

---

## Estrategias de innovación digital y la transformación de los negocios

---

¿Qué está sucediendo con la tecnología en los últimos años? Una pregunta que todos nos debemos hacer hoy en un mundo en que la tecnología está avanzando muy rápidamente; un ejemplo de esto es que mientras la radio se demoró 38 años para llegar a miles de personas, una red o comunidad social que intenta generar y transmitir contenidos alrededor del mundo, como Facebook, se demoró sólo 2 años en hacerlo.

Gracias a las nuevas tecnologías todos los seres humanos podemos producir transmitir y recibir información. Como dijo Alan Colmenares en su conferencia ***“Estrategias de innovación digital y la transformación de los negocios”***: *“innovar es hacer fácil, las cosas difíciles”*.

Un claro ejemplo del impacto de las nuevas tecnologías es que en 2009 se publicaron un millón de artículos de blog y los medios de prensa escrita, como el periódico, tuvieron un impacto se puede decir que negativo, pero ¿Qué paso con los periódicos?, más de doscientas (200) imprentas de periódicos estadounidenses quebraron ya que su mayor ingreso se daba gracias a los avisos clasificados y, es precisamente esto a lo que le apuntan las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.

Con el paso de los días, el mundo es cada vez más competitivo y acelerado, así que hay que repensarlo entendiendo las nuevas tecnologías como nuevas oportunidades, pues permiten un más fácil acceso a la información, en el año 2010 los usuarios conectados a internet crecieron en un 31% y en el 2011 un 34%<sup>1</sup> sin embargo y a pesar de tener un mayor acceso en el caso de las empresas colombianas, solo un 5% aparece en los buscadores por palabras claves.

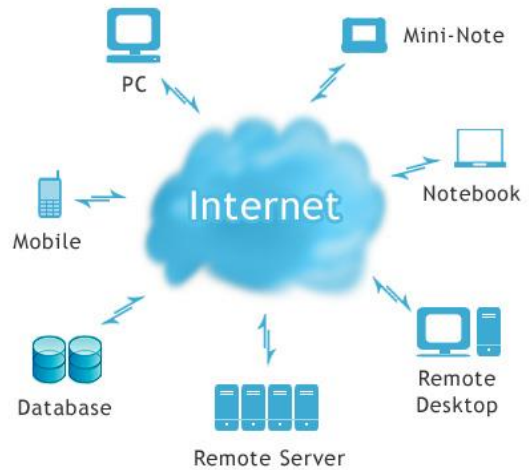
---

<sup>1</sup> Fuente de

[http://www.comscore.com/Insights/Press\\_Releases/2010/12/Colombia\\_Internet\\_Audience\\_Increases\\_31\\_Percent\\_in\\_Past\\_Year\\_to\\_Rank\\_as\\_Fastest-Growing\\_Market\\_in\\_Latin\\_America](http://www.comscore.com/Insights/Press_Releases/2010/12/Colombia_Internet_Audience_Increases_31_Percent_in_Past_Year_to_Rank_as_Fastest-Growing_Market_in_Latin_America)

[http://www.comscore.com/es/Insights/Press\\_Releases/2010/12/Colombia\\_Internet\\_Audience\\_Increases\\_31\\_Percent\\_in\\_Past\\_Year\\_to\\_Rank\\_as\\_Fastest-Growing\\_Market\\_in\\_Latin\\_America](http://www.comscore.com/es/Insights/Press_Releases/2010/12/Colombia_Internet_Audience_Increases_31_Percent_in_Past_Year_to_Rank_as_Fastest-Growing_Market_in_Latin_America)

Gracias a la llegada del internet se requiere ahora un esfuerzo menor, todo es más rápido y se cuenta con una gran cantidad de información disponible; actualmente, se está desarrollando una plataforma virtual que se llama **“Cloud computing”** o computación en la nube que consiste en un servicio de almacenamiento en un servidor a través de internet en el que cualquier persona puede tener acceso a su información desde cualquier lugar con conexión a internet, adicional a esto también permite igualar o unificar el beneficio que este tipo de servidores les da a las pequeñas empresas para que puedan tener los sistemas de información de las grandes empresas y a las grandes empresas les servirá para que puedan ser mucho más ágiles.



Fuente: <http://www.eoi.es/fdi/sese%C3%B1a/creando-traves-de-la-innovacion-tecnologica-el-modelo-cloud-computing>

¿Pero qué tanto las empresas aprovechan las nuevas tecnologías para ser mejores y poder seguir el ritmo acelerado del mundo actual?



Fuente [http://www.connectyourhome.com/news\\_and\\_articles/featured-connectyourhome-articles/blockbuster-vs-netflix-whats-the-best-service-for-streaming-and-dvd-service/](http://www.connectyourhome.com/news_and_articles/featured-connectyourhome-articles/blockbuster-vs-netflix-whats-the-best-service-for-streaming-and-dvd-service/)

Un estudio demuestra como el internet ha cambiado los negocios, y es muy común que muchas empresas piensen que “estos nuevo acontecimientos tecnológicos” no los va afectar, hasta que es muy tarde, como fue el caso de Blockbuster vs Netflix.

Blockbuster fue una tienda de alquiler de películas que tuvo muchos éxitos alrededor de los años noventa y comienzos de los 2000s, el problema que tuvo fue la llegada de las películas por medio de internet; y como Blockbuster no hizo ningún cambio en su modelo de negocio tuvo como consecuencia la bancarrota.

Netflix actualmente ofrece el servicio por suscripción para ver películas por internet donde se puede acceder a una gran variedad

de películas de forma ilimitada en cualquier momento del día.

Pero no hay que olvidar que aunque las nuevas tecnologías son importantes, estas no deberían ser, el foco, sino el modelo de negocio que puede desarrollarse en estas. Aunque no es fácil cambiar el modelo de negocio de una empresa, estos nuevos modelos de negocios tienen sutilezas que las empresas tradicionales no están entendiendo y por lo tanto no están aprovechando como debería ser.

## **Modelos de negocio en internet**

Para esto se han definido diferentes modelos de negocio en internet que se pueden implementar según las necesidades que tengan cada empresa.

Los tipos de modelos de negocio más representativos en internet son las ágoras, agregación y la cadena de valor.

### **I. Las ágoras**

Es un modelo abierto donde no hay intervención regulatoria, donde los participantes tienen una libre regulación de precios. Se caracteriza por ser una operación 100% electrónica, no se maneja inventarios y el comprador y el vendedor son los que asumen el riesgo. Un ejemplo de este es ebay, que es un sitio en internet donde alguien puede poner a la venta un producto y alguien interesado en el lo puede adquirir.

### **Lo que se debe tener en cuenta en las ágoras**

#### **¿Cómo se fijan los precios en un ágora?**

##### **1. Negociación 1 a 1:**

- a. El proveedor pone el precio y el cliente lo acepta o no
- b. No hay inventario.
- c. Libre mercado.
- d. No hay regulación de precios.

##### **2. Subastas del vendedor:**

- a. Remate al alza o a la baja.
- b. Puede ser por el lado del vendedor o del comprador.
- c. Se tiene un precio mínimo.
- d. No sirve para todos los modelos, porque en muchos se produce infinitamente y se demanda infinitamente.
- e. Variables de tiempo y precio.

### 3. Subastas del comprador:

- a. Estilo licitaciones.

### 4. Grupos de compra:

- a. Varios compran lo mismo y pueden jugar con el precio.

### 5. Exchanger:

- a. Múltiples remates de forma simultánea, en tiempo real.
- b. La única ley es la oferta y la demanda.

### ¿Cómo se puede ganar dinero con este negocio?

1. **Servicios adicionales:** Como certificaciones que me hacen tener mayor valor.

2. **Valor agregado a los participantes:** Ranking, calificación.

3. **Administrar la comunidad:** Publicidad hecha, transacción.

4. **Modelo Freemium (Free + Premium):** Básico gratuito, si quiere más paga. Si hay que pagar desde el inicio la gente no se anima. Cobrar por estar en primera página por ejemplo.



Fuente:  
<http://www.dongabank.com.vn/en/service/97/receiving-remittance-in-vietnam>

### Características

- ✓ No tiene gastos operacionales. Son 100% electrónicas.
- ✓ Comprador y vendedor son los que asumen el riesgo.
- ✓ Ellos se contactan para la entrega.
- ✓ Nada es responsabilidad de la web.
- ✓ No manejan inventarios.
- ✓ No gastan en distribución. El comprador elige su proveedor de transporte.
- ✓ No hay marketing específico. No se promueve a ningún actor en específico.
- ✓ No dan garantía (lo hace el vendedor).
- ✓ No genera contenido, sino contexto.
- ✓ El costo de crecimiento es marginal. Entrar a otro país es gratis.
- ✓ Cobran por adelantado (riesgo 0).

## II. Agregación

En este modelo de negocio hay dos tipos de agregación, física y virtual. La **agregación física** corresponde a los intermediarios de una cadena de retail<sup>2</sup> y donde compran varias cosas y las agrupan como pueden ser supermercados o tiendas especializadas<sup>3</sup>, un ejemplo Walmart o Falabella, una tienda especializada donde podemos encontrar diferentes productos como ropa, electrodomésticos, objetos de decoración para el hogar entre otros productos.

Por lo general los agregadores físicos organizan sus productos en forma lógica y conveniente, para optimizar sus ventas.

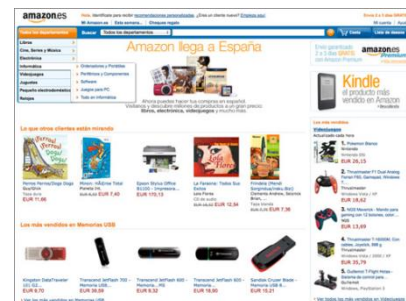


Fuente: <http://eldiario.com.uy/wp-content/uploads/2012/10/Foto-Supermercado.jpg>

La **agregación virtual**, corresponde a los intermediarios en un sitio web que organizan y coordinan los productos, los precios y entregan estos al cliente final, un ejemplo Amazon.com la cual vende bienes por medio de internet como tecnología, libros, música, objetos para el hogar.

Los agregadores digitales se caracterizan porque:

- ✓ Hacen links al fabricante.
- ✓ Generan foros, opiniones y comentarios de los usuarios.
- ✓ Sugerencias y recomendaciones a la medida.



Fuente: <http://www.microservos.com/archivo/internet/amazon-es-empieza-funcionar-espana.html>

<sup>2</sup> Es un sector económico que engloba a las empresas especializadas en la comercialización masiva de productos o servicios uniformes a grandes cantidades de clientes. Es el sector industrial que entrega productos al consumidor final.  
Fuente <http://es.wikipedia.org/wiki/Detal>

<sup>3</sup> Fuente <http://es.slideshare.net/josomo73/modelo-de-negocios-mike-1-3104792>

### III. Cadena de valor

En este modelo de negocio los consumidores sólo tienen la posibilidad de comprar lo que el cliente desea producir. Son fabricantes de productos y servicios. Se debe conocer y responder las necesidades del cliente.

#### Tips

- ✓ La forma en que se organizan los productos (categorías)
- ✓ Asociaciones entre productos para facilitar la compra
  - Ej: (cámara + estuche + Memoria)



Fuente: <http://www.atrinxware.com/blog/wp/10-tips-for-using-powerpoint/>

Estos son algunos modelos de negocio que se pueden implementar en internet y así estar generando nuevas ideas de negocios para poder seguir presentes en el mercado, y evitar algo como el caso Blockbuster vs Netflix.

Cada modelo se usa según las necesidades que tenga la empresa para estar presente en Internet, y así evitarle un mal rato a la organización por causa de una falta de un adecuado modelo de negocio que le sirva para seguir estando en el mercado, como lo indica Alan Colmenares en su conferencia “el foco no debe ser la tecnología sino el modelo de negocio”

### Conclusiones

- ✓ Se tiene que aprovechar las herramientas que nos brinda internet.
- ✓ Estar dispuesto a cambiar y no pensar que las nuevas tecnologías todavía no nos van a afectar.
- ✓ Cada vez se tiene un mayor acceso a la información y podemos generar contenido más fácilmente.
- ✓ Con las nuevas tecnologías se debe ser más innovadores y competitivos porque todo cada vez es más acelerado.
- ✓ Apoyarse de las nuevas herramientas que nos brindan, como el “cloud computing” para poder ser más ágiles y eficaces.
- ✓ Aprovechar y utilizar los modelos de negocio en internet de acuerdo a las necesidades de cada empresa.

## Conferencista



Alan Colmenares es presidente director de diferentes aceleradoras de negocios digitales. Ingeniero Electrónico de Lehigh University en Pennsylvania y MBA del INALDE en Bogotá. Actualmente, es Presidente Director del Founder Institute y de Tayrona Ventures, dos aceleradoras de negocios digitales.

Fuente: <http://www.tropicalgringo.com/espanol/lo-personal/attachment/alan-colmenares/>