

Renzo León-Velarde: Dinámicas de productividad en el ecosistema de negocios

Siempre hablamos de cuál sería la mejor forma de ayudar a los emprendedores a hacer negocios, a desarrollar oportunidades, pero siempre lo hacemos desde el ángulo de fomentar el acercamiento entre partes interesadas o esperando que el sector público fomente espacios de encuentro. No siempre desde la óptica de desarrollar en herramientas, tecnología y eficiencia la forma en que el emprendedor ve su negocio y percibe su mercado. Formar a un nuevo nativo digital. Redefinir el negocio es una forma crucial para dinamizar la productividad y estar acorde con los tiempos.

La transformación digital da a los emprendedores el acceso a soluciones que incrementan su productividad de forma acelerada y segura, al mismo tiempo que les permite entender las nuevas dinámicas ya existentes y al nuevo consumidor, uno que cambió aceleradamente en sus hábitos e intereses en apenas dos años.

Entre las más importantes en la transición que produjo la pandemia, figuran herramientas de gestión de redes sociales (más allá de la red misma, hoy contamos con aplicaciones que nos permiten administrar, programar, analizar y actualizar las redes de forma conjunta, en un solo espacio), pasarelas de pago (medios físicos y virtuales), sistemas de mensajería directa, billeteras móviles (difundidas masivamente en la emergencia sanitaria para evitar el contacto con el efectivo y un enorme vehículo para “perder el miedo” a la tecnología, la bancarización y la formalidad).

Del mismo modo las soluciones de delivery, sistemas de facturación electrónica, firma electrónica, entre muchas más que se han posicionado en el ecosistema de negocios de múltiples formas y muchas veces sin que el emprendedor sea consciente que está aplicando transformación digital o que su productividad se está disparando. Se ha vuelto algo más orgánico que planificado.

El incremento de la productividad en el segmento emprendedor beneficia a todos, ya que genera mayor aceleración en la forma y volumen de negocios que se desarrollan en la mitad de la pirámide, permitiendo que el consumidor se beneficie (anchando la base).

Siendo más productivo, competitivo, teniendo oportunidades de crecer y, finalmente, que su gran empresa tenga más y mejores proveedores de donde escoger al momento de salir al mercado a cubrir alguna necesidad, beneficiando la cadena de abastecimiento y pago. Así como generando nuevos negocios. Esto, además de fortalecer al sistema financiero, generando infinitas oportunidades de factoring electrónico entre otros productos en beneficio del emprendedor.

Este espiral positivo se ve potenciado con la transformación digital. Fomenta la formalidad y alimenta un círculo virtuoso de crecimiento acelerado, donde solo se perciben beneficios para la sociedad en su conjunto.

En resumen, las herramientas de transformación digital son la nueva forma de hacer negocios, redefinen al emprendedor y lo

llevan al siguiente nivel.