomunicaciones, el software y la banca.



Calidad de soporte



Fácil configurar



Fácil administrar



Fácil de usar



Cumplimiento

HUMAN + DIGITAL FUTURE WORKFORCE



ROBOTIC PROCESS
AUTOMATION (RPA)

+



COGNITIVE
AUTOMATION

+



SMART
ANALYTICS

=



FUERZA DE
TRABAJO DIGITAL

**PANINI IMPLEMENTA
BOLETA ELECTRÓNICA**

**INGEVEC
MODERNIZA ERP**

mekano

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

Fono: (562) 2372 4400

www.mekano.com

marketing@mekano.com