

# Finalmente, todo se conecta: el impacto comercial de la conectividad

Finalmente, todo se conecta: el impacto comercial de la conectividad. ¿Cómo pueden las empresas aprovechar al máximo la conectividad y cómo afectará el resultado final? De eso se trata este post.

La conectividad y los datos nunca han sido tan importantes. El panorama empresarial nunca ha sido tan competitivo, y los consumidores nunca han sido más exigentes en términos de inmediatez e innovación.

Con esto en mente, las empresas deben aumentar la eficiencia, mejorar los procesos de los clientes y transformar la experiencia del consumidor siempre que sea posible.

La conectividad ha sido un tema candente durante varios años y el enfoque solo aumentará, con el uso de nuevos dispositivos y nuevas tecnologías que continúan alterando nuestra vida cotidiana. Tim Berners-Lee, famoso por fundar la World Wide Web, incluso ha hablado sobre el 'derecho humano' a conectarse. Y con un pronóstico de 29 mil millones de dispositivos conectados para 2022, de los cuales unos 18 mil millones estarán relacionados con IoT, la discusión continuará. Pero, ¿cómo pueden las empresas aprovechar al máximo la conectividad, y cómo funcionará como un negocio verdaderamente conectado afectar sus resultados finales?

En el futuro, la clave del éxito será crear, lo que llamamos, una empresa hiperconectada. Muchas empresas se dan cuenta de la importancia de la [conectividad](#), especialmente en torno a los datos, pero muchos no pueden usarla de manera efectiva, y mucho menos estar realmente conectados. Algunas empresas incluso pueden caer en la trampa de pensar que 'conectividad'

solo se refiere a la capacidad y la velocidad para conectarse a Internet, por supuesto, es mucho más que eso: se refiere a cómo recopilamos, almacenamos, compartimos y analizamos datos, cómo las máquinas se comunican con otras máquinas y cómo integramos las aplicaciones en una empresa, y cómo nuestro personal se comunica entre sí a través de la tecnología.

Este tipo de conectividad será un facilitador clave de la ventaja competitiva estratégica en el futuro, particularmente porque ahora estamos operando en lo que llamamos la Economía NOW. Esta es una economía de interacción instantánea, sin mencionar las experiencias altamente individualizadas de clientes y empleados. Estas experiencias están cada vez más basadas en el contexto a través de los dispositivos, herramientas y aplicaciones que están revolucionando la forma en que las personas consumen, se comunican, colaboran y participan tanto en su vida personal como profesional. Es una economía en la que las personas quieren extraer más valor de lo que ya existe y crear más valor donde antes no existía. Y la clave del éxito en esta economía es que las empresas se vuelvan hiperconectadas.

## **Tomando pasos en la dirección correcta**

Si las empresas pueden realmente estar hiperconectadas, pueden sentar las bases para reforzar sus resultados, impulsar la innovación y, al mismo tiempo, obtener importantes conocimientos operativos en toda la empresa.

Es un desafío urgente, pero uno que se puede cumplir fácilmente si las empresas conectan datos, inteligencia y experiencia en una plataforma, integrando todos los procesos centrales. Muchas empresas piensan que han logrado el éxito cuando se trata de conectividad cuando han sincronizado su función de nómina, por ejemplo. Pero los silos no pueden existir en ninguna parte de la organización, a los clientes no

les importa si su función de nómina está conectada, esperan que todo el negocio lo esté.

Algunas organizaciones han tomado medidas en la dirección correcta, comenzando a integrar algunas de sus aplicaciones. Pero, aquí, lo que realmente estamos buscando es un negocio completamente abierto e integrado. Esto significa reunir datos e información de fuentes internas en toda la empresa, de clientes y de socios, todo en un solo lugar. Llamamos a esto conectividad 'infinita' y sabemos que es la única forma de descubrir esas ideas 'ocultas' que ayudarán a una empresa a diferenciarse de su competencia y crear nuevas oportunidades de valor. Lo mejor es que cualquiera puede conectarse: solo requiere las aplicaciones y la mentalidad adecuadas para unir todo.

Muchas organizaciones piensan que crear una empresa conectada es algo limitado a las empresas de tecnología, pero esto está lejos de ser el caso. Estamos viendo que los bancos conectan todos sus sistemas para ayudar a ofrecer mejores propuestas de venta minorista, los vendedores de neumáticos obtienen datos de los minoristas de automóviles para saber cuándo se debe realizar una rotación o reemplazo de un cliente y los minoristas dirigen a los clientes de la tienda a prendas de vestir que saben que eran navegando en línea. La clave para aprovechar al máximo la conexión es utilizar su información para comprender lo que el cliente quiere y luego trabajar desde allí para satisfacer sus necesidades.

Pero cuando las empresas alcanzan la etapa de comprender la importancia y dar pasos hacia una conectividad infinita, todavía están lejos de una transformación exitosa.

## **Una nueva mentalidad**

U  
n  
p  
a  
s  
o  
c  
r  
í  
t  
i  
c  
o  
e  
n  
l  
a



construcción de una organización que esté hiperconectada significa involucrar a los empleados y obtener su aceptación. Tan pronto como su organización decida conectarse, su gente necesita saber por qué es una necesidad, qué va a cambiar, por qué beneficio y lo que se espera de ellos para ayudar a que esto suceda. Esta estrategia debe comenzar con el equipo de liderazgo y debe encontrar su camino a través del talento y las habilidades conectadas, así como informar a una cultura conectada.

Después de todo, conectarse también requerirá que su gente cambie. Y eso significa que necesitará su aceptación desde el principio. Si a su gente no se le dice lo que se espera de ellos para apoyar la iniciativa, entonces comenzarán a adivinar. La información errónea se propaga rápidamente y puede hacer que los empleados se pregunten qué será de su función e incluso qué tan seguros serán sus trabajos, especialmente en un entorno de inteligencia artificial de nueva generación.

Con la hiperconectividad viene una nueva mentalidad en torno a la estructura de la empresa. Incluso si el cambio no es físico, el personal y sus comportamientos deberán adaptarse en consecuencia. A medida que la conectividad se afianza en el lugar de trabajo, corresponde a los líderes empresariales, respaldados por sus funciones de recursos humanos, preparar la organización.

Eso puede significar cualquier cosa, desde reclutar de manera proactiva a personas con las habilidades necesarias hasta retener y capacitar a los empleados con las cualidades necesarias para que puedan aprovechar al máximo la nueva forma de trabajar, las nuevas tecnologías y, en última instancia, los nuevos modelos de negocio. Estar conectado depende en gran medida de que sus empleados sepan qué hacer con los nuevos conocimientos comerciales y comprendan que son parte de esta configuración nueva, innovadora y ágil, y que es su experiencia y habilidades lo que lo hará realidad.

Si una empresa implementa todos estos procesos, realmente podemos ver la economía de la interacción en juego. El uso de la tecnología para conectarse puede tener un impacto económico masivo en un negocio, aumentando la eficiencia, mejorando el CX e impulsando la innovación, pero solo si se hace correctamente. Como dijo el famoso diseñador industrial Charles Eames: "Eventualmente todo se conecta: personas, ideas, objetos. . .la calidad de las conexiones es la clave de la calidad per se «.

Otros recursos especialmente útiles de nuestro blog al respecto: [5 formas en que la conectividad de colocación puede transformar su red](#); [Por qué la conectividad Last Mile, última milla, es importante para su red](#); [Cómo los centros de datos híbridos pueden ayudar a optimizar DCIM](#)