GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Una entrevista con los representantes de Kawaru

Actualidad Empresarial | 20/10/2023 | 00:00

Kawaru es una de las empresas de referencia en consultoría que ofrece a sus clientes diferentes servicios relacionados con la tecnología, así como asesoramiento para pequeñas y grandes compañías.

Hoy, sus representantes van a responder a una serie de preguntas que permitirán al lector conocer mejor sus servicios y su misión como compañía.

¿Cómo dieron inicio a un proyecto tan ambicioso en medio de una pandemia?

Justo el día que se decretó el estado de emergencia por covid dejé mi anterior trabajo. Nos quedamos en nuestras casas confinados y no podía estar sin hacer nada así que decidí crear mi propio proyecto, a partir de toda la experiencia acumulada en más de 30 años como profesional en diversos ámbitos y países donde había creado empresas e innovado con diferentes soluciones.

¿Cómo fueron cambiando los servicios de Kawaru una vez terminada la pandemia?

Han sido 3 años de constante aprendizaje y evolución. Siempre tuve claro que tenía que ofrecer servicios que fueran muy diferenciales respecto a las grandes empresas y sobre todo apostar por ser un socio de nuestros clientes.

En Kawaru siempre decimos: “No vendemos productos, creamos proyectos para nuestros clientes”.

¿Qué tipo de soluciones brinda Kawaru a sus clientes?

Ofrecemos un servicio 360º para ayudar tanto a nuestros clientes, como a nuestros partners en todo lo que nos necesiten. Apostamos por un servicio de proximidad y que se adapte a las necesidades reales de cada organización. Queremos ser uno más de ellos y crecer juntos.

¿Cuáles son los servicios que más solicitan las empresas hoy en día?

En este sentido, nuestros clientes nos solicitan que nos ocupemos de todo en proyectos que

tienen, principalmente en temas de transformación digital.

Y nuestros partners, que la mayoría son startups, nos piden que les ayudemos a consolidar su proyecto. Ayudarles a llegar con éxito al mercado.

Ya bien sea en la evolución de sus productos para conseguir un producto market fit, diseño de modelos de negocio, campañas de marketing e incluso en la comercialización de sus proyectos.

En estos 3 años hemos conseguido que las startups que colaboran con nosotros hayan facturado más de 10 millones.

La transformación digital está avanzando a pasos agigantados ¿Cómo reaccionan las empresas ante la necesidad de cambio y actualización constante?

Nos encontramos con pensamientos opuestos. Por un lado, saben que tienen que adaptarse a las nuevas realidades, sobre todo después de la pandemia, pero muchas veces les da miedo de como lo aceptaran sus equipos y sus clientes.

Por este motivo es importante el trabajo que hacemos de acompañamiento, que les ayudamos a introducir las nuevas tecnologías y los nuevos procesos, formando a sus equipos no solo en la solución y si no también y lo más importante en la transformación del cambio cultural y de esta forma ayudar a la organización en este proceso de crecimiento y evitar el rechazo. Para conseguir que sea un éxito.

¿Por qué considera que se han notado aumentos en las solicitudes de asesoramientos con consultoras tecnológicas?

Hemos detectado que cada vez más las organizaciones quieren un trato de proximidad, no un modelo de taxímetro, de ver cuantas horas se facturan.

Las organizaciones nos ven como su socio y que somos más directos, más rápidos y efectivos que grandes organizaciones. Y los resultados que consiguen así lo confirman.

El otro día un cliente importante de una gran organización que trabajamos nos comentaba: “cuando mi jefe me pide algo con urgencia, contacto con vosotros y me los resolvéis en la mitad de tiempo que las grandes consultoras y con mejor calidad”.

¿Por qué tecnologías innovadoras apostáis para realizar vuestros proyectos de transformación digital?

Siempre buscamos lo mejor para cada proyecto y para cada cliente, en el momento de crear su proyecto único. No hay dos para nosotros que sean iguales.

En estos momentos apostamos por el uso de blockchain que nos ayuda a dar mucha seguridad jurídica en los procesos telemáticos y de atención a los ciudadanos, aportando una solución que ayuda a las organizaciones sobre todo públicas a tener un nuevo canal de comunicación que les garantiza hacer sus procesos de forma segura, sencilla y con éxito.

También el tema de la IA está encima de la mesa y que nos aporta muchas mejoras en muchos procesos. Estamos trabajando en proyectos de IA semántica y de imágenes que están aportando un valor diferencial a las organizaciones.

Aquí nos hemos aliado con dos startups como Councilbox y dezzai que para nosotros tienen las mejores soluciones del mercado y con unos equipos increíbles. Que sobre todo nos dan seguridad en la respuesta a nuestros clientes, que por nuestra forma de trabajar es imprescindible.

Por otro lado, en otros sectores estamos trabajando con soluciones con tecnologías NFC, que nos permite hacer crear experiencias digitales en organizaciones a partir de solo acercar el móvil a un dispositivo, creando una experiencia única. Aquí estamos trabajando con Wipass una startup que ya es una realidad y que tiene un futuro impresionante.

La inteligencia artificial ha impactado más allá del mundo IT ¿Cómo recomienda abordar el uso de la IA en entornos empresariales a partir de soluciones de Kawaru?

En estos momentos, la IA es un hype, si no hablas de IA o no la tienes en tus procesos, parece que no seas nadie. Con la aparición de Chat GPT todo cambio, pero no se puede hacer de forma bruta.

Nosotros apostamos por tecnología de máximo nivel que permite crear algoritmos personalizados a cada realidad y sobre todo contextualizados en sus necesidades. No en una herramienta que sirve para todo y que no sabemos dónde va a parar la información.

¿Puede la IA funcionar para todos los sectores?

Sin duda

¿Cómo?

La IA la hemos de ver como un aliado, una tecnología que nos ayuda a mejorar en procesos, a hacerlos de forma más ordenada y efectiva.

¿Qué expectativas tiene Kawaru para sus próximos años en el sector?

Queremos seguir aprendiendo. Queremos seguir aprendiendo junto a nuestros clientes y creciendo con ellos.

Nuestra idea en especializarnos y consolidarnos como una consultora en España que tiene como ADN la cercanía con el cliente para ofrecerle sus proyectos a medida, optimizando los tiempos, los procesos, los recursos. Queremos conseguir que cada vez más clientes nos vean como sus socios y confíen en Kawaru.

Por otro lado, seguir buscando nuevas startups, no muchas, que tengan proyectos diferenciales e innovadores y que les podamos ayudar a llevar su proyecto al siguiente nivel.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/219840-una-entrevista-con-los-representantes-de-kawaru.htm