

Empresas biónicas son el futuro del trabajo, pero... ¿qué son?

Expertos delinearán que, a partir de 2021, el análisis de datos, la inteligencia artificial (IA) y la realidad virtual (VR) serán lo que les ayude a las compañías a reinventar sus negocios.

De acuerdo con expertos, la gestión de estos activos puede **ayudar a elevar la productividad, retener talento, crear cultura empresarial más adecuada y diseñar planes de carrera para su gente a distancia**, usando IA.

En suma, crear lo que se conoce como empresas biónicas.

Actualmente, los seres humanos vivimos inmersos en un **mundo biónico** donde, en ocasiones, nuestra parte biológica es sustituida por la tecnología.

Las principales aplicaciones de la biónica las encontramos como **solución a cualquier deficiencia física o sensorial, alterando cualquier aspecto genético para dotar a la persona de nuevas funcionalidades**, en definitiva, de vida.

Pero también la electrónica nos ofrece soluciones a nuestras propias limitaciones. Por ejemplo, en el ámbito de la telepatía, donde hasta ahora las redes de telefonía sustituyen esta capacidad humana, se investigan tecnologías no invasivas que, en un futuro próximo, podrían sustituir a los mensajes de texto o los teléfonos móviles para comunicarnos.

Delegación de poderes a la

tecnología

Por ahora, a lo que sí podemos acceder es a [implantar microchips pasivos en los seres humanos](#), inocuos biológicamente quien lo lleve, capaces de activar ciertas acciones automáticas, como abrir puertas, pedir y pagar comida o encender dispositivos, facilitando de ese modo la manera en la que nos relacionarnos con el entorno.

Esta delegación de poderes a la tecnología nos hace preguntarnos si la evolución humana se verá impactada de forma exponencial o si nuestras habilidades humanas seguirán evolucionando a un ritmo natural.

También aquí nos deberíamos preguntar el modelo de sociedad que nos gustaría ser, dado que el intercambio de información, de datos, es la moneda de cambio de la biónica.

Tecnologías exponenciales

Si extrapolamos este pensamiento al **panorama empresarial**, hay que reflexionar sobre cómo las tecnologías exponenciales han impactado en el tejido productivo, y en mayor medida a raíz de la COVID-19.

No olvidemos que la principal necesidad de nuestras empresas es *sobrevivir* a la crisis actual con la misma vehemencia que lo haría cualquier organismo que se aferra a la *vida*.

Para ello, las organizaciones deben combinar capacidades tecnológicas y humanas que desarrollen experiencias y relaciones superiores con clientes, operaciones altamente productivas y mayor innovación. Esto se conoce en la literatura como **compañías biónicas** y supone el siguiente paso de la digitalización.

¿Qué son las pymes biónicas?

Las pymes biónicas son compañías en las que no hay procesos digitales aislados, o usos puntuales de tecnología, sino una **integración completa de tecnología y capital humano en el proceso productivo**, que acelera una innovación más ágil, rápida, descentralizada, multidisciplinar y con un *go-to-market* acelerado.

Estas organizaciones tienen una fuerte orientación a capacidades y operan bajo un modelo de ecosistemas, y por lo tanto están obligadas a desarrollar al máximo sus **principales activos estratégicos**:

Las personas: talento, organización y formas de trabajar

Es necesario **identificar un estilo de liderazgo inclusivo**, así como todos aquellos perfiles digitales necesarios que se han de integrar en la organización. También aquellas capacidades que los ecosistemas abiertos puedan aportar al modelo operativo, una cultura de aprendizaje continuo y responsabilización por parte de todos los actores, una organización ágil y flexible, con un gobierno centrado en el cliente y con herramientas y plataformas dinámicas que optimicen el retorno de la inversión de su capital humano.

La gestión financiera inteligente

Debe basarse en datos como aplicación de las teorías económicas.

Los recursos naturales

Un proyecto de empresa a impacto positivo, que integre los retos y oportunidades de los imperativos de sostenibilidad social y transición ecológica.

Nuevas formas de capitalización

Además de todo lo anterior, es necesario incorporar tres nuevas formas de capitalización:

1. El capital conductual

El conocimiento de cliente y la hiperpersonalización son, cada vez más, uno de los factores clave de éxito para cualquier empresa, tanto las de consumo (B2C) con un contacto directo con el cliente o usuario final, como las que tienen a otras empresas como clientes (B2B) o las que llegan a su cliente final a través de otras empresas (B2B2X).

En el **mundo B2C** es necesario digitalizar cualquier punto de interacción con el cliente, para que las capacidades de análisis de datos y cómputo, permitan a las compañías biónicas conocer los hábitos de consumo y comportamientos que faciliten las relaciones personalizadas uno a uno con los clientes, ofreciendo así una experiencia de usuario excelente y fidelizando a los clientes con la marca.

Para el segmento **B2B**, el proceso de selección y compra es mucho más racional que cuando es un consumidor. Hay que tener en cuenta que en el proceso de compra intervienen personas y que hay criterios, como la confianza, que no son totalmente objetivos. Si el producto o servicio de la compañía no está diferenciado, la única opción es buscar la máxima eficiencia, gracias a tecnologías como la robótica, el RPA, big data, la IA o IoT, para poder obtener unos márgenes razonables.

Cuando el modelo de negocio de la empresa es **B2B2X** se debe desarrollar a la vez el conocimiento de su cliente directo (B2B) y de sus clientes finales (como si fuera un B2C).

2. El capital cognitivo

La capacidad cognitiva, entendida como **el conjunto de**

algoritmos que codifican los flujos de conocimiento de las empresas e individuos, hace posible la automatización de los procesos utilizando la inteligencia artificial y el análisis avanzado de datos. Es decir, la empresa sería responsable de diseñar los procesos, la tecnología desarrollaría las operaciones.

De esta manera, la compañía podría responder las peticiones de sus usuarios o consumidores en tiempo real ofreciendo un servicio más ágil, mejores productos y una experiencia única.

3. El capital de red o plataforma. Datos

Es importante identificar y digitalizar los puntos de conexión necesarios para que la empresa pueda diseñar y poner en marcha su estrategia. Esto es lo que se conoce como modelo de plataforma, donde el efecto red de datos multiplica de manera exponencial el negocio, bien sea porque se originan mayores ingresos o por la inherente monetización de los datos que se generan.

¿Qué empresa puede transformarse en biónica?

Toda compañía puede hacerlo, sin embargo, la **pequeña y mediana empresa** debe aprovechar **su principal ventaja competitiva**, es decir, **su tamaño** (de estructura, de *legacy* y de inversión), **para acelerar el cambio**. Así podrá posicionarse como líder en la transición de empresa digital a biónica, frente a la gran corporación y asentar así su crecimiento sostenido y sostenible, única manera posible de afrontar colectivamente los retos de la crisis -económica y social- que se presenta ante la sociedad.

Sin lugar a dudas, aquella pyme que evolucione de digital a biónica será capaz de obtener nuevas ofertas, servicios inteligentes y modelos de negocio bajo operaciones biónicas,

generando una experiencia de cliente y relaciones personalizadas inigualables.

Con información de Grupo Expansión y blogthinkbig.com