

innova 
& acción

ENCUENTRO INNOVA&ACCIÓN NÚMERO 59

¿TE PREOCUPA EL SIGLO XXI?

PONENTE INVITADO

RODOLFO CARPINTIER
PRESIDENTE DE BRAINLANG

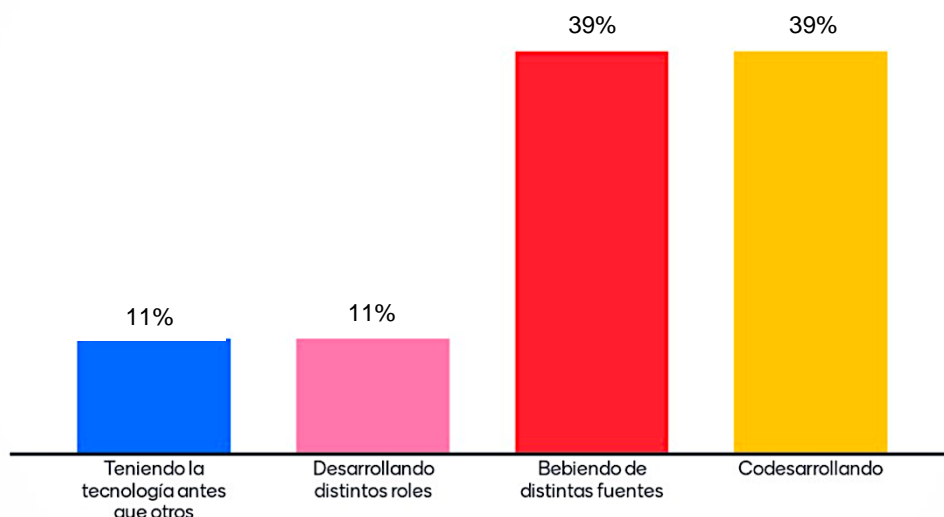
¿Te preocupa el siglo XXI?

Ese fue el título que dimos a la sesión de [Innova&acción](#) impartida por Rodolfo Carpintier que, desde el principio nos explicó, a través de su propia experiencia personal, **la importancia de ir por delante**.

Rodolfo, que accedió a tecnologías como el email o la información en Internet antes que muchos otros profesionales españoles, que conoce las organizaciones desde múltiples perspectivas porque ha formado parte de ellas como profesional, como empresario y como inversor, y que gracias a su conocimiento de idiomas ha podido obtener información y aumentar sus conocimientos a través de múltiples fuentes, comenzó por **darnos su visión de algunos conceptos clave en el siglo XXI**.

- El triunfo de la **gratuidad** en determinadas cuestiones, **a cambio de la información y la relación**.
- La **reducción de los plazos** frente al medio-largo plazo de momentos anteriores. Es importante y puede tenerse una visión a 15 años, pero la planificación debe producirse en períodos que va de tres en tres meses e, incluso, debe revisarse cada mes.
- Las **múltiples inversiones**, en lugar de las grandes inversiones.
- La **flexibilidad** y la **rapidez**.

Ante esta presentación, trasladamos a los participantes la pregunta cómo creen ellos que podían adelantarse al futuro, planteándoles cuatro opciones. La mayor parte de los asistentes coincidieron en que **el codesarrollo** y el estar en contacto con fuentes diversas de conocimiento e información son clave.



Tras estos planteamientos más conocidos por todos nosotros, Rodolfo comenzó a abordar otros cuyo punto de vista, todavía, no esté tan generalizado. Se plantearon en relación con cuatro bloques temáticos, aun cuando, evidentemente, muchos de ellos están completamente interrelacionados. Fueron:

- “El software se está comiendo el mundo”: hablemos de tecnología.
- Modelos de negocio del siglo XXI: cómo vamos a ganar dinero.
- La lucha por el talento: qué es talento y cómo se consigue.
- Iniciando proyectos: startups, intraemprendimiento y financiación.

Recogemos a continuación las diferentes ideas que se plantearon en torno a todas ellas.

“El software se está comiendo el mundo”: hablemos de tecnología

- **La invención del “beta”**, con múltiples clientes que después trabajan gratis para ti, codesarrollando el producto o servicio. Para ello es esencial el autoservicio, esto es, que el cliente pueda hacerlo todo por si mismo. El triunfo del [freemium](#) es un hecho en muchos negocios.
- **Las tecnologías del siglo XXI** que deben dar a los clientes capacidad de autoservicio; flexibilidad para cambiar mi modelo de negocio, y posibilidad de cubrir las tecnologías antiguas donde tengo la información y los datos para tirar de ellas.
- Hay que reinventar la forma de hacer tecnología. Los departamentos de tecnología en muchos casos son el freno porque no quieren cambiar, pero hay grandes empresas que tienen un EBITDA muy sólido y creen que pueden seguir así, con tecnologías del siglo XX y no con tecnologías del siglo XXI. Muchas empresas **deberían buscar nuevos CTOs**.
- Cobran importancia **nuevas plataformas de comunicación** como Instagram, Tiktok, entre otras.
- Todo el mundo debe manejar la tecnología que tiene que ver con el mundo de **los interfaces** (desde el email hasta la videoconferencia).
- **La nueva tecnología se hace de otra manera**. La tecnología tradicional (no sólo informática) sabe hacer muy bien las cosas que han definido, pero no aquellas que no han sido definidas) debemos estar preparados para hacer bien aquello que aún no se ha definido.

Cerramos el bloque consultando a los participantes cuál es la idea clave en torno a la tecnología del siglo XXI y estas fueron las principales conclusiones. Como podéis comprobar, **la colaboración y la flexibilidad fueron las más destacadas**, con todo lo que ello conlleva. **La tecnología requiere un [cambio cultural](#)**.

Cuál es la idea clave para vosotros en torno a la tecnología del siglo XXI



Modelos de negocio del siglo XXI: cómo vamos a ganar dinero.

- Como siempre, dos tipos de negocio: el de volumen y el de valor. Y, al igual que ocurría antes, **el de volumen requiere marketing que no por ser digital es barato**. “O tienes muchísimo dinero o tienes muchísimo tiempo”.
- Este tipo de cuestiones **aplica a empresas de cualquier tipo**. Por ejemplo, en el caso de un bar: deberían estar trabajando ya en cosas como no perder el contacto con los clientes, procesos de limpieza y de seguridad, co-creación con el cliente, etc. porque a causa de la pandemia del COVID-19 vamos a tener que cambiar la forma en que vivimos y nos relacionamos.
- En el mundo online **es esencial saber contar historias**.
- Se están creando **nuevas plataformas online que sustituyen a las físicas y que no tienen por qué seguir en manos de los mismos**. La gran distribución contaba con grandes plataformas de venta al cliente final y, ahora, pueden aparecer otras. Como ejemplo, se planteó el comprador de una empresa de software de gestión de comunidades que cuenta con más de 20.000 gestores de comunidades a los que ahora oferta productos y servicios que poco a poco va llegando al consumidor final, pero con foco en zona, barrio, etc.
- Los **modelos de suscripción** están cobrando importancia, como el caso de las lavanderías.
- **La creación de redes potentes también es clave**. Los miembros de una red, que sean fieles a la red de la empresa que les paga el sueldo, se convierten en los mejores representantes de esa organización. Así lo hizo Microsoft cuando desarrollo el perfil de Master de Microsoft que generó una docena de millones de personas se levanten defendiendo a la empresa y a sus productos. También lo hizo SAP. Esa red potente puede crearse en el **B2B** con personas que hagan de agentes desde su casa.
- **El nuevo entorno no va a eliminar la especialización**. No son las mismas capacidades las que se necesitan para la producción que para la distribución.

Al igual que en los casos anteriores, los participantes expusieron qué querrían incorporar en su empresa en torno a los nuevos modelos de negocio que aparecen o modifican a los existentes y las cuestiones surgidas fueron muy interesantes.

Qué querríais hacer en vuestra empresa en torno a los nuevos modelos de negocio



La lucha por el talento: qué es talento y cómo se consigue.

- **La atracción de talento va a convertirse en un elemento clave porque los cerebros de aquellos más valiosos estarán en cualquier lugar del mundo, y contar con ellos será diferencial.** Lo difícil será ofrecerles algo suficientemente atractivo para contar con ellos. De ahí que cada vez va a haber más empresas, independientemente de su tamaño, que sean multinacionales o globales. Y de ahí también la importancia de los idiomas con foco, además, de en los típicos como el inglés y el español, en el chino y el ruso.
- **La gente sin experiencia tiene la ventaja de que no sabe que algo es imposible.**
- **Existe inteligencia artificial colectiva que puede ayudarte en tus decisiones** (por ejemplo, de configuración de equipos). También existen plataformas donde, muchas veces de forma gratuita, [te resuelven problemas si el tema les motiva](#). Hay que empezar a trabajar con estas **plataformas de inteligencia distribuida** (ver Anexo I).
- **Los procesos de selección deben cambiar.** No se trata solo de buscar determinadas habilidades y conocimiento, sino también de cómo va a encajar esa persona en el equipo. **El talento dejará de juzgarse exclusivamente por sí mismo, para valorarse en qué contribuye al talento del [equipo](#).**

- Los profesionales deben saber integrarse en el equipo, saber ser humanos y **deben comunicarse bien** (incluso con los que están lejos, dado que la deslocalización se va a generalizar).
- Para medir el talento, debe analizarse a una persona y cómo encaja en el equipo, pero, además, si es talento joven y recién graduado, no hemos de buscar solo al mejor, sino a aquel que quiere quedarse. Evidentemente, si buscamos talento con experiencia, el enfoque debe ser otro. **La clave en todos los casos es que sepa escuchar porque si no sabe escuchar nunca encajará y nunca aprenderá.**
- A la hora de **digitalizar**, busca dar protagonismo a la gente más involucrada que luego genere redes a su alrededor y pueda extender la digitalización.
- Es necesario contar con **gente que sea capaz de ver datos y de ver tendencias antes de que surjan**. Por eso necesitamos gente que sepa qué está pasando en el mundo (matemáticos, filósofos, etc.).

Ante estos planteamientos, los participantes nos contaron a qué profesional querrían incorporar en los próximos meses a su empresa y, además de a alguien como a Rodolfo (quien no), **surgieron posiciones muy interesantes y muchas aún inexistentes**: desde los facilitadores que ganaron por goleada; hasta los operadores de Matrix que se ocuparían de localizar conocimiento y “enchufarlo” en la organización donde debieran.

A qué profesional querríais incorporar en los próximos meses en vuestra empresa (podéis inventaros el cargo)



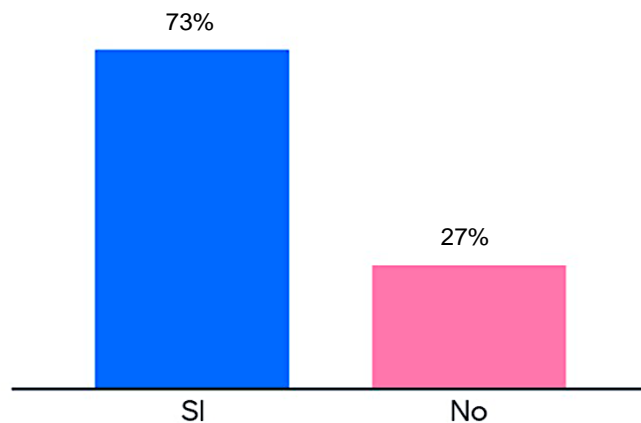
Iniciando proyectos: startups, intraemprendimiento y financiación.

- Es verdad que llegar a un negocio demasiado pronto, puede ser un fracaso (por eso los negocios deben ser flexibles) pero también es verdad que normalmente de ahí **surgen profesionales que tienen éxito** después gracias a ese fracaso y de sus aprendizajes.

- **El fracaso ahora es muy rápido y en muchos casos más llevadero por la reducción de costes** que se ha producido en algunas cuestiones.
- **Hay dos tipos de ideas y de gente: las relacionadas con cómo puedo hacer lo que hago mejor, y las que buscan hacer algo de una forma completamente diferente.** Para las primeras es necesaria experiencia y cierta edad. Para las segundas es necesaria gente joven o sin ninguna experiencia en ese ámbito, que no sepan que es una locura.
- **Hemos de tener en cuenta nuestras capacidades** para crear nuevos conceptos y eso está pasando cada vez más produciéndose fugas y **correlaciones entre diversos sectores, especialidades, tipologías de talento**, etc.
- Debemos contar con un grupo de *frikies* que se dediquen a **explicar cosas en torno a todo lo nuevo**, en torno a todo lo que la gente no conoce.

Para concluir, nuestros participantes compartieron con nosotros si sacarían un nuevo negocio -o transformarían bastante el suyo- en los próximos meses y, esta fue la respuesta (ver imagen inferior).

¿Crees que vas a sacar un nuevo modelo de negocio en los próximos 12 meses o vas a transformar mucho el tuyo?



Estamos deseando vivir esos próximos doce meses con vosotros para que compartamos todas esas innovaciones que van a surgir.

innova 
& acción

ANEXO I

ANEXO I

Listado plataformas de inteligenciad distribuida.

Cortesía de Rodolfo Carpintier

<https://iken.global/>

<https://www.upwork.com/hire/mathematics-freelancers/>

<https://angel.co/blog/how-to-hire-world-class-engineers>

<https://www.ideamotive.co/blog/most-interesting-marketplace-platforms>

https://www.oxentia.com/training/online-training-technology-transfer-theory-to-practice/?hide_cookie_popup=1

<https://math.stackexchange.com/>

<https://mathhire.org/>

<https://www.fieldengineer.com/>

<https://www.kolabtree.com/find-an-expert/subject/applied-mathematics>

<https://www.peopleperhour.com/hire-freelancers/freelance+mathematician>

<https://www.webretailer.com/b/online-marketplaces/>

<https://futurism.com/free-knowledge-these-are-the-best-websites-that-teach-you-for-free>

https://www.unicef.org/knowledge-exchange/index_82053.html

<http://knowledgeplatform.in/>

<https://www.worldbank.org/en/events/2014/03/05/public-procurement-knowledge-exchange-platform-2014>

<https://www.globalpartnership.org/what-we-do/knowledge-innovation>

https://www.thegef.org/sites/default/files/publications/GEF_WB_AoKE_English.pdf

<https://blog.linnworks.com/complete-list-of-online-marketplaces>