

# Ecosistemas digitales: visión estratégica

María de Gonzalo Aranoa



"En esta presentación, exploraremos qué son los **ecosistemas digitales**, su creciente importancia en la era digital y cómo pueden ser **aprovechados para impulsar la innovación, la escalabilidad y la eficiencia** en diversas industrias. También abordaremos los desafíos inherentes a la adopción y gestión de estos ecosistemas y presentaremos estudios de caso para ilustrar estos conceptos en acción".

# Agenda

**Reflexiones preliminares: velocidad del cambio, colaboración**

**¿Qué es un Ecosistema Digital?: Definición, Tipos y Componentes**

**Beneficios de los Ecosistemas Digitales**

**Desafíos y Riesgos**

**Estrategias para la Adopción (y Navegación)**

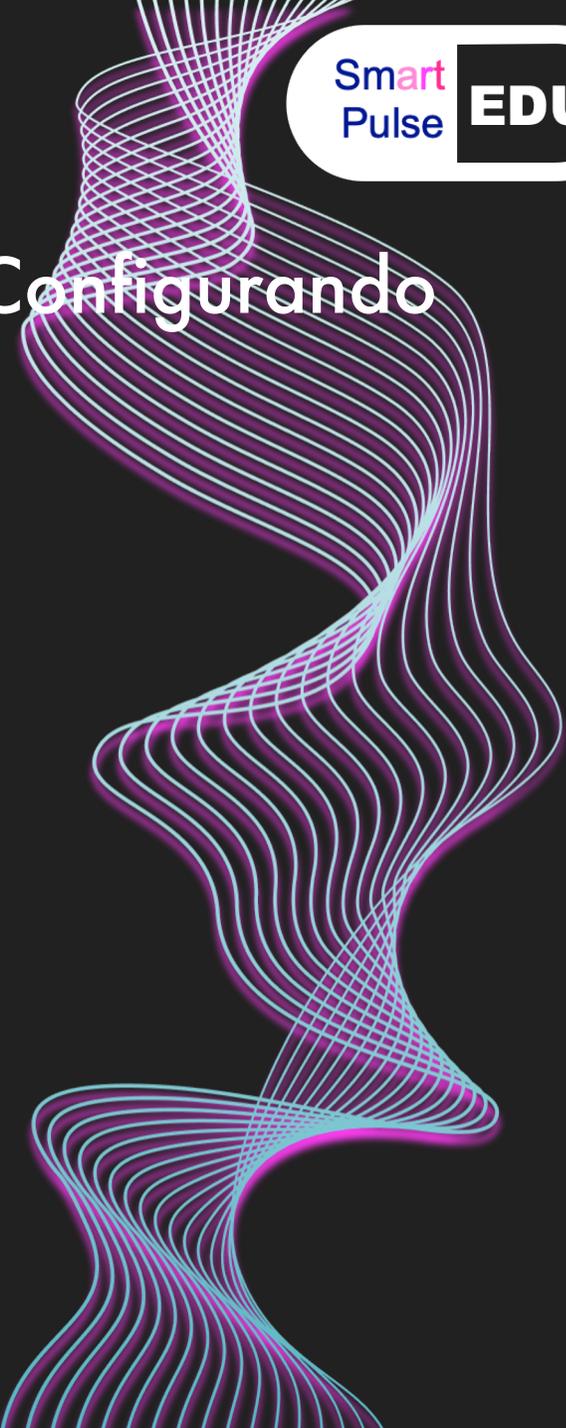
**Aplicaciones en Diferentes Sectores**

**Conclusiones**





# El Crecimiento Exponencial de la Tecnología: Configurando el Escenario para Ecosistemas Digitales

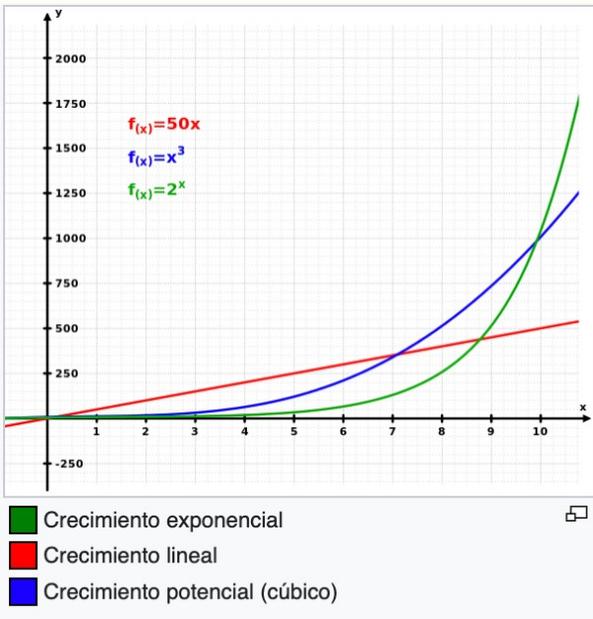


# [ Velocidad del cambio ]

- Definir el concepto de "crecimiento exponencial" en tecnología.
- Ejemplos que ilustren este crecimiento, como la Ley de Moore, avances en IA, Big Data, etc.
- Contraste con el crecimiento lineal para destacar la rapidez del cambio tecnológico.

# [ Definición crecimiento exponencial ]

Crecimiento exponencial significa que algo está creciendo a una **tasa que es proporcional a su tamaño o valor actual**. En el contexto de la tecnología, esto se traduce en una **duplicación constante del rendimiento y capacidades**, a menudo a costos decrecientes.



- **Fórmula Matemática:**

- $y = a \times b^x$  o  $y = a \times bx$ ,

- a y b son constantes, y x es la variable de tiempo.

- El resultado, y, muestra un crecimiento que se duplica en cada unidad de tiempo.

- **Comparación con el Crecimiento Lineal:**

- A diferencia del crecimiento lineal, donde los incrementos son constantes, el crecimiento exponencial muestra aumentos que se multiplican por sí mismos en cada ciclo.

# Ley de Moore

“La complejidad de los circuitos integrados se duplicará cada año con una reducción de costo conmensurable”.

Gordon Moore 1965,

“El número de transistores en un chip se duplica cada dos años\*”

Gordon Moore 1975

\*esto se sigue cumpliendo hoy

# Consecuencias de la Ley de Moore

Se expanden  
ampliamente

Se utilizan de una forma masiva

Abundantes

Un bien que baja el precio genera  
mayor accesibilidad



+ Complejidad de los  
chips

Medida en número de transistores

Crecen en desempeño

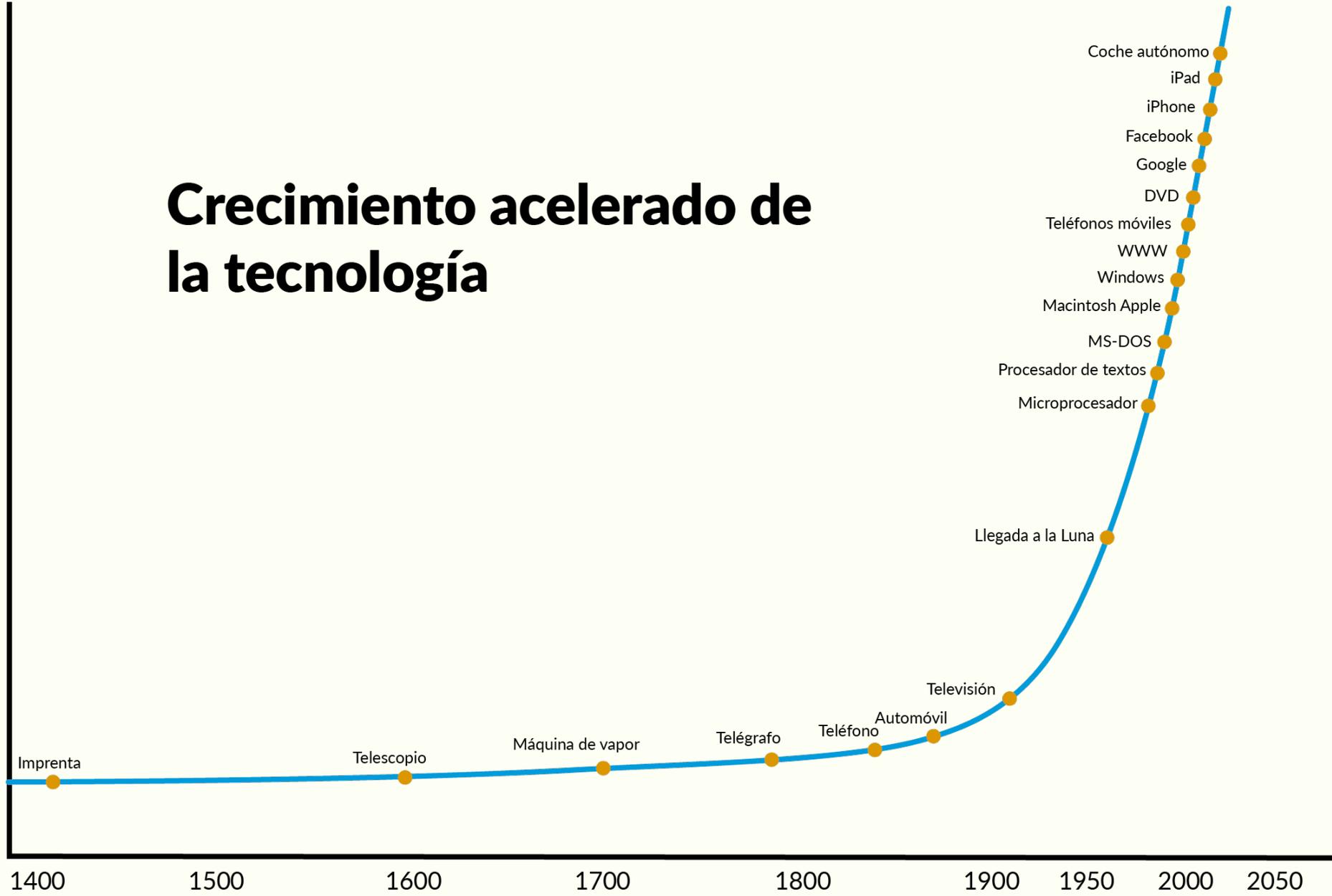
Cada chip es capaz de sustituir un  
grupo de ellos

Baja coste

Al tener que producir menos, se  
abarata el coste y el precio

# Curva crecimiento exponencial

## Crecimiento acelerado de la tecnología



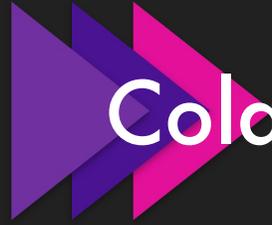
Eficiencia  
tecnología

Democratización de  
la  
información

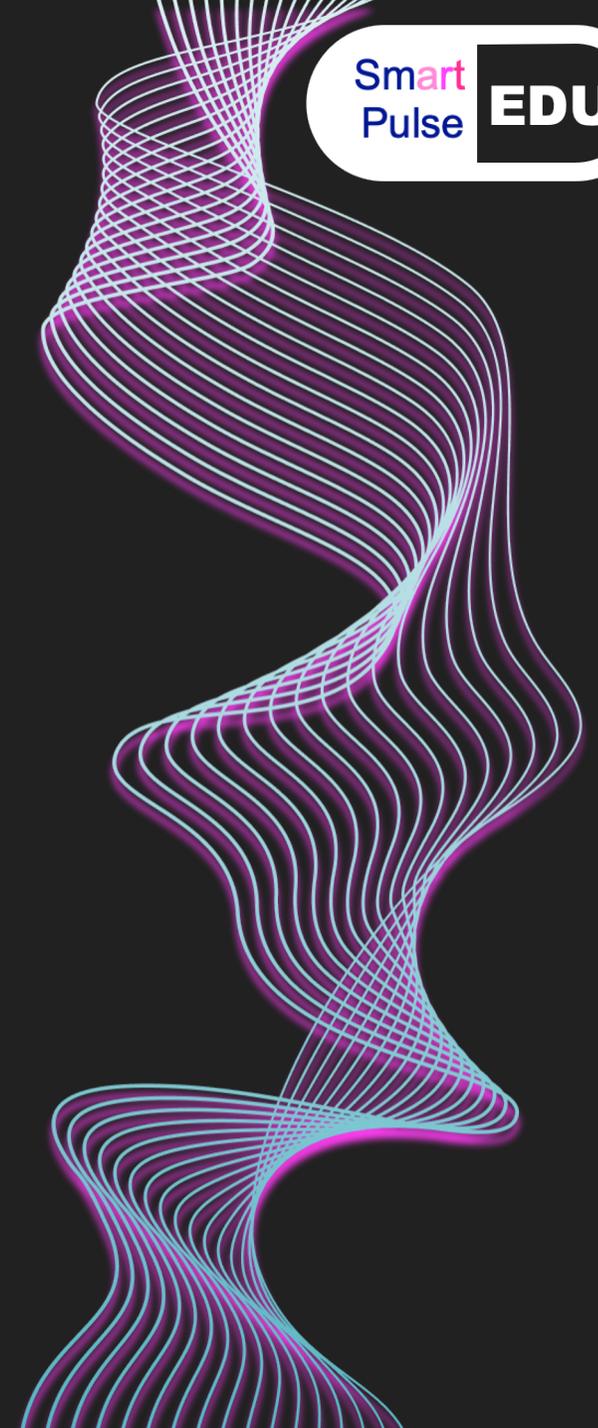
# La nueva normalidad

- Implicaciones del crecimiento exponencial para el futuro: ¿Qué significa esto para las empresas y directivos?
  - Velocidad de adaptación
  - Ciclos de vida más cortos en los productos
  - Importancia de la inversión estratégica
- Importancia de adaptarse a este ritmo de cambio para mantener la competitividad.
- Importancia de la democratización de la información: cambios en todos los componentes del BMC
- Ecosistemas Digitales como respuesta estratégica a esta nueva normalidad.





# Colaboración vs Desarrollo interno



La era digital presenta oportunidades y desafíos que requieren una **rápida adaptación** tecnológica.

La pregunta es: ¿Deberíamos construir nuestras propias soluciones o **colaborar con otros?**

# [ Ventajas y Desventajas de la Colaboración ]

## Ventajas:

**Agilidad:** Al asociarse con otras organizaciones, se puede acceder más rápidamente a soluciones ya desarrolladas.

**Especialización:** Permite a las empresas centrarse en sus competencias clave mientras se benefician de la experiencia de otros.

**Reducción de Riesgos:** Compartir recursos y responsabilidades reduce el riesgo asociado con grandes inversiones en tecnología.

## Desventajas:

**Dependencia:** Depender de un tercero puede llevar a tener menos control sobre los activos tecnológicos y los datos propios.

**Incompatibilidad:** Riesgo de sistemas y culturas organizativas que no se alinean completamente.

**Costos:** Aunque puede haber un ahorro inicial, los costos a largo plazo pueden aumentar debido a licencias o tarifas de colaboración.

# [ Ventajas y Desventajas del desarrollo interno ]

## Ventajas:

**Control Total:** La organización tiene completo dominio sobre su tecnología y datos.

**Personalización:** Las soluciones pueden adaptarse exactamente a las necesidades y requerimientos del negocio.

**Propiedad Intelectual:** Cualquier innovación desarrollada internamente es propiedad de la empresa.

## Desventajas:

**Costo:** Desarrollar tecnología internamente puede requerir una inversión significativa en tiempo y recursos.

**Tiempo:** La velocidad al mercado podría ser más lenta comparada con la colaboración.

**Riesgo:** La empresa asume todo el riesgo asociado con el desarrollo, que puede resultar en pérdidas si el proyecto fracasa.

**Obsolescencia:** Los desarrollos internos son muy caros de mantener actualizados

**Modelos Híbridos** maximizar los beneficios y minimizar los riesgos.

Un modelo híbrido en transformación digital se refiere a la **combinación** de estrategias de desarrollo interno con colaboraciones externas para acelerar la innovación y el crecimiento.

## **Ventajas:**

Este enfoque permite a las organizaciones beneficiarse de lo mejor de ambos mundos: **control interno y agilidad externa.**

# [ Case Study: Transformación Digital de Microsoft ]

A lo largo de la última década, Microsoft ha llevado a cabo una notable transformación digital, pasando de ser una empresa centrada en productos de software a una que abraza la nube y los servicios en línea.

## Estrategia Híbrida:

Microsoft ha empleado un modelo híbrido, desarrollando soluciones internamente como Azure, mientras forma alianzas estratégicas y adquiere startups para acelerar la innovación (GitHub).

## Logros y Lecciones Aprendidas

**Aceleración de la Innovación**

**Minimización de Riesgos**

## Implicaciones para los Directivos

**Flexibilidad y Adaptabilidad:**

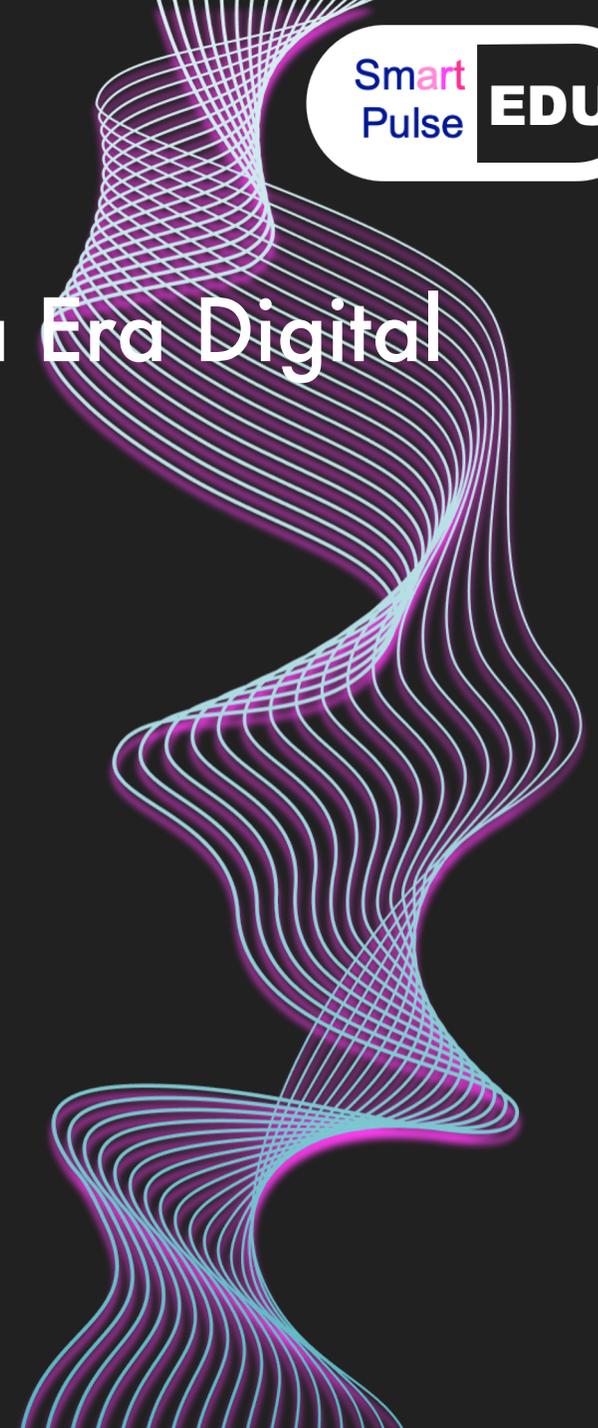
**Balance entre Control y Colaboración:**







# Acelerar el crecimiento empresarial en la Era Digital



# [ La imperativa de la velocidad ]

## Definición de Velocidad en el Contexto Empresarial:

Velocidad, en este contexto, no se refiere solo a la rapidez operativa, sino también a la agilidad estratégica: la capacidad de adaptarse rápidamente a cambios en el entorno de mercado.

## La Era Digital exige Velocidad:

El ritmo de cambio tecnológico y la evolución del comportamiento del consumidor hacen que la velocidad sea más crucial que nunca.

## Retos y Oportunidades:

La velocidad permite a las empresas capitalizar nuevas oportunidades de mercado pero también presenta desafíos en términos de gestión, adaptabilidad y riesgos.

# [ Componentes clave para acelerar el crecimiento ]

## Tecnología:

Herramientas como la inteligencia artificial, el análisis de datos y la nube pueden impulsar la eficiencia y abrir nuevas vías para el crecimiento.

## Talento:

La importancia de contar con un equipo que pueda adaptarse rápidamente a nuevas tecnologías y metodologías.

## Cultura de la Innovación:

Fomentar un entorno donde la innovación es recompensada y los fallos se consideran oportunidades de aprendizaje.

# [ Modelos y Estrategias para la aceleración ]

- **Colaboraciones y Alianzas**
  - Sinergias Estratégicas
  - Acceso a Nuevos Mercados
  - Innovación Conjunta
  - Mitigación de Riesgos
  - Competitividad
- **Modelos de Negocio Ágiles:**
- **Inversión en Investigación y Desarrollo:**



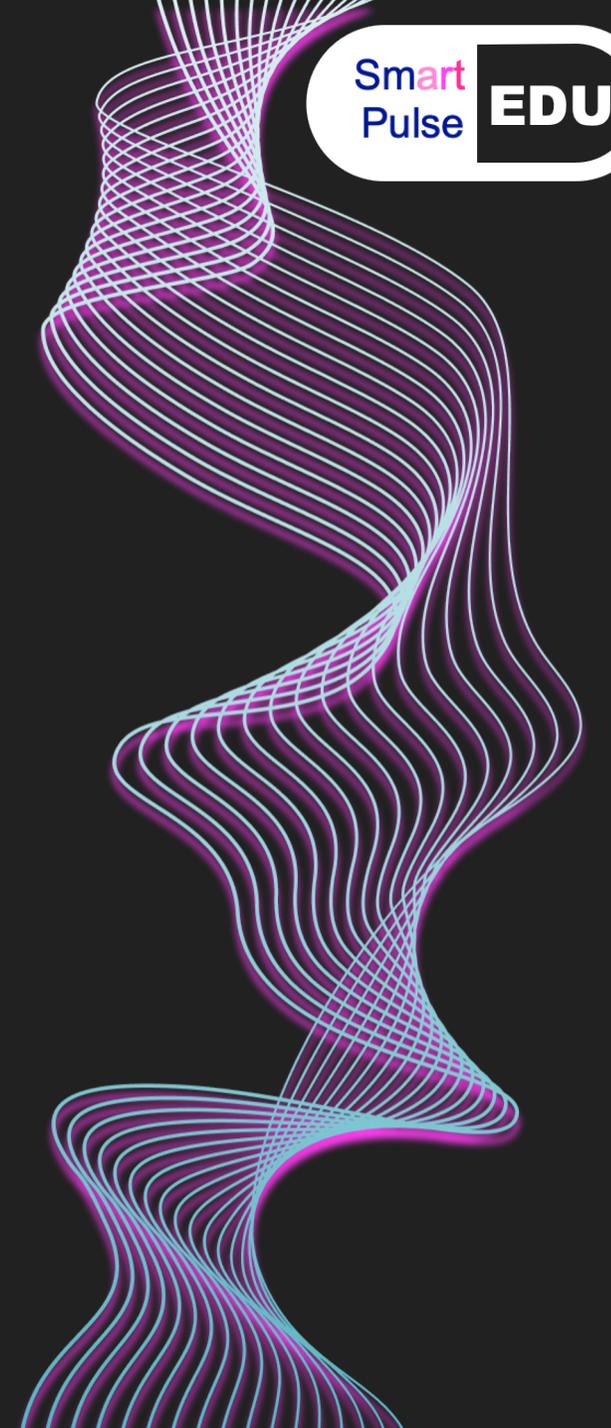
# [ Medir para mejorar ]

- **KPIs para el Crecimiento Acelerado:**
  - Ejemplos de indicadores clave de rendimiento que pueden ayudar a las organizaciones a medir su velocidad y eficacia en la implementación de estrategias de crecimiento.
- **Retroalimentación Continua:**
  - El uso de la analítica y la retroalimentación para realizar ajustes en tiempo real a las estrategias de crecimiento.





# Introducción y definiciones



# [ Desentrañando el Concepto de Ecosistema Digital: Un nuevo paradigma para el éxito empresarial ]

**Un ecosistema digital es un conjunto interconectado de tecnologías, personas, empresas y procesos que cooperan para crear, entregar y consumir valor en un entorno digital.**



# [ Aspectos clave ]

¿Qué diferencian a los ecosistemas digitales de otros modelos de negocio?



Interconexión



Colaboración



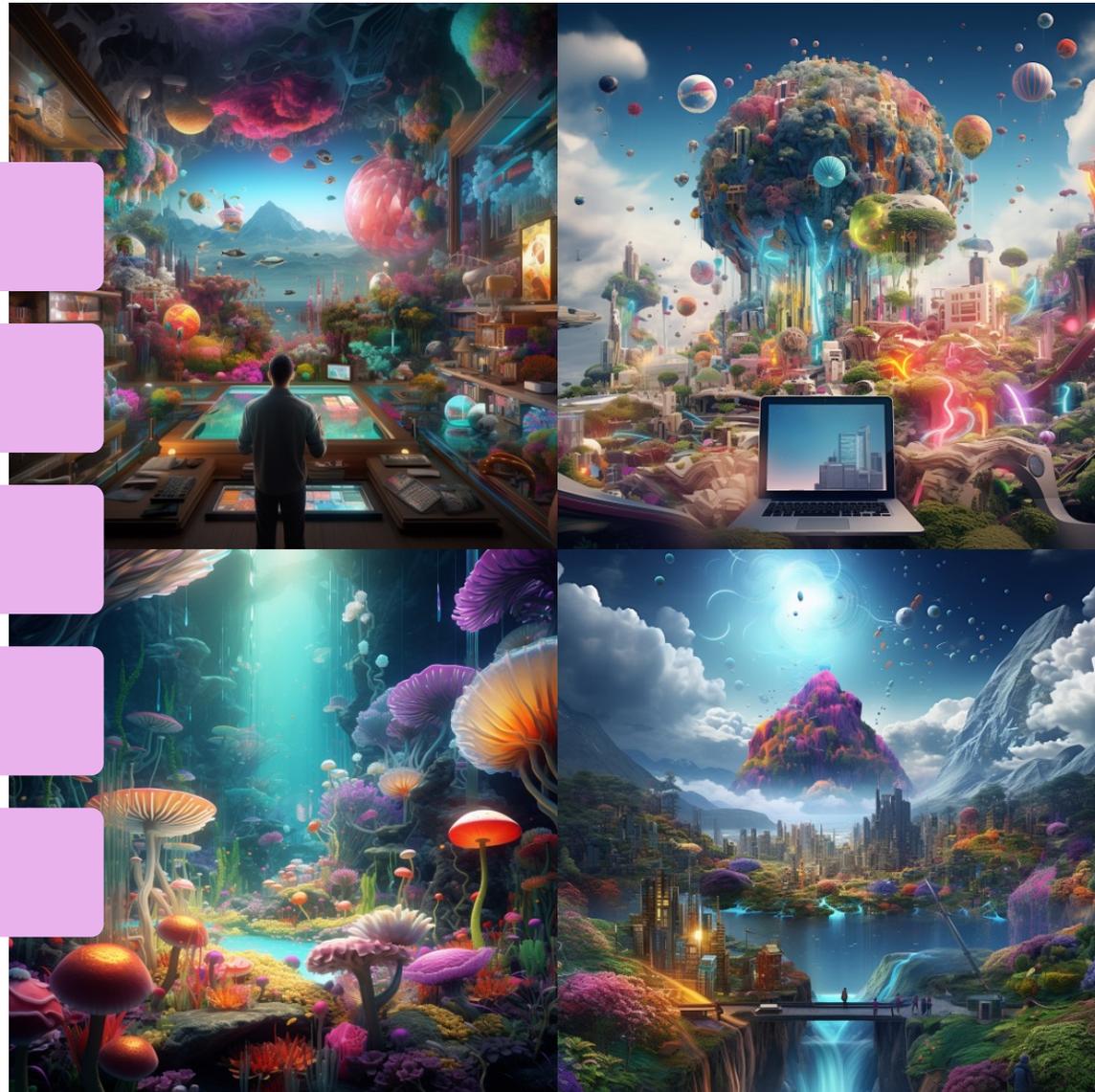
Escalabilidad



Adaptabilidad



Modularidad



## [ Comparación con un ecosistema natural ]

Al igual que en un ecosistema natural, las partes de un ecosistema digital interactúan de manera compleja, y el fallo de una puede tener efectos en cascada en todo el sistema.

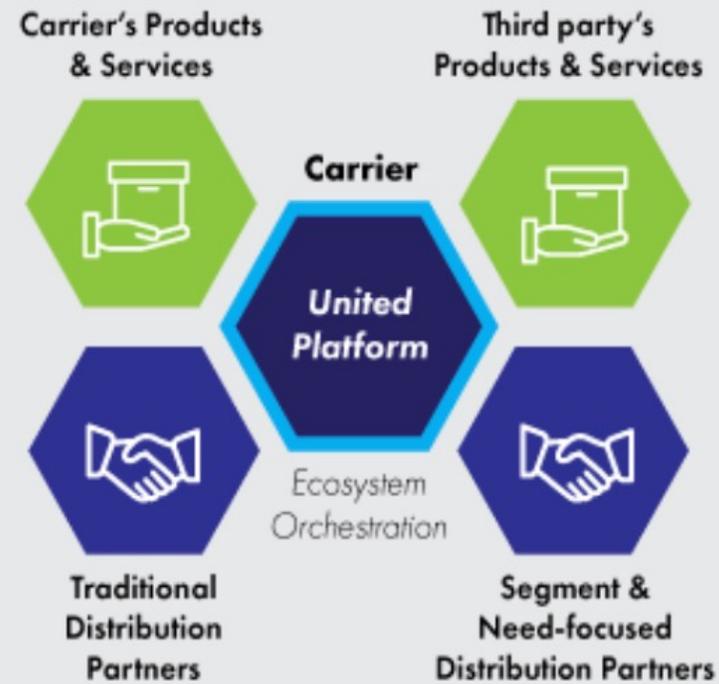


# [ Diferencia con un modelo de negocio tradicional ]

## Traditional Business Model



## Ecosystem Business Model



# [ Modularidad de los Ecosistemas digitales ]



# [ Importancia para las Empresas ]

## Ventajas Competitivas:

- . Acceso a nuevos mercados, generación de ingresos adicionales y una mayor adaptabilidad son algunas de las ventajas que los ecosistemas digitales pueden ofrecer.

## Desafíos:

- . Gobernanza, privacidad de datos, y la complejidad de gestionar múltiples relaciones son algunas de las preocupaciones asociadas.

## Casos de Éxito:

- . Empresas como Apple, con su ecosistema que incluye hardware, software, y servicios, han demostrado cómo un ecosistema bien orquestado puede ser una fuente poderosa de ventaja competitiva. **ECOSISTEMA MODULAR**

# [ Componentes del ecosistema digital ]



## Tecnologías:

- Plataformas, software, datos y más, forman la infraestructura tecnológica sobre la cual se construye el ecosistema.

## Actores:

- Empresas, individuos, reguladores, etc., cada uno de los cuales desempeña un rol específico en la generación y captura de valor.

## Reglas y Normativas:

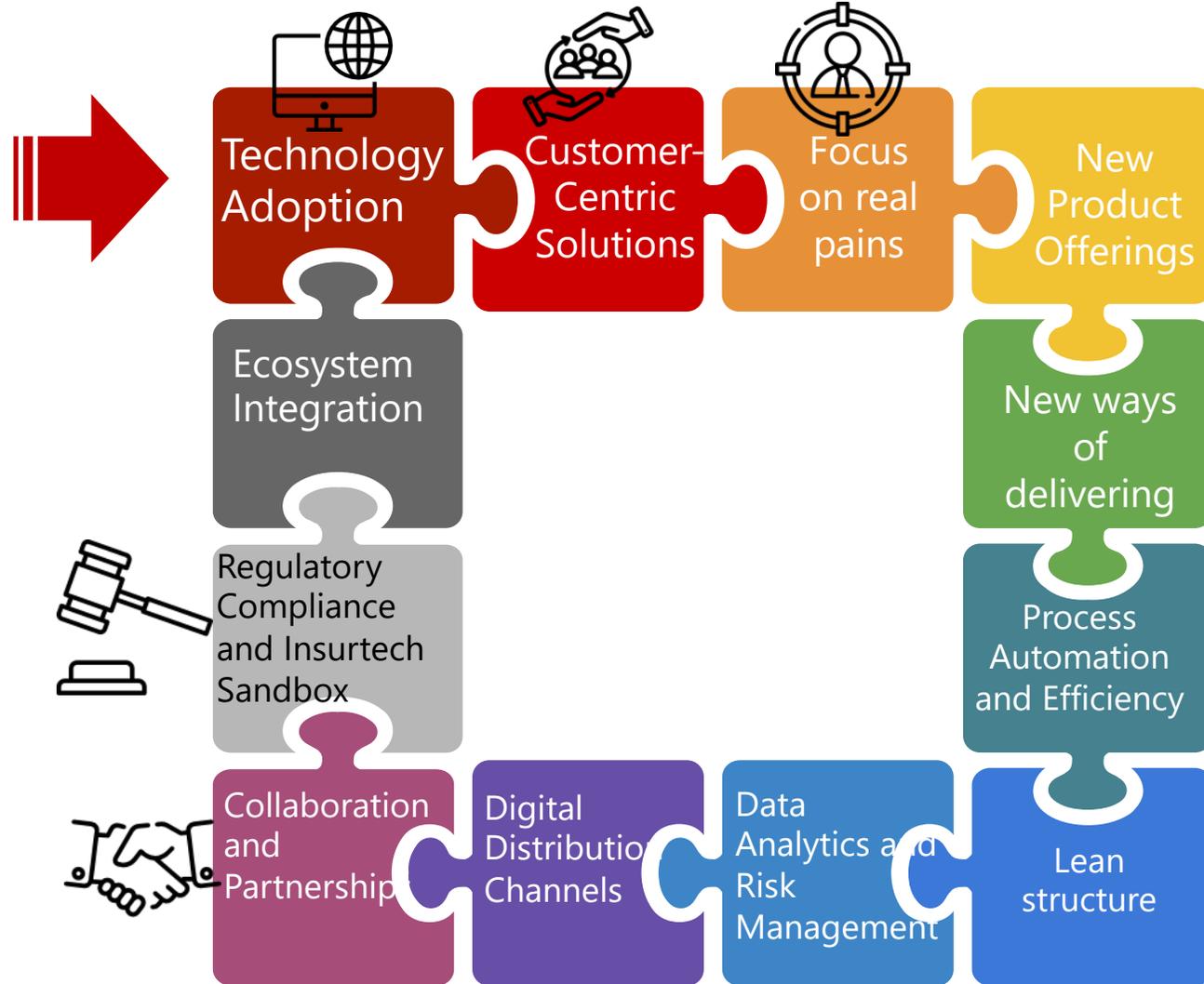
- Las políticas, reglamentos y estándares que guían la interacción entre los componentes y actores del ecosistema.

# [ Componentes del Ecosistema Digital ]

Un ecosistema digital consta de diversos elementos clave que trabajan juntos para crear una red interconectada de participantes. Estos elementos contribuyen al funcionamiento y éxito del ecosistema. Aquí hay una descripción general de los elementos clave dentro de un ecosistema digital.



# [ Valor de las startups en los Ecosistemas Digitales ]



- Ideas nuevas
- Enfoques ágiles
- Tecnologías disruptivas



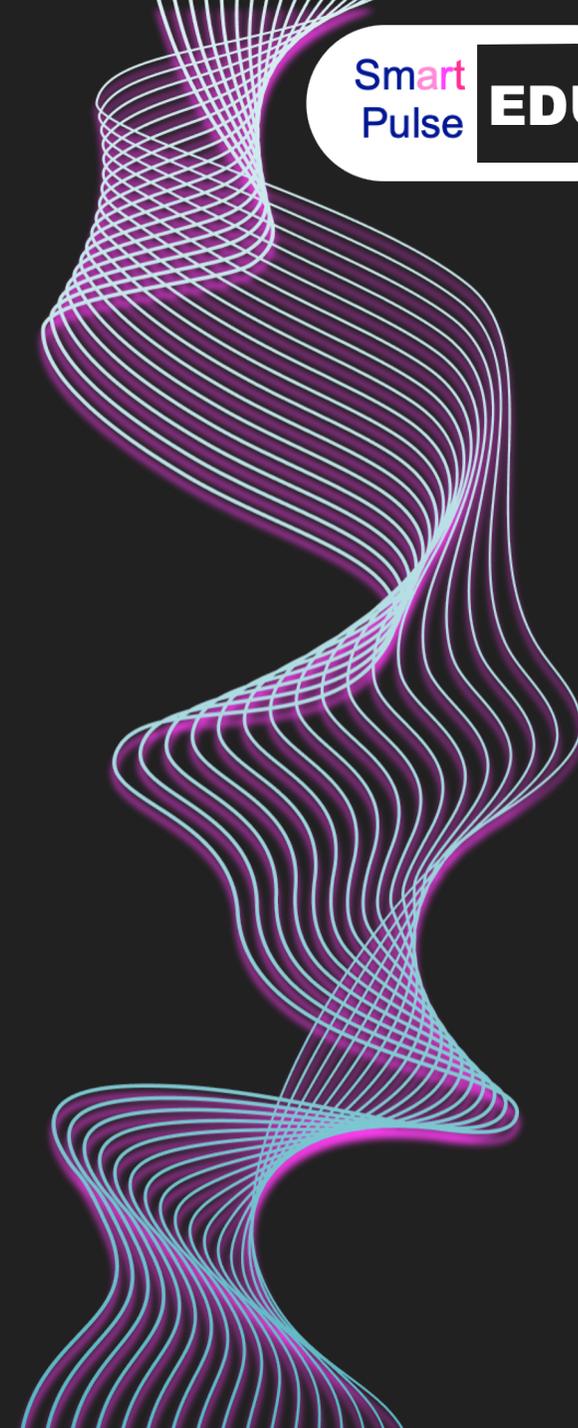
**Propuesta de Valor**





# Clasificación de Ecosistemas Digitales

Un Vistazo a la Diversidad y Especialización



# [ Tipos de ecosistemas digitales ]

## 1. Ecosistemas de Negocio

- Enfocados principalmente en la creación de valor mediante la interacción entre diversas empresas, proveedores, y clientes.

## 2. Ecosistemas de Tecnología

- Se centran en la interconexión de diversas tecnologías, plataformas y servicios para proporcionar soluciones más integrales.

## 3. Ecosistemas de Conocimiento

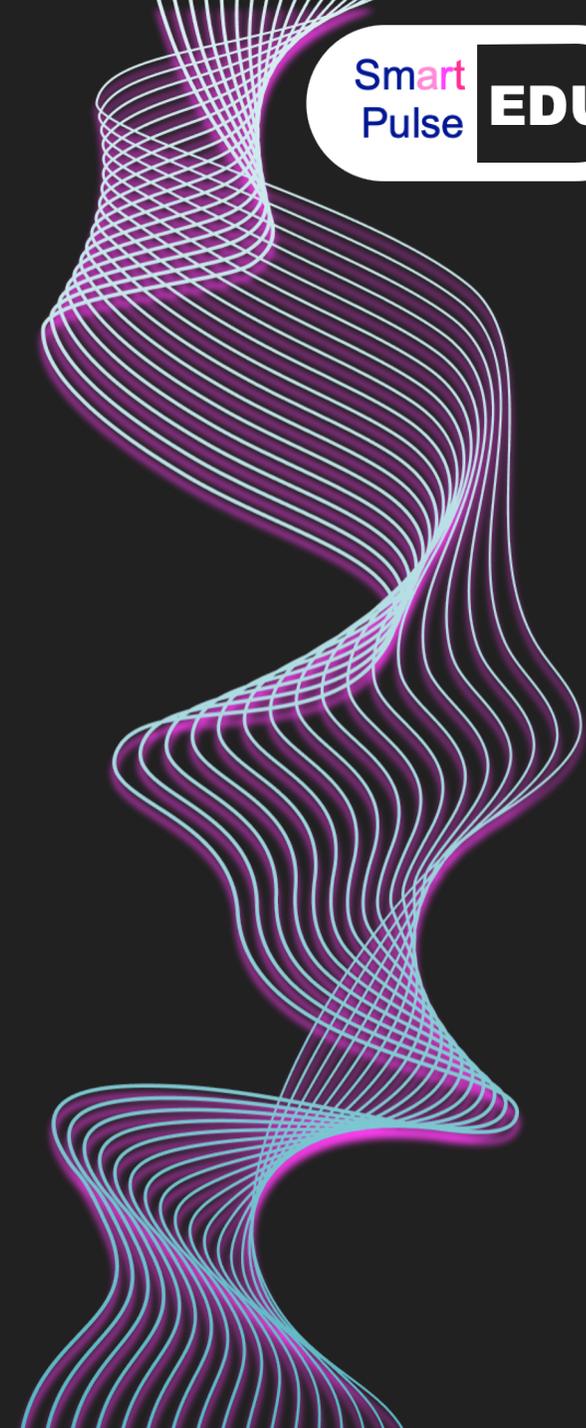
- Enfocados en la colaboración entre instituciones académicas, empresas y profesionales para el intercambio de conocimientos y mejores prácticas.

## 4. Ecosistemas Sociales

- Se enfocan en conectar personas y comunidades alrededor de intereses comunes, actividades o causas.



# Ecosistemas de Negocio



# [ Ecosistemas de Negocio: Concepto ]

## Creación de Valor mediante la Interconexión

- **Definición:**
  - Un ecosistema de negocio es una **red de organizaciones interconectadas**, incluyendo empresas, proveedores y clientes, que trabajan juntos para **co-crear valor**.
- **Dinámica de Red:**
  - A diferencia de las cadenas de suministro lineales, los ecosistemas de negocio **operan como redes**, permitiendo un flujo más fluido de información, bienes y servicios.

# [ Ecosistemas de Negocio: Ejemplo ]

## Amazon Marketplace

- **Modelo:**
  - Amazon Marketplace es una plataforma que conecta a vendedores, compradores y proveedores de servicios, creando un entorno de negocios autosuficiente.
- **Sinergia:**
  - Al unificar distintas partes interesadas, Amazon logra **beneficios de red** que aumentan el valor para todos los participantes.

# [ Ecosistemas de Negocio: Beneficios ]

- **Rápida Expansión y Diversificación:**
  - La colaboración y el intercambio de recursos permiten a las empresas escalar rápidamente y entrar en nuevos mercados.
- **Resiliencia y Adaptabilidad:**
  - Los ecosistemas son más flexibles ante cambios en el mercado o disrupciones, ya que pueden reconfigurarse rápidamente.
- **Reducción del "Time to Market":**
  - La colaboración agiliza el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos o servicios, reduciendo el tiempo necesario para llegar al mercado.

# [ Ecosistemas de Negocio: Desafíos ]

- **Complejidad en la Gobernanza:**
  - Administrar un ecosistema requiere una coordinación fina entre diversas entidades, lo que puede ser un desafío en términos de gobernanza.
- **Gestión de Relaciones:**
  - Mantener relaciones saludables y equitativas entre los participantes es crucial, y requiere una constante negociación y adaptación.



# [ Ecosistemas de Negocio: Subclasificación ]

- **Ecosistemas de plataforma abierta:**
  - involucran a múltiples organizaciones que colaboran en una plataforma común para crear valor. Este tipo de ecosistemas suele contar con diversos actores como proveedores, distribuidores, desarrolladores de software y clientes finales. Un ejemplo claro podría ser la plataforma de Amazon Marketplace, donde vendedores externos, proveedores logísticos y Amazon misma interactúan para ofrecer una amplia variedad de productos y servicios a los consumidores.
- **Ecosistemas cerrados:**
  - son sistemas en los cuales una sola empresa controla la plataforma y las operaciones subyacentes. En este modelo, la empresa principal establece las reglas y las políticas, y suele ofrecer una serie de productos o servicios estrechamente relacionados. Un ejemplo sería la Apple App Store, donde Apple controla todo el entorno, desde las políticas de desarrollo hasta la distribución y las transacciones financieras de las aplicaciones.

# [ Ecosistemas de Negocio: Subclasificación ]

**1. Por Industria o Sector:** Los ecosistemas se pueden segmentar según la industria a la que pertenecen. Por ejemplo, los ecosistemas financieros, tecnológicos, de atención médica o de comercio minorista tendrán características, regulaciones y actores específicos. Un caso ilustrativo es el de los ecosistemas fintech, que involucran bancos, startups tecnológicas, reguladores y consumidores en un entorno digital para ofrecer servicios financieros.

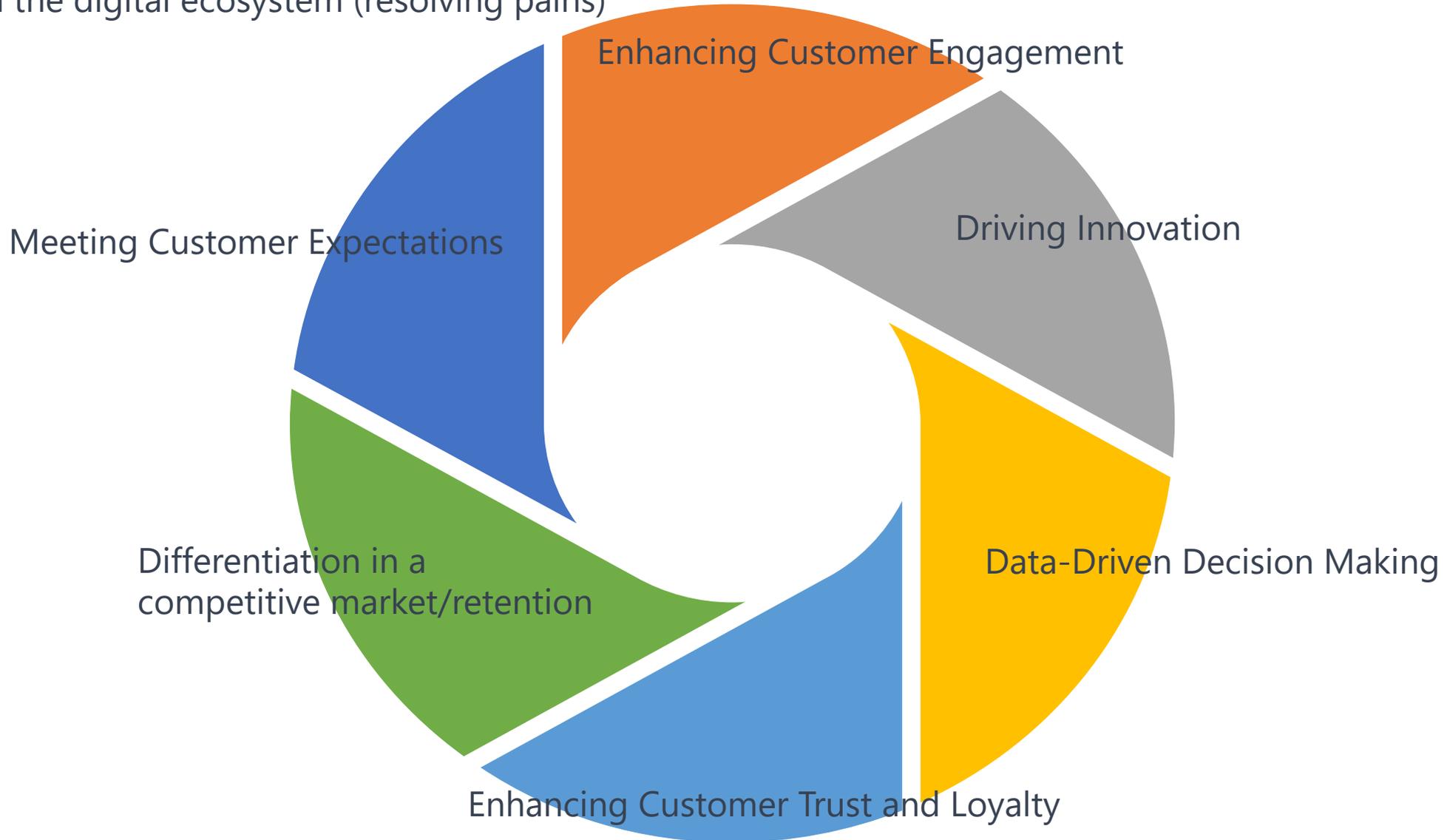
**2. Por Alcance Geográfico:** Algunos ecosistemas operan a escala local o regional, mientras que otros tienen un alcance global. Por ejemplo, un ecosistema de negocio local podría involucrar a agricultores, tiendas y consumidores dentro de una misma área geográfica, mientras que un ecosistema global como el de Google engloba a usuarios, anunciantes y desarrolladores de todo el mundo.

**3. Por Grado de Innovación:** Algunos ecosistemas se centran en la innovación disruptiva, mientras que otros se concentran en mejoras incrementales. Los ecosistemas centrados en la innovación, como el que rodea a Tesla en el ámbito de la movilidad eléctrica, tienden a transformar industrias enteras. En contraste, ecosistemas que se enfocan en innovación incremental, como puede ser el caso de algunas cadenas de suministro, buscan optimizar procesos y eficiencias dentro de un marco ya establecido.



< Importance of customer-centricity in digital ecosystems >

A customer-centric approach is key to thriving in the digital era and creating sustainable growth within the digital ecosystem (resolving pains)



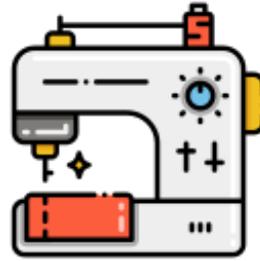
Differentiation in a Competitive Market

## &lt; Key Elements of the customer-centricity in digital ecosystems &gt;



### Personalization

Personalization involves meeting the unique needs and preferences of individual customers. In a customer-centric digital ecosystem, insurers utilize data analytics, customer profiling, and behavior tracking to understand customers on a **deeper level**. This enables insurers to offer personalized recommendations, customized coverage options, and targeted marketing communications. Personalization enhances the customer experience by providing **relevant solutions** that align with customers' specific requirements and lifestyles. **Data-driven decisions** enable insurers to understand customer preferences, and proactively offer relevant products, identify cross-selling or upselling opportunities, and improve customer satisfaction.



### Tailored Products

DE allow insurers to go beyond one-size-fits-all insurance policies. They develop **flexible and modular product** offerings that allow customers to choose the coverage, limits, and features that suit their individual circumstances. This approach enables customers to create **insurance packages** that align with their unique needs, risk appetite, and budget. Tailored products ensure that customers receive the **appropriate level of coverage** and pay premiums based on their specific risk profiles.



### Seamless Interactions

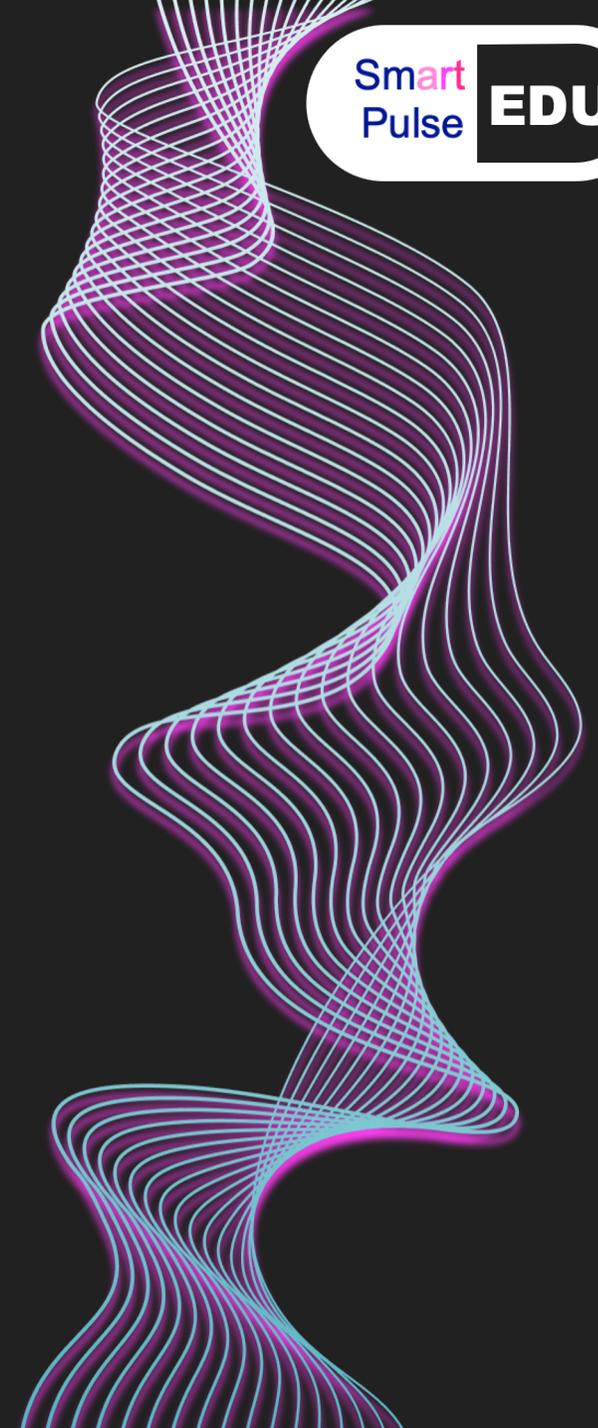
Seamless interactions refer to **reducing friction and save time**. It involves providing intuitive and user-friendly interfaces, streamlined processes, and efficient communication channels. Insurers leverage technology platforms, mobile apps, and online portals to enable customers to access policy information, submit claims, make payments, and receive support with ease. It bases on an **omnichannel structure** that allows customer to utilize the preferred channel with a consistent experience. Insurers focus on **proactive customer support** like chat bots or virtual assistants that anticipate instant assistance .

**This allows insurers to create a customer-centric digital ecosystem that enhances customer satisfaction, loyalty, and engagement**





# Beneficios de los Ecosistemas Digitales



# [ Beneficios: Resiliencia Organizacional ]

- **Concepto:**
  - La capacidad de un ecosistema para adaptarse y recuperarse rápidamente ante cambios en el entorno o perturbaciones inesperadas.
- **Cómo se Manifiesta:**
  - A través de la redundancia y diversidad de los actores y tecnologías dentro del ecosistema, permitiendo una mayor capacidad para absorber shocks.
- **Aplicación Práctica:**
  - En tiempos de crisis, como una pandemia o una recesión económica, los ecosistemas digitales bien diseñados pueden redistribuir recursos y cargas de trabajo de manera más eficiente.



# [ Beneficios: Co-creación de Valor ]

- **Concepto:**
  - La colaboración activa entre diferentes partes para generar nuevas oportunidades de negocio o soluciones a problemas complejos.
- **Cómo se Manifiesta:**
  - A través de hackathons, incubadoras internas y asociaciones estratégicas que permiten la creación conjunta de productos o servicios.
- **Aplicación Práctica:**
  - Empresas como Procter & Gamble han utilizado la co-creación con sus consumidores y otros stakeholders para innovar en su línea de productos.



# Beneficios: Economías de Red ]



## • Concepto:

- A medida que más actores se unen al ecosistema, el valor de todo el sistema aumenta exponencialmente, beneficiando a todos los participantes.

## • Cómo se Manifiesta:

- Este fenómeno es evidente en plataformas como LinkedIn, donde cada nuevo miembro añade valor a toda la red profesional.

## • Aplicación Práctica:

- Las economías de red permiten a las empresas escalar de manera más efectiva, convirtiendo a cada nuevo usuario o socio en un multiplicador de valor para el ecosistema.

# [ Beneficios: Time to Market Acelerado ]

## • **Concepto:**

- Refiere a la velocidad con la cual una organización puede moverse desde la concepción de un producto o servicio hasta su lanzamiento en el mercado.

## • **Cómo se Manifiesta:**

- En un ecosistema digital eficiente, las empresas tienen acceso a recursos y capacidades que pueden acelerar los ciclos de desarrollo y distribución.

## • **Aplicación Práctica:**

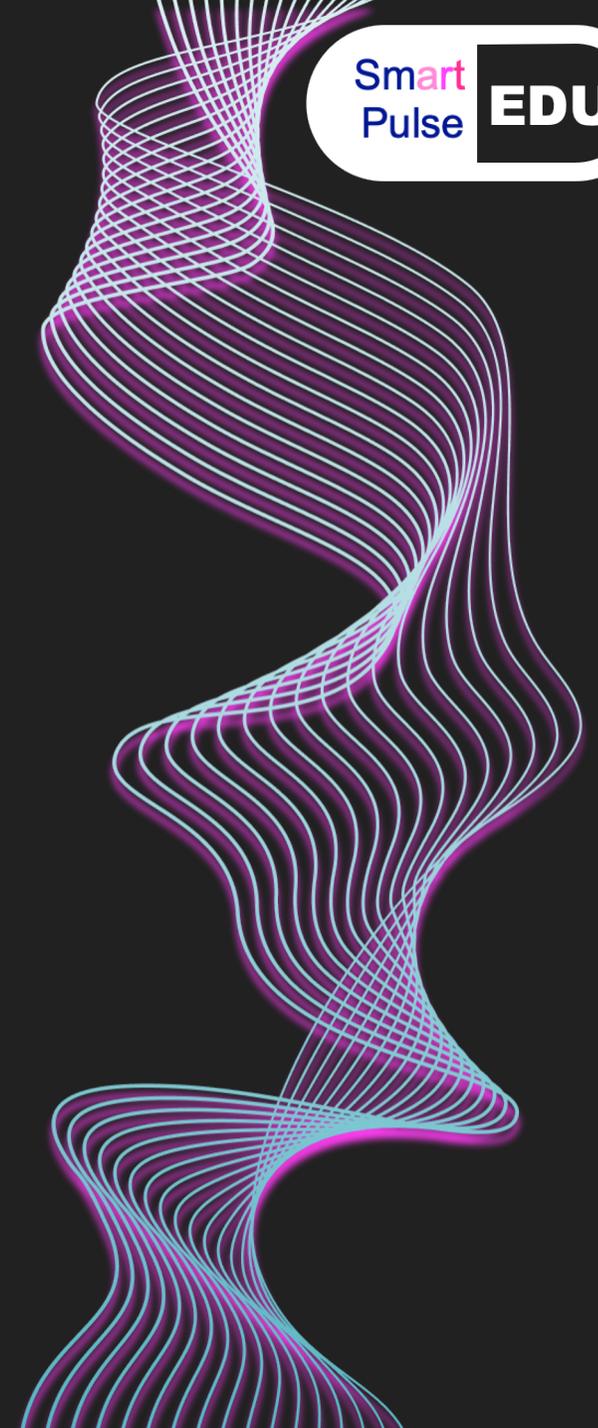
- Startups en el sector fintech, por ejemplo, utilizan APIs y plataformas existentes para lanzar nuevos servicios financieros en un tiempo significativamente más corto que las instituciones financieras tradicionales.







# Desafíos de los Ecosistemas digitales



# [ Ecosistemas de Negocio: Desafíos ]



1. **Gobernanza y Control**
2. **Seguridad y Privacidad de Datos**
3. **Interoperabilidad**

# [ Desafíos: Gobernanza y Control ]

- **Concepto:**

- La necesidad de establecer reglas, normas y procedimientos claros para coordinar la interacción entre las diferentes partes del ecosistema.

- **Riesgos Asociados:**

- Sin una gobernanza efectiva, se pueden dar situaciones de conflicto de intereses, apropiación indebida de datos o incluso actividades ilegales.

- **Ejemplo Práctico:**

- Uber ha enfrentado desafíos en este aspecto, particularmente en relación con la regulación y el cumplimiento de las leyes laborales.



# [ Desafíos: Seguridad y Privacidad de Datos ]



- **Concepto:**
  - Proteger la integridad y confidencialidad de la información que circula dentro del ecosistema.
- **Riesgos Asociados:**
  - Fugas de datos, ciberataques y compromisos de privacidad pueden dañar la reputación y exponer a sanciones legales.
- **Ejemplo Práctico:**
  - El caso de Facebook y Cambridge Analytica destaca las vulnerabilidades potenciales en la seguridad de los datos dentro de un ecosistema.

# [ Desafíos: Interoperatividad y Estándares ]

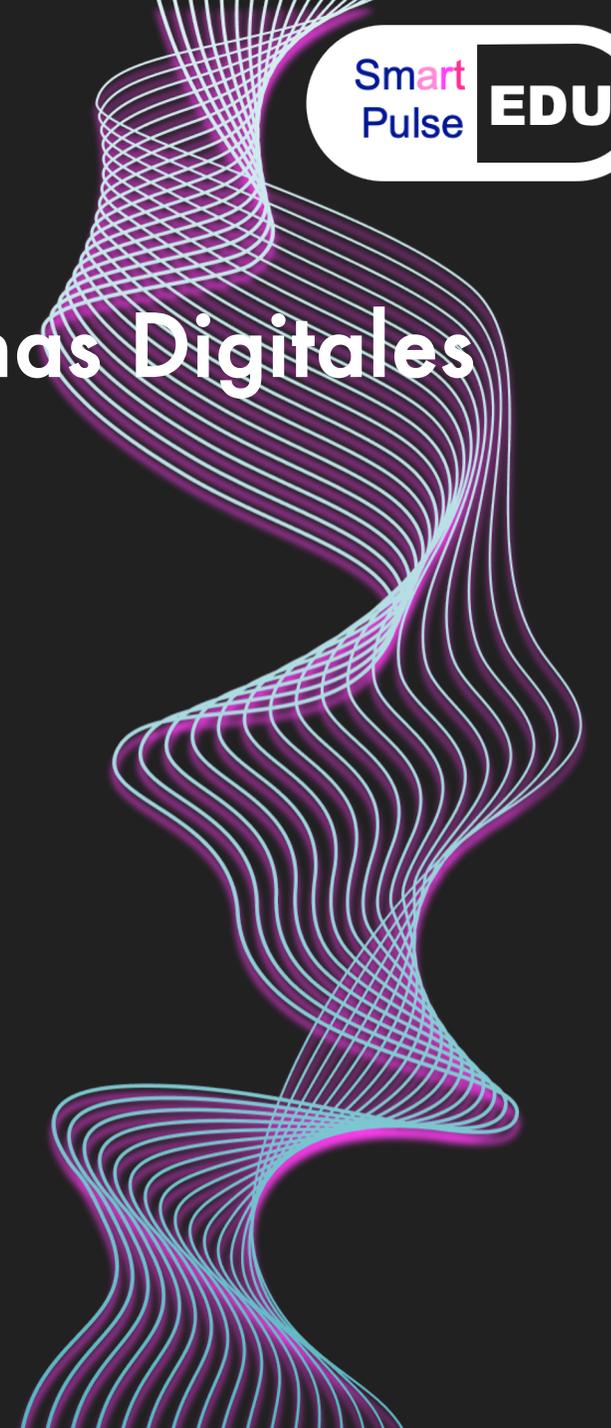
- **Concepto:**
  - La habilidad de diversos sistemas y organizaciones para operar conjuntamente.
- **Riesgos Asociados:**
  - Fallos en la interoperabilidad pueden llevar a ineficiencias, duplicación de esfuerzos y fricciones en la experiencia del usuario.
- **Ejemplo Práctico:**
  - Los desafíos en la integración de sistemas de salud electrónicos son un ejemplo de cómo la falta de estándares comunes puede complicar la operación efectiva de un ecosistema.







# Estrategias para Navegar los Ecosistemas Digitales



# [ Estrategias para Navegar Ecosistemas Digitales ]

- 1. Alianzas Estratégicas y Colaboración**
- 2. Adopción de Estándares Abiertos y APIs de Integración**
- 3. Gestión de Datos y Analítica**



# [ Estrategias: Alianzas estratégicas y colaboración ]



## . **Concepto:**

- . La formación de alianzas mutuamente beneficiosas con otros actores clave para compartir recursos, conocimientos y mercados.

## **Beneficio:**

- . Estas alianzas pueden acelerar el Time to Market, proveer nuevos canales de distribución y fortalecer la propuesta de valor.

## **Ejemplo Práctico:**

- . Amazon y Whole Foods: una alianza que permite a Amazon extender su presencia en el mundo offline, mientras que Whole Foods se beneficia de la logística avanzada de Amazon.

- **Concepto:**
  - Además de utilizar y promover estándares abiertos, la implementación de APIs (Interfaces de Programación de Aplicaciones) efectivas para facilitar la interoperabilidad y la integración.
- **Beneficio:**
  - Las APIs permiten una conexión más fluida entre diferentes plataformas y servicios, lo cual reduce la fricción y los costos en la incorporación de nuevos socios, y permite un ecosistema más ágil y adaptable.
- **Ejemplo Práctico:**
  - Stripe, la plataforma de pagos en línea, ofrece un conjunto robusto de APIs que permiten a otros negocios integrar rápidamente servicios de pago, lo que fortalece el ecosistema Fintech.
  - Android OS, al ser de código abierto, ha permitido una proliferación de dispositivos y aplicaciones que lo utilizan, fortaleciendo el ecosistema general de Android.
  - **Open Banking en Europa:**
    1. **Contexto:** En Europa, los reguladores han establecido marcos para el Open Banking, incentivando la creación de APIs estandarizadas en la industria financiera.
    2. **Impacto:** Este enfoque regulatorio ha impulsado la creación de nuevos ecosistemas financieros, permitiendo que bancos y Fintechs colaboren de maneras antes impensables.
    3. **Resultado:** Se ha incrementado la competencia y la innovación, beneficiando al consumidor final con más opciones y mejores servicios.

# [ Estrategias: Gestión de datos y Analítica ]

- **Concepto:**
  - Utilizar herramientas analíticas avanzadas para recopilar, analizar y actuar sobre datos relevantes.
- **Beneficio:**
  - Permite una toma de decisiones más informada, la identificación de oportunidades y amenazas, y una mejor asignación de recursos.
- **Ejemplo Práctico:**
  - Netflix utiliza algoritmos de aprendizaje automático para analizar las preferencias de visualización y optimizar su catálogo, mejorando así la retención de usuarios.







# Cambio de paradigma en los ecosistema digitales: de "industria" a "propuesta"



## [ ¿Qué son los *embedded products*? ]

Los "embedded products" o productos embebidos se refieren a bienes o servicios que se integran de manera casi imperceptible dentro de otras ofertas de productos o plataformas. En el contexto de un ecosistema digital, esta integración no solo es técnica sino también estratégica, permitiendo a las empresas extender su alcance y funcionalidad sin tener que desarrollar nuevas capacidades desde cero.



# [ Tendencia hacia la "propuesta" sobre la "industria" ]

## Visión Holística de las Necesidades del Cliente

Tradicionalmente, las empresas se han organizado en torno a industrias específicas, cada una con sus propios productos y servicios. Sin embargo, en un mundo interconectado y digitalizado, los límites entre las industrias se están difuminando. Los ecosistemas permiten a las empresas pensar más en términos de "propuestas de valor" integrales que satisfacen múltiples necesidades del cliente, más allá de los límites de una industria en particular. **CAMBIO DEL CONCEPTO COMPETENCIA**



# [ Tendencia hacia la "propuesta" sobre la "industria" ]

## Flexibilidad y Agilidad Empresarial

Los productos embebidos facilitan la adaptabilidad, permitiendo a las empresas ajustar rápidamente sus ofertas en respuesta a cambios en el comportamiento del consumidor o en el mercado en general. Esto se convierte en una fuente de ventaja competitiva en un mundo donde las expectativas del cliente están en constante evolución.



# [ Tendencia hacia la “propuesta” sobre la “industria” ]

## Colaboración y Sinergias

La incorporación de productos embebidos en un ecosistema digital conlleva una alta dependencia de la colaboración entre diversas entidades. Esto genera sinergias que benefician a todas las partes involucradas, ya que la propuesta de valor de una empresa se potencia con las capacidades y ofertas de sus socios en el ecosistema.



# [ Tendencia hace la "propuesta" sobre la "industria" ]

## Desafíos y Consideraciones

Aunque esta tendencia abre puertas a nuevas oportunidades, también plantea desafíos. Entre ellos se encuentra la gestión de relaciones complejas, la gobernanza del ecosistema y la necesidad de mantener un equilibrio entre la colaboración y la competitividad



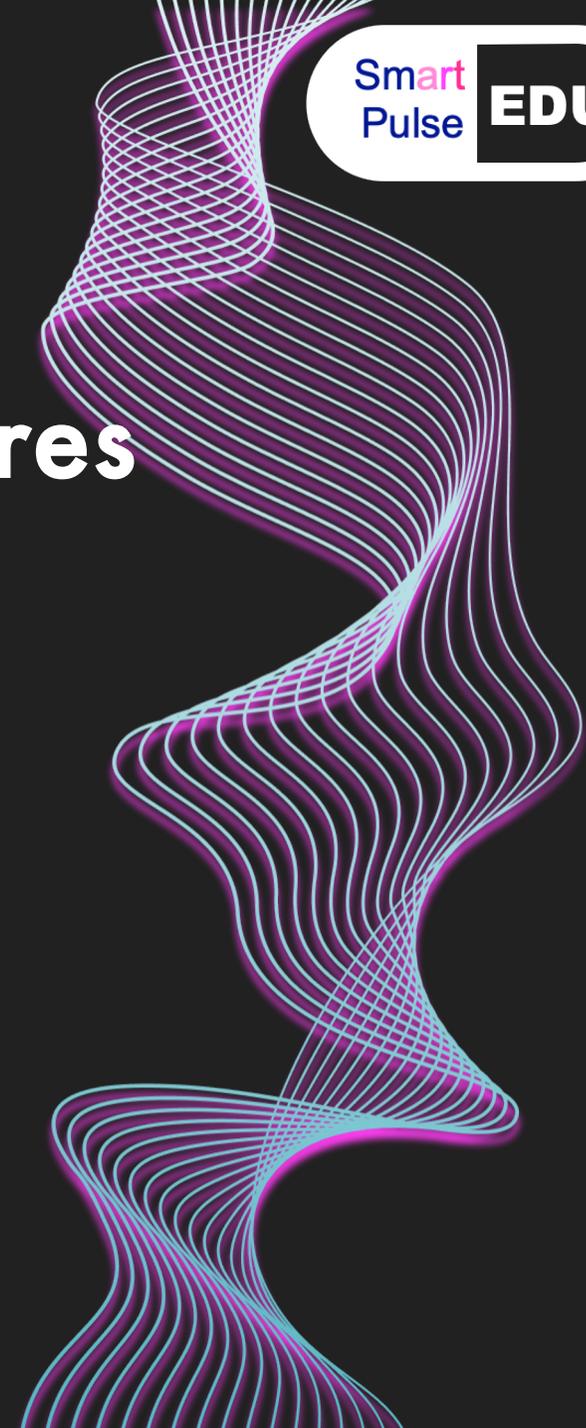
**También cambia el concepto de Competencia**

**La incorporación de "embedded products" en ecosistemas digitales marca una transición hacia un enfoque más centrado en la propuesta de valor integral, en lugar de limitarse a una industria específica. Este cambio tiene implicaciones profundas para cómo las empresas se organizan, colaboran y compiten, requiriendo una reevaluación de estrategias y modelos de negocio tradicionales**





# Aplicaciones en diferentes sectores



# [ Aplicación de Ecosistemas en diferentes sectores ]

1. Salud y Telesalud
2. Retail y Comercio Electrónico
3. Energía y Sostenibilidad
4. Educación y Formación
5. Automoción y Transporte



# [ Aplicación: Salud y Telesalud



## • Desintermediación:

- Plataformas como Teledoc y Doctor On Demand permiten que los pacientes consulten a médicos directamente, saltándose los canales tradicionales.

## • Colaboración:

- Hospitales y startups de tecnología médica están colaborando para mejorar la atención y reducir costos.

# [ Aplicación: Retail y Comercio Electrónico ]

- **Reducción de Barreras:**
  - La plataforma Shopify, por ejemplo, ha democratizado el acceso al comercio electrónico, permitiendo a pequeños comerciantes establecer tiendas en línea fácilmente.
- **Marketplaces:**
  - Amazon y Alibaba son ejemplos de cómo los marketplaces redefinen la cadena de suministro y la logística.



# [ Aplicación: Energía y Sostenibilidad ]

- **Smart Grids:**
  - La colaboración entre empresas tecnológicas y proveedores de energía está dando lugar a redes eléctricas más eficientes y sostenibles.
- **Descentralización:**
  - Proyectos de energía comunitaria y micro-redes están surgiendo como alternativas a las grandes infraestructuras.



# [ Aplicación: Educación y Formación ]



- **Plataformas Educativas:**

- MOOCs como Coursera y Udemy permiten el acceso a educación de alta calidad sin la necesidad de instituciones educativas tradicionales.

- **Colaboración Interdisciplinaria:**

- Universidades y empresas tecnológicas están colaborando en investigación y desarrollo de nuevas metodologías educativas.

## [ Aplicación: Automoción y Transporte ]

- **Movilidad como Servicio (MaaS):**
  - Empresas como Uber y Lyft están redefiniendo el concepto de transporte público y privado.
- **Tecnología de Conducción Autónoma:**
  - La colaboración entre fabricantes de automóviles y empresas tecnológicas está acelerando el desarrollo de vehículos autónomos.



## [ Aplicación: Sistema financiero ]

- **Finanzas como servicio (BaaS)**
  - Empresas como Solaris, Mulesoft están haciendo que se pueda ofrecer servicios financieros sin tener que ser un banco o EFC .
- **Leyes de openbanking**
  - La obligatoriedad regulatoria de abrir con APIs los sistemas de los bancos abre una puerta a la amplia colaboración con fintechs y startups



## [ Aplicación: Seguros y Asistencias ]

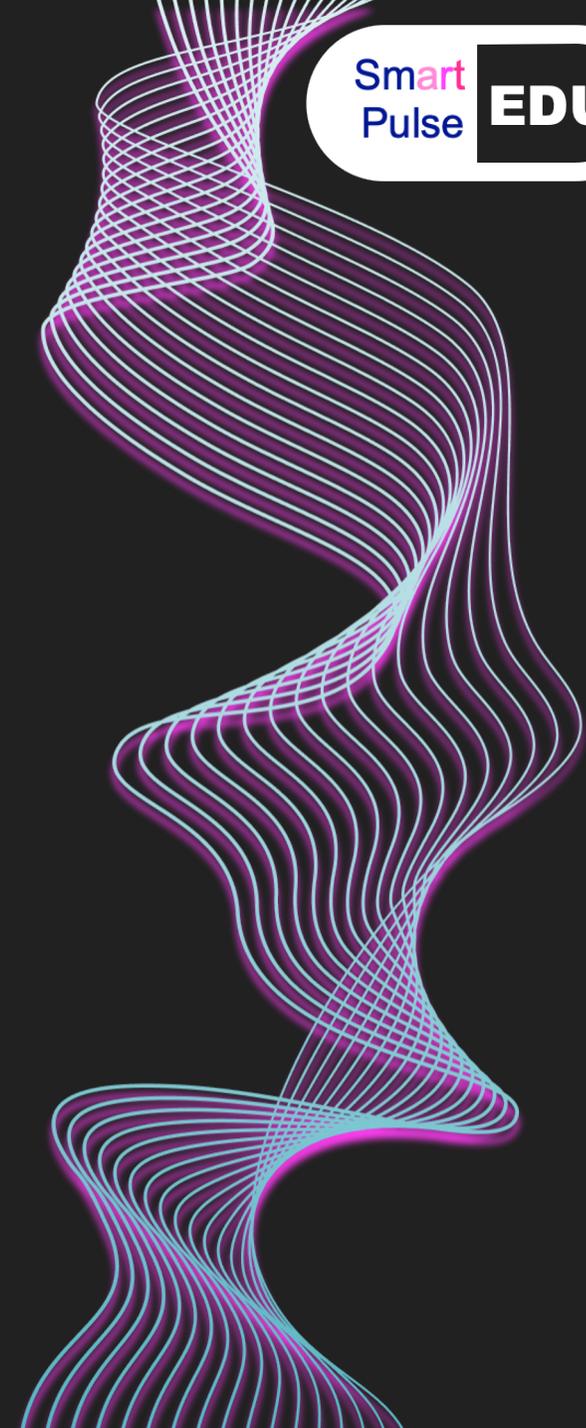
- **Empresas tecnológicas insurtech (IaaS)**
  - Empresas como Bmeo están reformulando la capacidad de los grandes incumbetes a la hora de dar su servicio
- **Empresas de seguros con modelos disruptivos**
  - Lemonade o Verti atienden a mercados y servicios que nunca antes se habían imaginado







# Conclusiones



## [ Conclusiones ]

- **Importancia de la Adaptabilidad en la Era Digital**
- **Valor del Modelo Híbrido**
- **Impulso Regulatorio y su Impacto**
- **Desafío de la desintermediación**
- **Desafíos de Gobernanza y Seguridad**
- **Relevancia del Time-to-Market**
- **Cambio de paradigma: ¿quién es mi competencia?**

