

SOLUCIONES ON DEMAND Y
ESTRATEGIA DE PARTNERS

PARTNERS TECNOLÓGICOS: SOCIOS CLAVES PARA EL ÉXITO DEL NEGOCIO

En el contexto actual, asociarse con compañías que promuevan la transformación digital y la aceleración de la innovación resulta crítico para el fortalecimiento de la gestión de cada empresa. POR ARMÉN FICA

Al momento de asociarse con un partner tecnológico, las empresas chilenas no solo buscan a un buen prestador de servicios a demanda, sino que también les entregan valor agregado. Conocimiento del negocio, experiencia tanto en desarrollo como en implementación de esta clase de soluciones, respaldo operacional, flexibilidad y una actitud de acompañamiento continuo son factores decisivos para establecer relaciones exitosas y de largo plazo.

El subdirector de la Escuela de Ingeniería y Recursos Naturales de Duoc UC, Manuel Morales, argumenta que los vínculos entre las

organizaciones y sus socios tecnológicos se construyen sobre la base de objetivos claros y el despliegue de acciones concretas que se pueden traducir en el desarrollo de proyectos que tienen un impacto directo en la gestión.

"La confianza y la transparencia desempeñan un rol fundamental en este tipo de relaciones, al igual que la transferencia tecnológica, la formación, la escalabilidad, la compatibilidad, la entrega de valor agregado y la medición del impacto para evidenciar su aporte a la mejora de la productividad, la sostenibilidad y la competitividad de la empresa", enfatiza.



Objetivos estratégicos

Definir metas compartidas, investigar las alternativas disponibles dentro del mercado y tener acceso a tecnología de vanguardia son variables muy importantes en este contexto. Así lo resalta el director del área de tecnologías de la información y ciberseguridad de Inacap, Gonzalo Labra, quien plantea que es esencial contar con un socio que esté comprometido con los objeti-

vos estratégicos de la empresa en sus diversos planes de innovación.

"Las organizaciones presentan necesidades muy diversas, lo que significa que no todas se beneficiarán de las mismas soluciones digitales. Por ende, un socio tecnológico desempeña un rol crucial al asesorar en la elección de las herramientas más adecuadas", destaca.

Un buen partner en este ámbito debe analizar la situación actual del negocio de la firma para identificar el tipo de herramienta que realmente se necesita, asegura Labra. "De esta manera las empresas ahorran

tiempo valioso al evitar la necesidad de investigar por su cuenta. De igual modo, pueden prevenir inversiones o gastos innecesarios al adquirir soluciones tecnológicas que no se ajusten a sus requerimientos", advierte.

Una perspectiva que complementa Morales, quien subraya que en un contexto marcado por la transformación digital, la aceleración de la innovación, la presión por una mayor sostenibilidad y la carencia del talento especializado, asociarse con un partner tecnológico resulta crítico para el éxito del negocio.