

# DISRUPTION

S U M M I T

## HIGHLIGHTS DEL EVENTO



**Intras<sup>®</sup>**  
Integral Training Solutions

## MORNING KEYNOTE

**RESTART:** 10 tendencias que marcarán el futuro de la economía, los negocios y la sociedad en la nueva realidad

### PEDRO MONEO

---



#### La exponencialidad innata del ser humano:

- **Descubrir:** generar conocimiento.
- **Construir:** la tecnología convertida en herramientas.
- **Compartir:** genera un círculo que permite comunicar las informaciones.

**Reflexión:** “¿Época de cambios o cambio de época?”

La crisis impulsa la innovación y esta a su vez la podemos clasificar en “**3 olas**”:

- **1ra ola:** observación, mirar el mercado, qué necesita el cliente.
- **2da ola:** nueva visión, transformar la cultura, cambiar el portafolio de productos.
- **3era ola:** tecnología como motor del cambio. Las compañías se vuelven abiertas a la flexibilidad.

Solo las **organizaciones líquidas** son capaces de adaptarse fácilmente a las crisis.

#### Semilla del crecimiento

Los eventos están ocurriendo en menor tiempo. Lo que antes era en un siglo ahora pasa en 10 años.

#### Disrupciones que se retroalimentan

- *Communications*
- *Internet of things (IoT)*
- *Artificial intelligence (AI)*

A partir del 2008 con la aparición de los *smartphones*, nos hemos visto en la necesidad de adquirir la genética del emprendedor y del empresario creativo, logrando con esto ser más sostenibles (comportándonos de una forma responsable con nuestros empleados, clientes y proveedores), responsables y valientes.

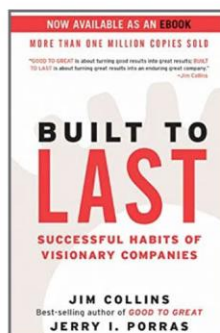
## TENDENCIAS

<b>Hipocondría social</b>	Economía plata, apoyada por Inteligencia Artificial (AI), sin contacto y basada en la confianza.
<b>Bajo costo con valores y productos programados para durar</b>	Más ahorro, menos compras, más duraderas, marcas transparentes en sus valores.
<b>Economía del reconocimiento. Los nuevos héroes.</b>	Equilibrando la balanza de reconocimiento y compensación.
<b>Servicio básico universal</b>	Servicios con costo marginal cero. Solidaridad de las grandes tecnologías.
<b>Digital por defecto</b>	Vernos en persona cuando sea imprescindible. Canales físicos marginales.
<b>Desconfianza masiva</b>	Fé en el liderazgo intelectual, tecnocrático y transparente. Auditar al mensajero.
<b>Propósito industrial</b>	Productos, componentes, alimentos y energía producidos localmente.
<b>Business future thinking</b>	Estrategia empresarial más futurista, colaborativa y abierta. La era de los ecosistemas.
<b>Economía del propósito. Capitalismo en la society</b>	Una nueva visión de la sostenibilidad que necesita nuevos KPI's

## LIBROS RECOMENDADOS POR PEDRO MONEO



*Open innovation*



*Built to last*



*The ride of a lifetime*

## MID-MORNING KEYNOTE

**CAMBIO DE JUEGO:** Cómo reinventar el modelo de negocio y la propuesta de valor

**JESÚS COCHEGRÚS**



De un día para otro perdimos certidumbre en tres áreas esenciales: Salud, Dinero, Trabajo.

**¿Cómo sobrevivir/crecer bajo las circunstancias del “NUEVO” entorno?**

**JUNTOS:** con empatía, tolerancia y colaboración. Estas son esenciales para operar cualquier empresa.

**Pilares de los GAME-CHANGERS:**

1. Aprovechar la tecnología y mega tendencias: INTERACCIÓN, OPERACIÓN, EJECUCIÓN, EXPONENCIAL.

**Pilar #1: entender al cliente/mercado**

Comportamientos del “*Homo Smartphonis*”

- Hiper - “informados” / Hiper - “relacionados”
- Inmediatos / Personalizados Multiplataformas / Difíciles de impresionar

¿Qué quiere el “*Homo Smartphonis*”?

- 1er nivel de conexión: Necesita: “Producto” (físico)
- 2do nivel de conexión: Quiere: “Features” (sensorial)
- 3er nivel de conexión: Vive: “Experiencias” (Mental /Espiritual)

**Pilar #2: renovar nuestro enfoque** CORE BUSINESS, CUSTOMER-CENTRIC, MODELO DE NEGOCIO, CULTURA ORGANIZACIONAL.

**¿Qué tan intangibles quisiera comprar tu cliente?**

**Intangibles:** Salud, tiempo, vida, paz, relax, enfoque, tranquilidad, inmediatez, adrenalina, aventura, creatividad, recuerdos, amistad, sustentabilidad, sencillez, simplicidad, elegancia, estatus, etc.

**Evoluciona el “corazón” de tu negocio**

Lo importante ya no es el producto. ¡Lo más importante es el resultado en la vida del cliente! Pasamos de lo real-funcional ¡Certeza! a lo mental-emocional ¡Empatía!

**Pilar #3: aprovechar la digitalización y mega tendencias: INTERACCIÓN, OPERACIÓN, EJECUCIÓN, EXPONENCIAL.**

## MEGA TENDENCIAS

### Corporativo / Funcional

IoT + AI + Big Data + Robots=

Digitalización

Automatización

Desintermediación

*Datafication*

Omicanalidad

### Humano/ Emocional

Customer Experience

Individualización

Salud/ Nutrición

Fitness/Wellness

Diseño/Gourmet

**¡Incertidumbre!**

**Frase para recordar:**

*“El covid-19 paralizó nuestra economía física, pero no las necesidades del cliente y del mercado.*

*Nuestro juego cambió... Hoy más que nunca: colaboración, empatía, generosidad, humanidad.*

*O ganamos todos o perdemos todos”.*

## LIVING CASE

Innovación ágil y colaborativa Ante un nuevo entorno:  
El robot “ZenZoe”

**VERÓNICA PASCUAL**

---



Preguntas realizadas por Ney Díaz, Presidente de INTRAS:

- 1. En menos de diez años, llevaste una pequeña empresa familiar en Burgos, España, a ser líder internacional en su sector, multiplicar por 20 su facturación y tener un *pool* de prestigiosos inversionistas extranjeros, ¿Podrías decirnos qué hace ASTI Robotics y qué puedes contarnos de su estrategia y modelo de innovación?**

ASTI Robotics se conforma de una serie de criterios los cuales son: Conectividad, Transformación Digital, Experiencia y Seguridad. ASTI trabaja diariamente para llevar al mercado la más amplia gama de soluciones que cubre toda la cadena de valor y que satisface perfectamente las necesidades intralogísticas de la nueva industria conectada. Buscamos no solo convivir con la tecnología, sino manejarla, logrando la automatización con competitividad y flexibilidad, creando productos más adaptados a la realidad. Nuestra visión es clara y orientada a la calidad, con una estrategia enfocada en 5 viajes que serían: tendencias cambiantes, tecnología, desarrollo de talentos, ecosistema y excelencia operativa.

- 2. El impacto de esta pandemia, en el mejor de los escenarios, se prolongará al menos hasta el mediano plazo. ¿Podrías contarnos qué has hecho para reinventar tus empresas tanto a nivel interno como en su propuesta de valor ante esta situación inesperada?**

Nuestro principal foco es la seguridad. Desarrollamos herramientas informáticas para estar reforzados, preparados y así crecer ante la adversidad. Para nosotros es muy importante adaptarnos a las necesidades puntuales de cada cliente y de las circunstancias actuales, tomando conciencia de las ventanas de tiempo.

- 3. ¿Qué es exactamente el robot ZenZoe?**

El robot ZenZoe es una solución de desinfección móvil que hemos creado con el propósito de ayudar a la humanidad a combatir el COVID-19. ZenZoe utiliza la luz ultravioleta (UV-C) para eliminar virus, patógenos y bacterias en el aire, así como en superficies y objetos. La radiación emitida por el robot, que puede moverse por las instalaciones a desinfectar, logra una reducción de la carga viral y bacteriana en muy poco tiempo y con un grado de desinfección de hasta el 99.9%. No es tóxico y se está utilizando en diversos sectores como: hospitales, centros educativos, centros deportivos y hoteles.



## NOON KEYNOTE

**SPRINT TRANSFORMATION:** Cómo reactivar y relanzar velozmente su organización

### SERGI CORBETO

---



Antes de la llegada del COVID-19 teníamos las siguientes actitudes:

- **Digitalizados:** centrados en la tecnología.
- **Enfadados:** molestos con la forma de los gobiernos, con la forma de vida, con la sociedad.
- **Prepotentes:** entes superiores imponiendo medidas y formas sin tomar en cuenta a los empleados como accionistas y a los clientes como ciudadanos.

“Y de repente todos somos iguales, pues tenemos un enemigo común” lo que nos ha dejado en tres tendencias:

- **Humanismo digital:** mejores humanos, con más empatía y llevando todo a lo digital, transformando la forma de trabajo.
- **Muy enfadados:** ¡estamos diciendo basta ya!, enfrentando la crisis, las llagas que se encontraban abiertas ahora duelen más.
- **Más conscientes:** ahora se entiende el significado de ser ciudadano, que la Tierra nos está enviando un mensaje para cuidar más nuestros entornos empresariales, sociales y familiares.

**Cómo reactivo mi empresa en 2 semanas y 4 pasos (palancas de transformación):**

1. **Pensar diferente- *Human centricity*: ¿Cómo pongo de verdad a las personas en el centro?**
  - a. Lo que rige la estrategia y domina el éxito de cualquier empresa es la cuenta de explotación (*profit and loss*, P&L). Debemos dinamitar la P&L. Es nuestro deber mantener una buena curva de experiencia para el cliente.
2. **Hacer diferente-organización líquida: ¿Cómo agilizo y descentralizo la innovación?**
  - Trabajo - *tripalium*, del latín tortura: debemos lograr desaparecer esta visión del trabajo como una tortura.
  - Negocio - *neg otium*, del latín negación del ocio: conseguir apartarnos del ocio y creer en lo creativo.
  - Empresa - *inprehendere*, del latín hacer mío: lograr que los empleados tomen como suya la visión de la empresa.

Debemos recordar que nuestro principal enfoque siempre debe de ser en:

**Personas** vs. procesos

**Conversaciones** vs. contratos

**Flexibilidad** vs. planes

**Entregables** vs. KPI's

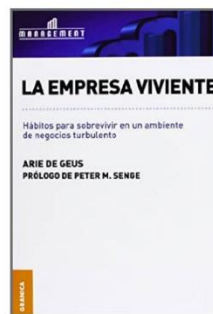
### 3. Comunicar diferente - relato de reactivación ¿Cómo genero un nuevo y magnético universo narrativo?

Con este nuevo entorno que nos reta, nuestro objetivo debe estar sujeto a un nuevo propósito o tótem (símbolo o emblema colectivo) que resuma la nueva orden y cultura organizacional de la empresa.

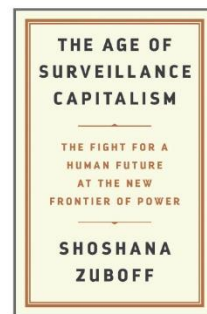
### 4. Ser diferente – impacto social: ¿Cómo abrazo a comunidades y medio ambiente?

Este es el momento de activar el **nuevo management**. La plataforma de esta nueva normalidad en la que estamos viviendo es una plataforma ardiente, por lo que hay que moverse muy rápido.

## LIBROS RECOMENDADOS POR SERGI CORBETO



*La empresa  
viviente*



*Economía de la  
vigilancia*

### Artículos recomendados por Sergi Corbeto:

- Estupores y estampidas - el camino hacia la empresa líquida en tres actos  
<https://www.parentesis-gap-parentesis.com/new-management-activists/>
- Narrativas emergentes  
<https://www.linkedin.com/pulse/narrativas-emergentes-sergi-corbeto>
- Marketing & RRHH - diálogos y simetrías  
<https://www.linkedin.com/pulse/marketing-rrhh-di%C3%A1logos-y-simetr%C3%ADas-sergi-corbeto>



## BONUS SESSION

Entrevista a:

**ROWAN GIBSON**



Pregunta realizada por Ney Díaz, Presidente de INTRAS:

**1. ¿Podrías decirnos cómo se aplica el Marco de los Cuatro Lentes de la Innovación a los tiempos difíciles que enfrentamos hoy?**

Los Cuatro Lentes son mi metodología patentada para la innovación y que deberíamos usar en este momento para repensar todo lo que estamos haciendo:

- **El primer lente: "Desafiar las Ortodoxias":** Se trata de desafiar nuestras suposiciones fundamentales sobre cómo hacemos negocios en todo el modelo comercial. Quién es el cliente, qué necesita y quiere el cliente en este momento, qué estamos proporcionando, qué deberíamos estar proporcionando en este momento.
- **El segundo lente: "Aprovechar las Tendencias":** La segunda línea de tiempo es "lo siguiente", así que tenemos "ahora" y tenemos "lo siguiente". "Lo siguiente" significa post COVID, justo después de que la crisis haya disminuido. Y luego tenemos la próxima línea de tiempo que es "más allá".
- **El tercer lente: "Aprovechar los Recursos":** Ahí es donde nos sentamos como una empresa y decimos, bueno, espera, un momento, tendremos que repensar nuestro modelo de negocio y quizás lo que estamos ofreciendo actualmente al mercado no es lo que la gente quiere.
- **El cuarto lente: "Comprender las Necesidades".** Nuevamente, si piensas en las necesidades rápidamente cambiantes de las personas casi de la noche a la mañana durante la crisis COVID, realmente se trata de cómo nos adaptamos y respondemos.

## PURE CHOCOLATE SESSION

RAUL CIFUENTES



### GALLETAS CHOCOCHIP CON FLOR DE SAL

#### INGREDIENTES

- Mantequilla: 95g
- Azúcar blanca: 65g
- Azúcar morena: 65g
- Huevo: 40g
- Harina todo uso: 165g
- Sal: 3g
- Bicarbonato: 2g
- Nueces: 50g
- Chocolate troceado : 50g

#### PROCEDIMIENTO

- En una batidora unir la mantequilla, azúcar blanca y morena luego agregar el huevo y después la harina con la sal y el bicarbonato, por último agregar las nueces y el chocolate.
- Con una cuchara de helado sacar 6 porciones y colocar en una bandeja de hornear.
- Enfriar 20 minutos en la nevera y hornear a 350 °F durante 12 minutos.



### MOUSSE DE CHOCOLATE CON CAVA

#### INGREDIENTES

- Gelatina en láminas: 20g
- Leche líquida: 245g
- Crema de leche espesa: 450g
- Chocolate troceado: 305g
- Espumante: 100g

#### PROCEDIMIENTO

- Colocar la gelatina en agua con hielo hasta que se hidrate, luego hervir la leche junto a la crema de leche y verter sobre el chocolate troceado, incorporar la cava, la gelatina y dejar enfriar hasta que tenga consistencia de helado.
- Elaborar un sándwich con la galleta y el mousse de chocolate.

SPONSORS



PARTNERS



MEDIA PARTNERS



SAVE THE DATE

**DIGITAL**  
TRANSFORMATION  
FORUM

29 DE JULIO, 2020

## NUESTRAS UNIDADES DE NEGOCIO

Si su organización está interesada en contratar conferencias online, o necesita contenidos digitales exclusivos, puede enviarnos un email a [ingrid.klavemann@intras.com.do](mailto:ingrid.klavemann@intras.com.do) y nos pondremos en contacto con usted inmediatamente.

### SOLUCIONES IN-HOUSE®

Las Soluciones In-House de INTRAS son servicios diseñados de forma exclusiva para las empresas teniendo en cuenta su realidad interna y el entorno competitivo específico en que éstas se desenvuelven. Están enfocadas hacia una situación o requerimiento particular de las empresas, potenciando así los aspectos que más les interesan maximizar.

#### Modalidades de Servicios

- Proyectos de acompañamiento
- Consultoría formativa
- Servicios de capacitación
- Transferencia de Know - How



Digital Learning es la unidad de INTRAS que gestiona la oferta de soluciones virtuales de aprendizaje. Estas innovadoras y vanguardistas opciones responden a los actuales requerimientos de desarrollo profesional y adquisición de las competencias indispensables para el exitoso desempeño ante los retos que enfrentan hoy día personas y organizaciones.

Nuestro portafolio de soluciones abarca las siguientes soluciones:

1. E-learning (Game base learning, Microlearning Y Programas online)
2. Catálogo de recursos digitales
3. Diseño y creación de plataformas de aprendizaje (LMS)
4. Diseño a la medida de programas de E-learning



**Síguenos en:**

