

Estás
estudiando
para resolver
problemas que
todavía no
existen

Y si no entendés el contexto, vas a
resolver bien el problema equivocado



CAMBIO DE CONTEXTO - El mundo en 10 años

¿Qué cambió en una década?



APPS Y CONSUMO

- Hace 10 años: ir a una tienda
- Hoy: todo en el celular
- Mañana: IA que anticipa qué necesitas



TRABAJO

- Hace 10 años: oficina 9-5
- Hoy: remoto, flexible, global
- Mañana: colaboración humano-máquina



INFORMACIÓN

- Hace 10 años: Google te busca
- Hoy: TikTok te busca a ti
- Mañana: algoritmos predicen antes que decidas



DINERO

- Hace 10 años: tarjeta de crédito
- Hoy: billetera digital, criptos
- Mañana: dinero programable

Antes de actuar: entiende el sistema

Todo negocio vive en un ecosistema. Estos 4 elementos definen el juego.



Este diagnóstico simple ayuda a entender los pilares fundamentales que impactan cualquier negocio. Analizar cada uno de estos elementos es crucial para tomar decisiones informadas y estratégicas.

Variable 1: El Cliente

No es un número. Es una persona que cambió.

01

CÓMO BUSCA

- Antes: preguntaba a amigos
- Hoy: Google, TikTok, reviews
- Cambio: la información es pública y masiva

02

CÓMO DECIDE

- Antes: precio y marca
- Hoy: experiencia, reseñas, valores
- Cambio: una mala review mata un negocio

03

CÓMO COMPRA

- Antes: ir a la tienda
- Hoy: online, delivery, suscripción
- Cambio: espera comodidad y velocidad

📄 ¿Alguna vez dejaste de comprar algo por una mala reseña online?

Variable 2: La Competencia

No es solo quien hace lo mismo. Es quien compite por tu tiempo y atención.

COMPETENCIA DIRECTA

- Otro restaurante, otra app, otro producto
- Ejemplo: Burger King vs McDonald's

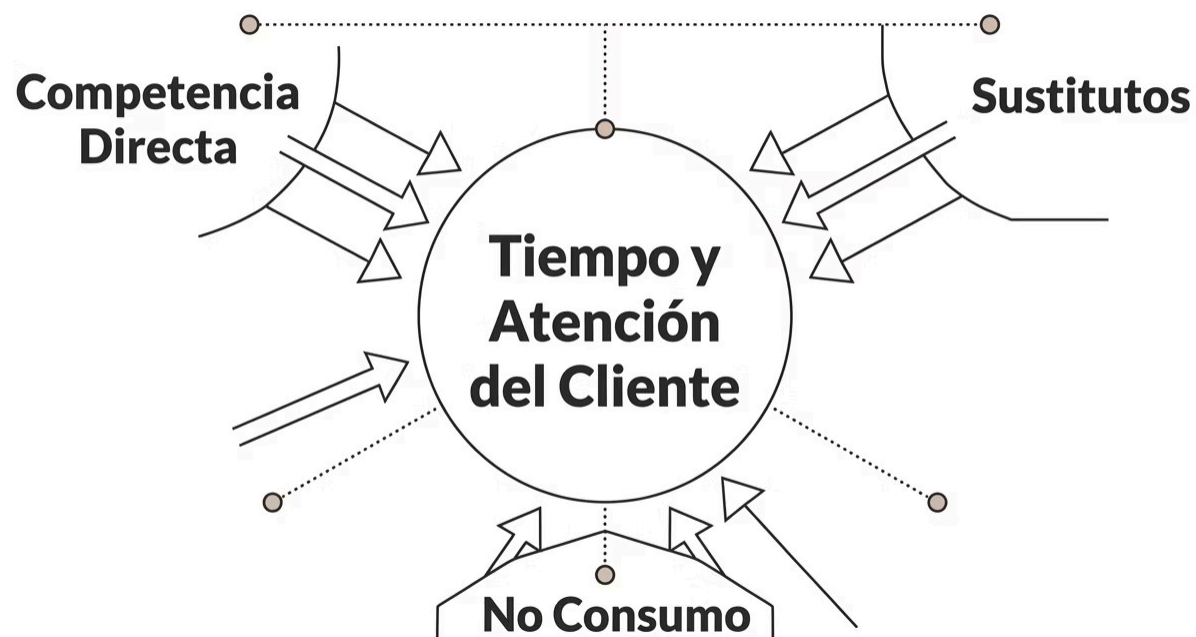
SUSTITUTOS

- Diferente forma, misma necesidad
- Ejemplo: Bodega vs cerveza vs cine vs videojuego
- Todos compiten por tu dinero y tiempo

NO CONSUMO

- La mayor competencia: que no compres nada
- Ejemplo: quedarte en casa vs salir

Competís por el tiempo y la atención, no solo por el dinero



¿Contra quién compite realmente una bodega o un restaurante de Mendoza?

Variable 3: Tecnología

No es solo una herramienta. Es una amenaza o una ventaja.

AMENAZA EXISTENCIAL

- IA y automatización reemplazan procesos
- Ejemplo: ChatGPT vs redactores, apps vs agencias de viajes

VENTAJA COMPETITIVA

- Quien adopta primero, gana
- Ejemplo: Uber vs taxis, Netflix vs Blockbuster

NUEVO MODELO DE NEGOCIO

- Tech habilita formas de vender que antes no existían
- Ejemplo: Suscripción, marketplace, datos como producto

La tecnología no espera. Quien no se adapta, desaparece.

Variable 4: Contexto

Las reglas que no controlas pero que definen el juego.



No puedes cambiar el contexto, pero puedes leerlo y adaptarte.

El que tiene los datos decide

Las apps saben más de ti que tú mismo.

DATOS DEL CLIENTE

- Búsquedas, compras, comportamiento, ubicación
- Quién: Google, Meta, TikTok
- Qué saben: más que cualquier empresa

DATOS DEL MERCADO

- Tendencias, búsquedas, precios, competencia
- Fuentes: Google Trends, SimilarWeb, Statista
- Qué revelan: hacia dónde va el mercado

DATOS DE LA COMPETENCIA

- Reseñas, precios, redes, estrategia
- Fuentes: Google Maps, Trustpilot, LinkedIn
- Qué muestran: cómo compiten otros

¿Quién sabe más de ti: tu empresa o Google?

Redes: El poder cambió de manos

Una publicación viral supera años de publicidad.

VISIBILIDAD Y ALCANCE

- Una publicación viral > años de publicidad tradicional
- Ejemplo: TikTok de 15 segundos genera millones de views
- Cambio: cualquiera puede ser influencer

ESCUCHA ACTIVA

- Los comentarios y hashtags revelan tendencias
- Ejemplo: Twitter/X es el termómetro del mercado
- Cambio: el cliente habla, hay que escuchar

REPUTACIÓN EN TIEMPO REAL

- Una mala reseña se propaga en horas
- Ejemplo: una foto de comida mala en Instagram mata un restaurante
- Cambio: la gestión de reputación es estratégica

Tu reputación online es tu marca. Cuídala como si fuera tu vida.





CONTEXTO LOCAL - MENDOZA

¿Qué pasa hoy en Mendoza?

Baja todo a tu realidad.



TURISMO Y VINO

- Mendoza es destino global
- Oportunidad: enoturismo, experiencias, premium
- Amenaza: competencia internacional



CONSUMO Y PODER ADQUISITIVO

- Inflación impacta decisiones de compra
- Oportunidad: productos accesibles, valor
- Cambio: el cliente busca mejor relación precio-valor



DIGITALIZACIÓN

- Mendoza está en transición digital
- Oportunidad: negocios online, delivery, apps
- Cambio: quien no está online, no existe



TALENTO Y EMPRENDIMIENTO

- Generación de ingenieros y emprendedores
- Oportunidad: startups, innovación, tech
- Cambio: el futuro se construye aquí

¿Qué oportunidad ves en Mendoza que nadie está aprovechando?

Caso Práctico: Bodega en Mendoza

Diagnóstico real en 10 minutos

Una bodega familiar lleva 20 años en Mendoza. Hace 2 años, las ventas bajaron 30%. El dueño no sabe por qué. Ustedes ingenieros. ¿Qué harían?

1

ANÁLIZA AL CLIENTE

- ¿Quién compraba antes? ¿Quién compra ahora?
- ¿Qué dicen las reseñas de Google?
- ¿Dónde busca el cliente vino hoy?

2

MIRA LA COMPETENCIA

- ¿Abrió algo nuevo cerca?
- ¿Hay bodegas online que no existían?
- ¿Qué hacen mejor que nosotros?

3

REVISA EL CONTEXTO

- ¿Cambió el poder adquisitivo del turista?
- ¿Hay nuevas regulaciones?
- ¿Qué tendencias globales afectan el vino?

4

EVALÚA LA TECNOLOGÍA

- ¿Está en apps de delivery?
- ¿Tiene presencia en redes?
- ¿Gestiona reservas online?

Preguntas:

¿Qué cambió en el cliente?

¿Contra quién compite realmente?

¿Qué tecnología puede usar?

¿Qué datos le servirían?



Actividad: Diagnóstico en 15 minutos

Trabajamos en grupos

01

PASO 1 (5 minutos): Elige un negocio local

- Puede ser: restaurante, tienda, app, servicio
- Algo que conocen o que existe en Mendoza

02

PASO 2 (10 minutos): Analiza las 4 variables

- Cliente: ¿Quién compra? ¿Cómo cambió?
- Competencia: ¿Quién más lo ofrece?
- Tecnología: ¿Qué herramientas usa o le faltan?
- Contexto: ¿Qué factores externos lo afectan?

03

PASO 3 (5 minutos): Presenta 1 insight

- Una conclusión clave
- Una oportunidad o amenaza
- Una pregunta para el resto

Presentación: 1 minuto por grupo

Si no entendés el contexto...

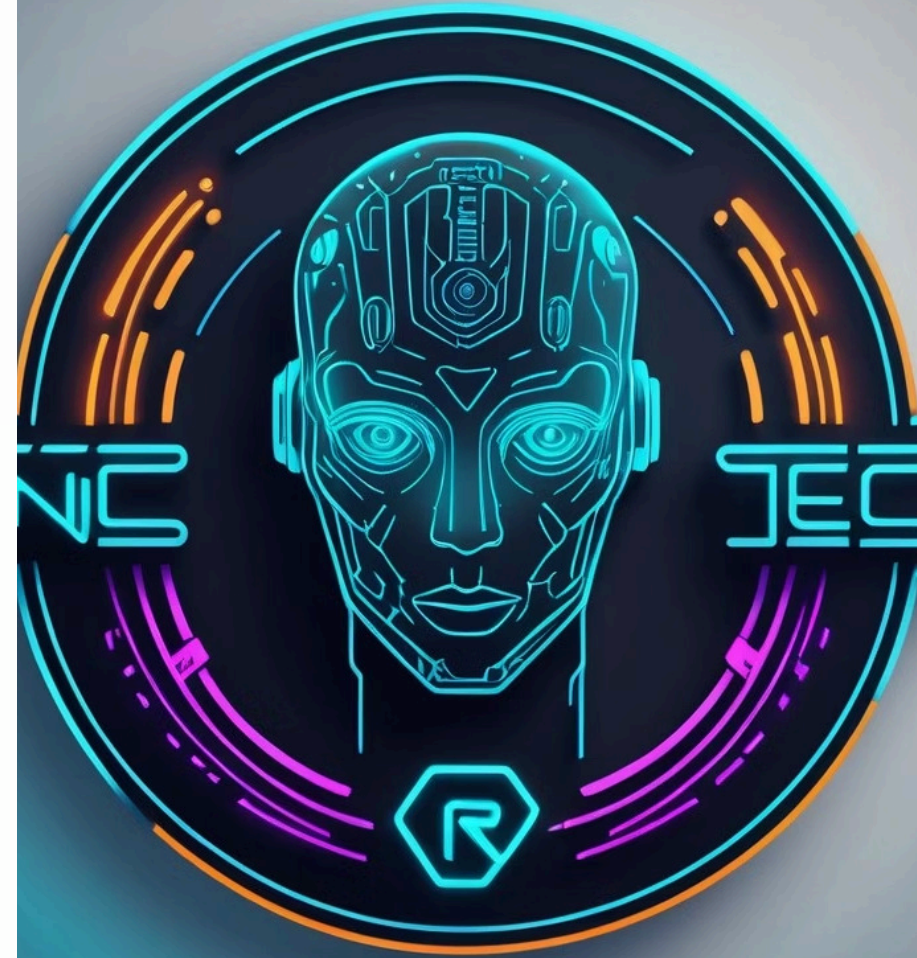
...vas a resolver bien el problema equivocado

El análisis previo reduce riesgos y aumenta el acierto

La velocidad del cambio es tu aliada si estás atento

Los datos son el nuevo petróleo. Quien los entienda, gana

Ustedes no van a resolver problemas que ya existen. Van a crear soluciones para problemas que todavía no sabemos que tenemos. Pero para eso, primero hay que entender el contexto.



FRASES CLAVE

Conceptos para llevarte contigo.

1 "Competís por tiempo y atención"

Tu verdadero adversario no siempre es directo; es quien también busca la atención de tu cliente.

2 "Quien no se adapta, desaparece"

La velocidad del cambio tecnológico y de mercado exige una constante evolución.

3 "El que tiene datos decide"

La información es poder; usarla estratégicamente te da una ventaja competitiva.

4 "Tu reputación online es tu marca"

En el mundo digital, tu imagen se construye y se destruye en segundos. Cuídala.

5 "Si no entendés el contexto, vas a resolver bien el problema equivocado"

Antes de buscar soluciones, asegúrate de comprender profundamente el entorno y los desafíos reales.

6 "La economía actual no se organiza por industrias sino por ecosistemas".

