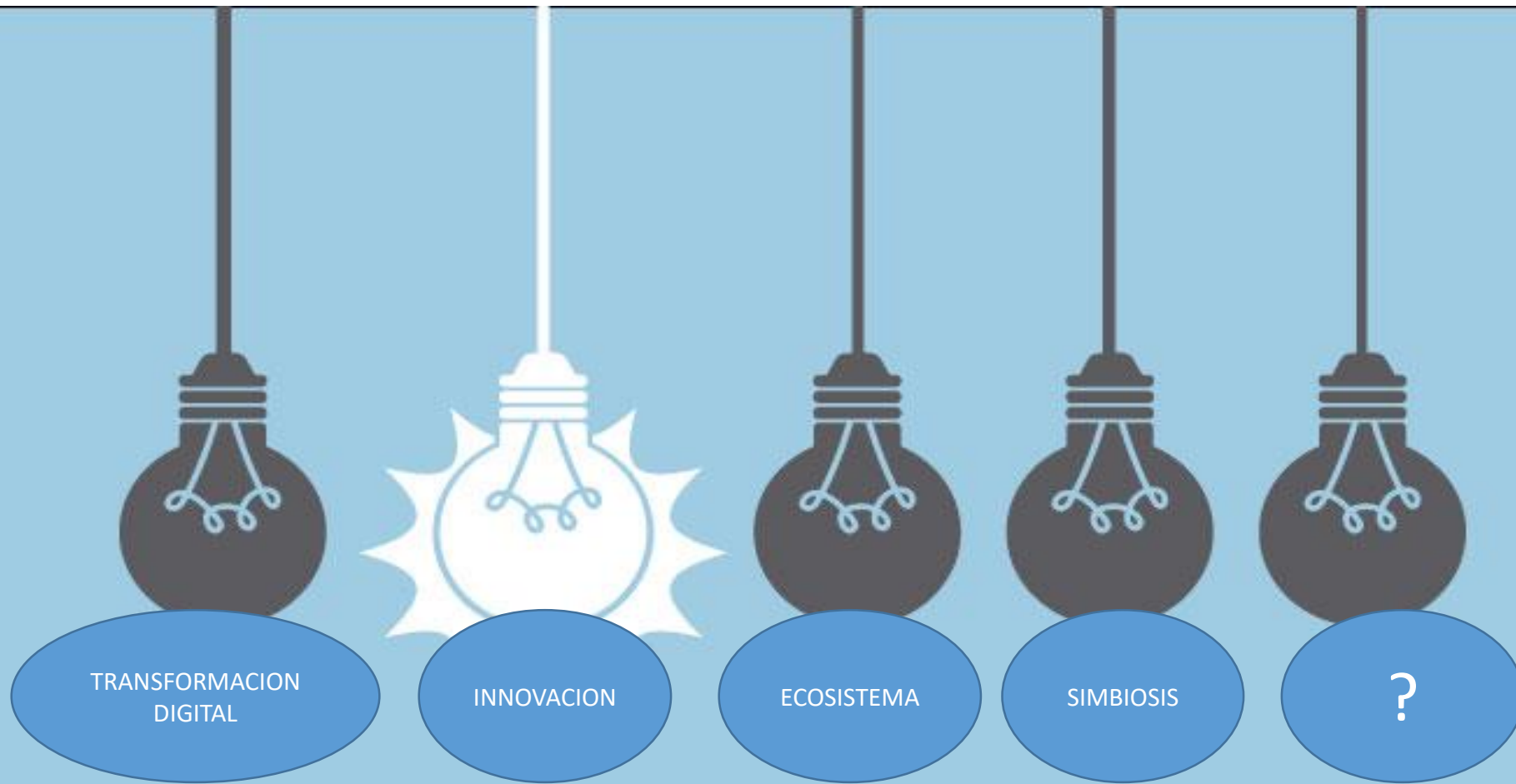


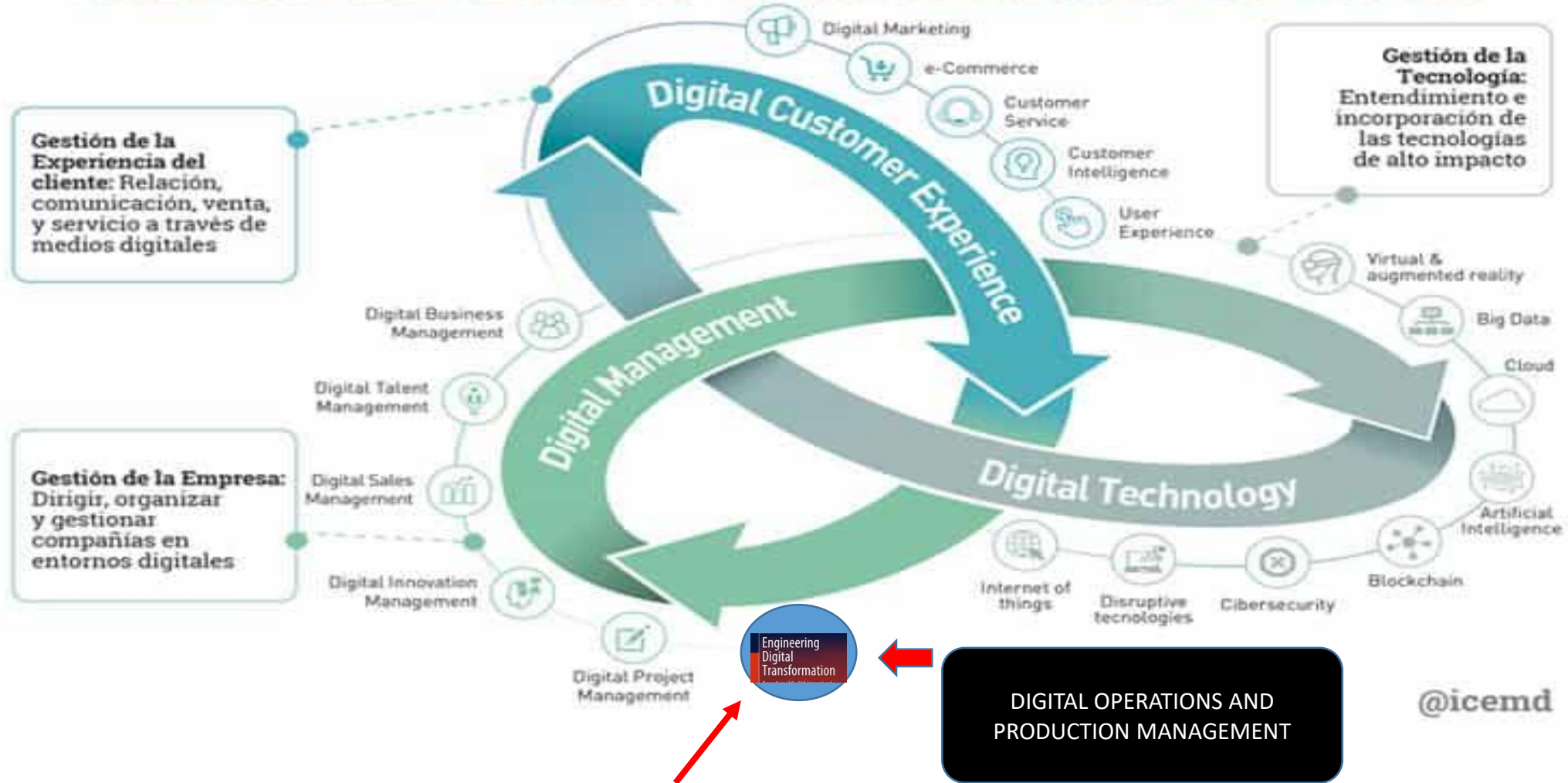


La innovación tecnológica como palanca
para la Transformación Digital

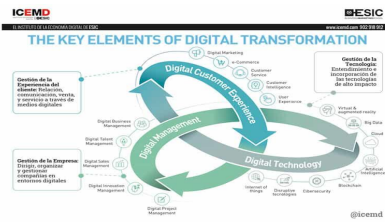
Digital Transformation in Process Industries



THE KEY ELEMENTS OF DIGITAL TRANSFORMATION



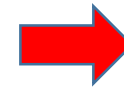
**DISEÑO DE LA TD DESDE LAS
REAS DE OPERACIONES Y PRODUCCION**



DIGITAL OPERATIONS AND PRODUCTION MANAGEMENT



AREAS DE OPORTUNIDAD



DIGITAL MERKETING

COMPRENDER COMO DESARROLLAR LA GESTION DE LAS OPERACIONES A PARTIR DEL DESARROLLO DEL MERCADEO INDUSTRIAL

E-COMMERCE

COMPRENDER COMO DESARROLLAR LA GESTION DE LAS OPERACIONES A PARTIR DE NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO

USER EXPERIENCE

PARTICIPAR EN EL DISEÑO DE EXPERIENCIAS PARA EL CLIENTE DESDE LAS OPERACIONES

CUSTOMER INTELLIGENCE

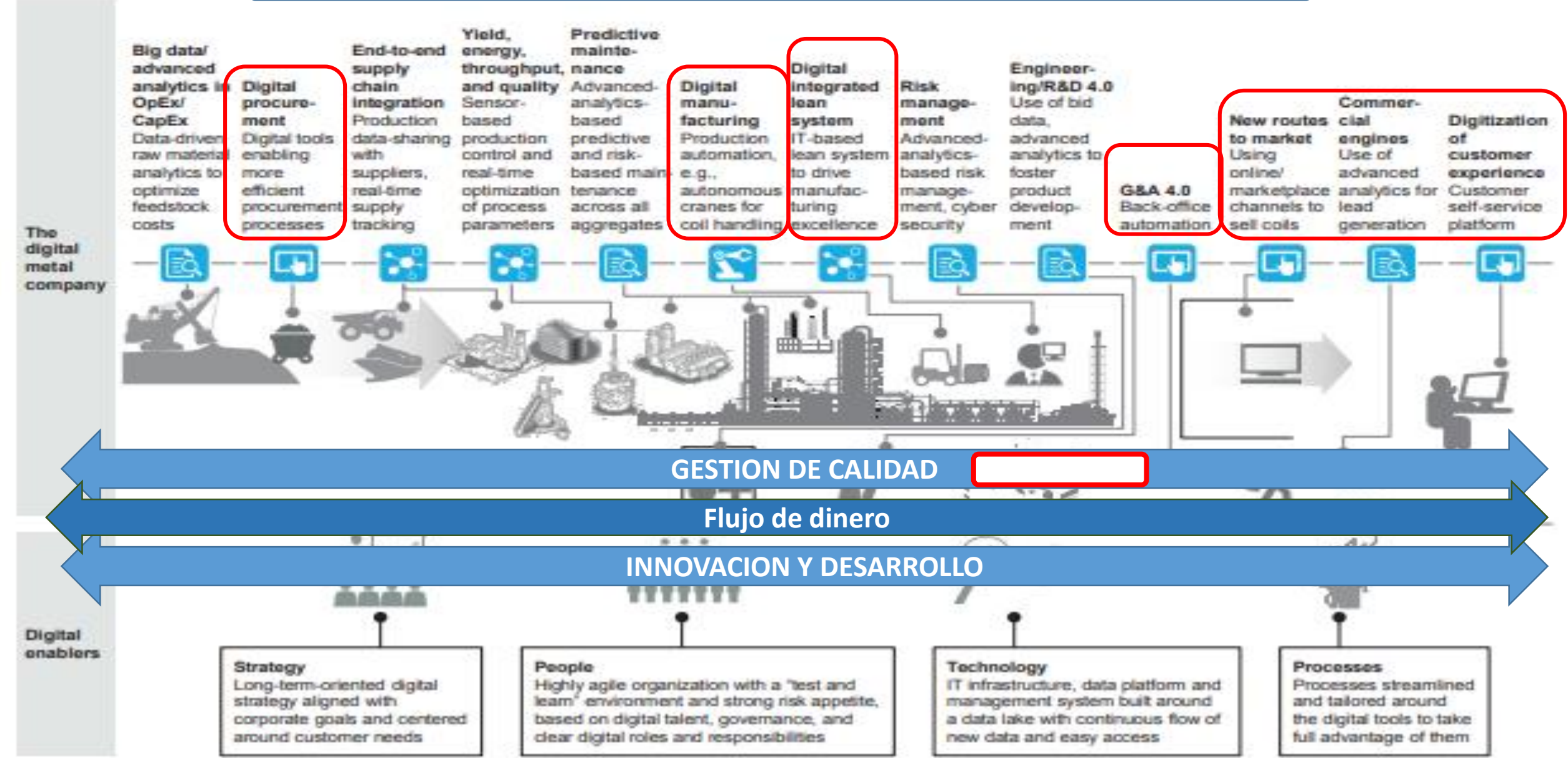
DISEÑO DE NUEVOS PRODUCTOS A PARTIR DEL CONOCIMIENTO ADQUIRIDO A PARTIR DE LA COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE

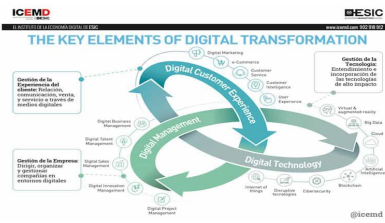
CUSTOMER SERVICE

DESARROLLAR NUEVAS POSIBILIDADES DE SERVICIO AL CLIENTE DESDE LA GESTIÓN DE LAS OPERACIONES. DESARROLLAR EL SERVICIO AL CLIENTE INTERNO

Digital will change metal players' full value chain

PROYECTOS DESARROLLADOS POR LOS DIFERENTES GRUPOS SIDOC PARA LA TD





DIGITAL OPERATIONS AND PRODUCTION MANAGEMENT



VIRTUAL & AUGMENTED REALITY

BIG DATA

CLOUD

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Supply Network Robots

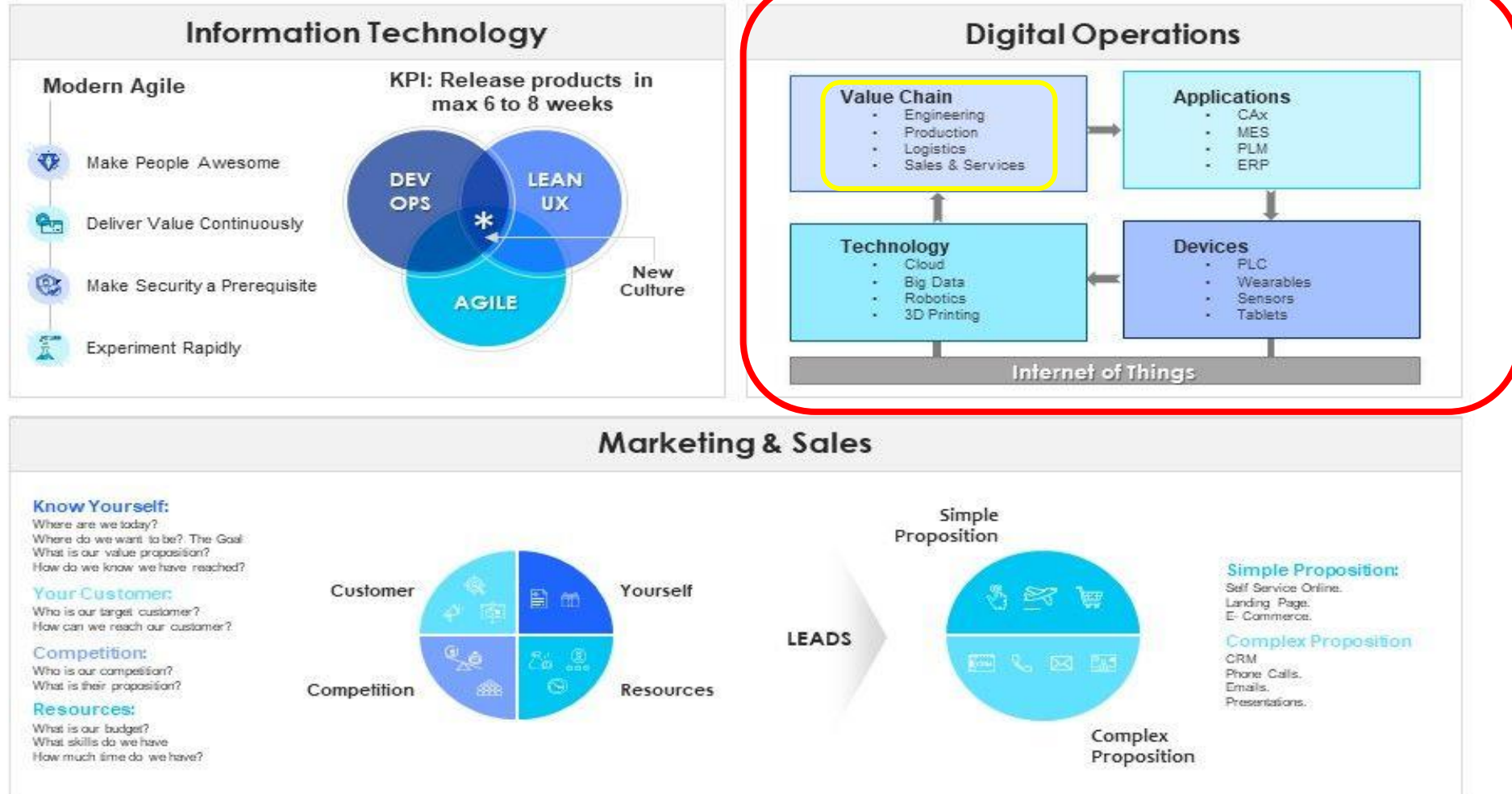
IoT
IoT

DISRUPTIVE TECHNOLOGIES

BLOCK CHAIN

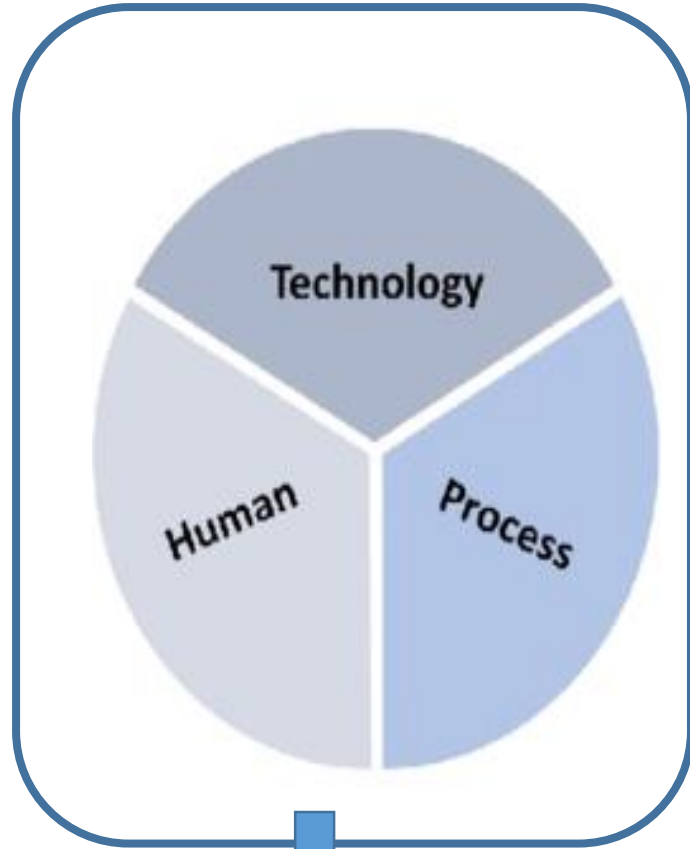
CIBERSECURITY

Digital Transformation Business Model



This slide is 100% editable. Adapt it to your needs and capture your audience's attention.

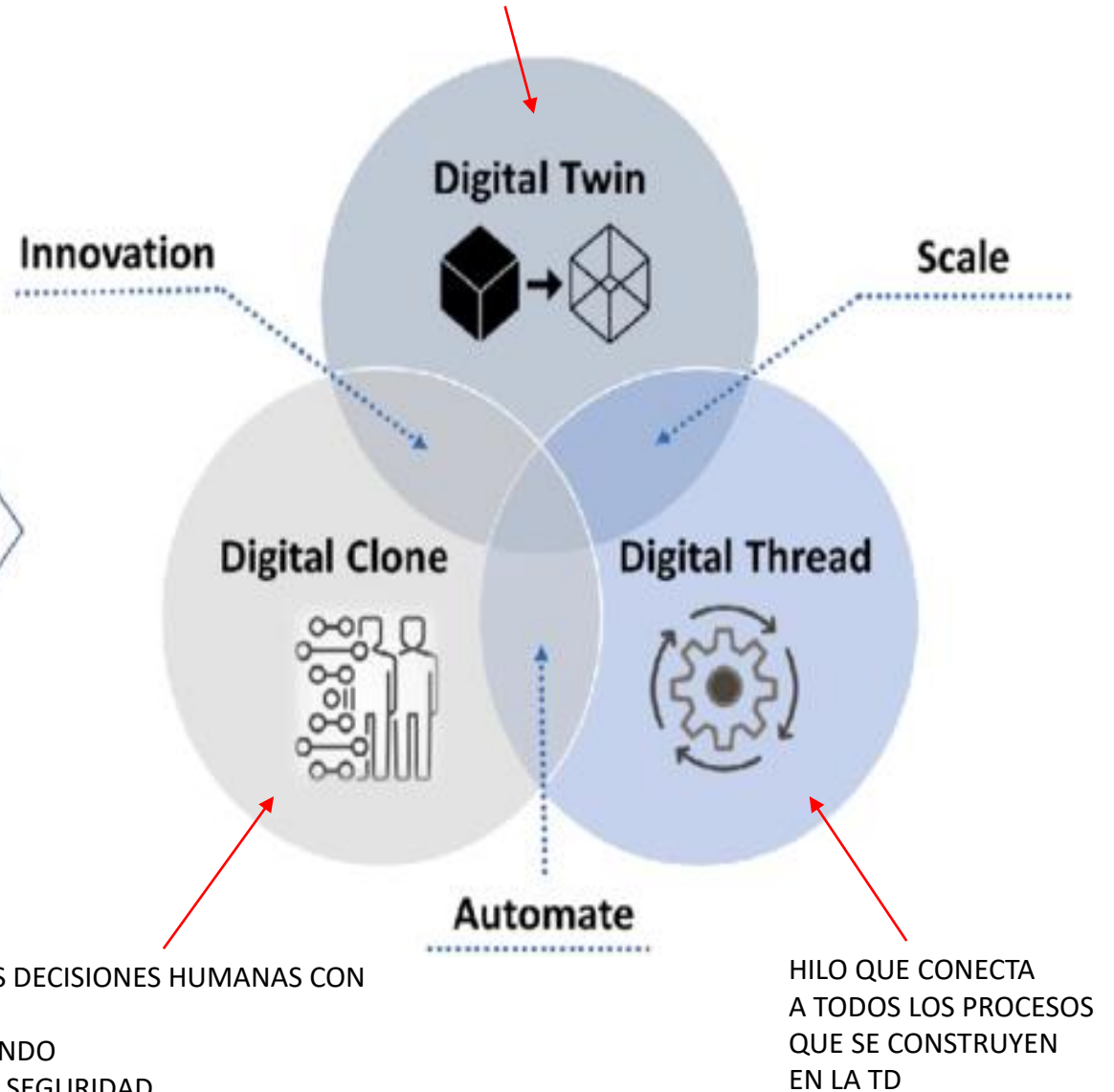
INTEGRAR SENSORICA – CON MEDIOS DE COMUNICACIÓN EN RED
SIMULAR DECISIONES Y ESCENARIOS – CONTROL REMOTO OPERACIONES



GRANDES AREAS QUE SE
DEBEN
CONSIDERAR EN LA INFLUENCIA
DE LA TD

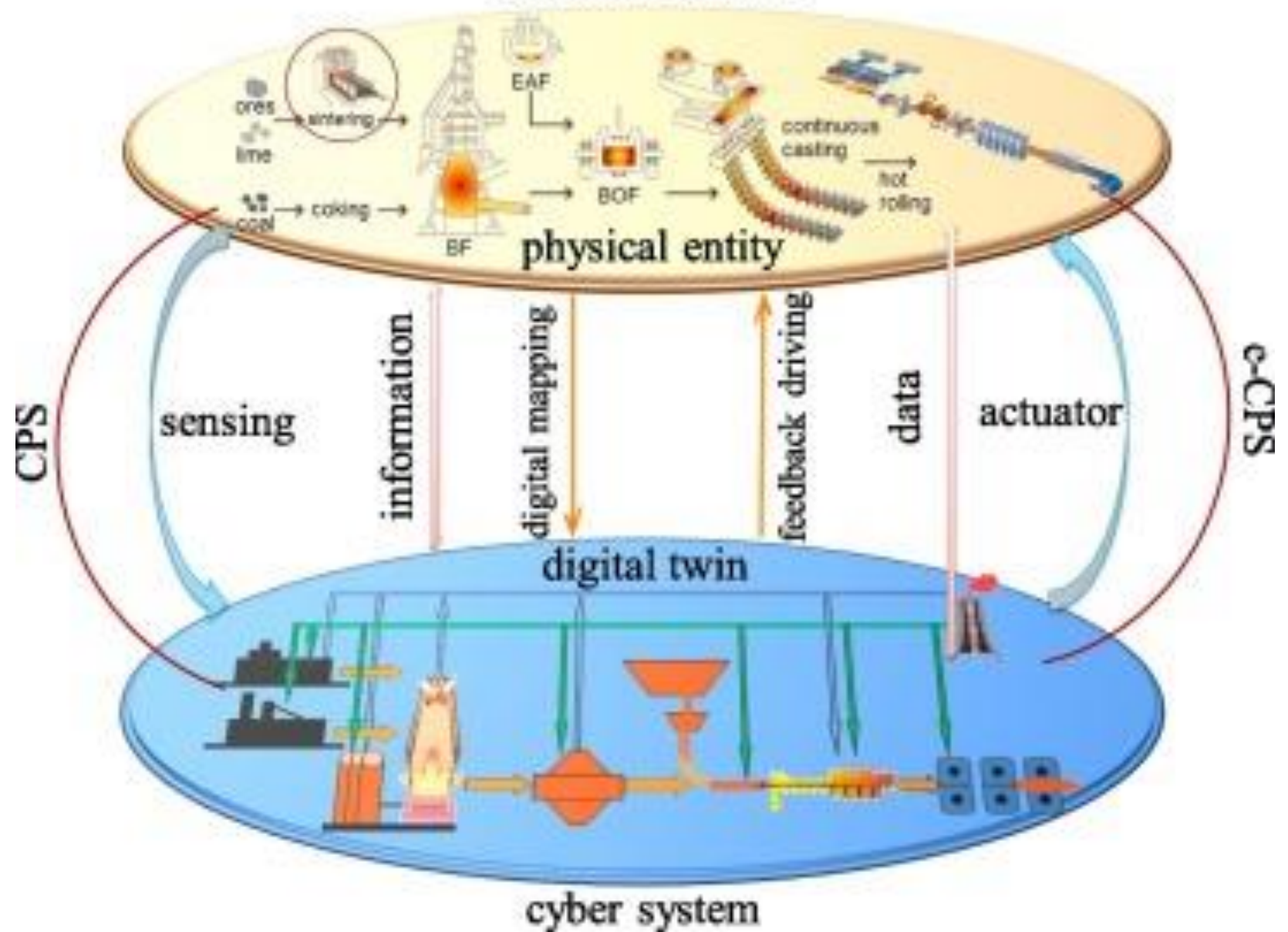


COMPLEMENTAR LAS DECISIONES HUMANAS CON
SOPORTE DE
TECNOLOGIA LOGRANDO
MAYOR EFICIENCIA Y SEGURIDAD



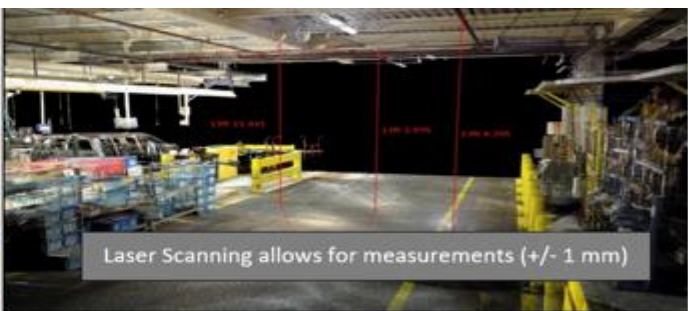
HILO QUE CONECTA
A TODOS LOS PROCESOS
QUE SE CONSTRUYEN
EN LA TD

physical system



LOGRAR UNA REPRESENTACION DIGITAL EN LA AREAS DE LAS OPERACIONES QUE PERMITA UNA GESTIÓN BASADA EN LA TOMA DE DECISIONES EN TIEMPO REAL





Digital Transformation People Process Technologies



Digital Transformation People Process Technologies



PROCESS

*What triggers the process?
(E.g. point in time)*

*What are the pain-points / risks?
(E.g. single-point of failure)?*

*What does the process achieve?
(And how efficient is it?)*



PEOPLE



CONTENT



TECHNOLOGY

*Who is involved?
(Roles, internal / external)*

*What form does it take?
(E.g. XML, images, etc.)*

*What is being used?
(And is it fit for purpose?)*

*What are the hand-offs?
(E.g. feedback loops)*

*What data is captured, and when?
(I.e. Metadata)*

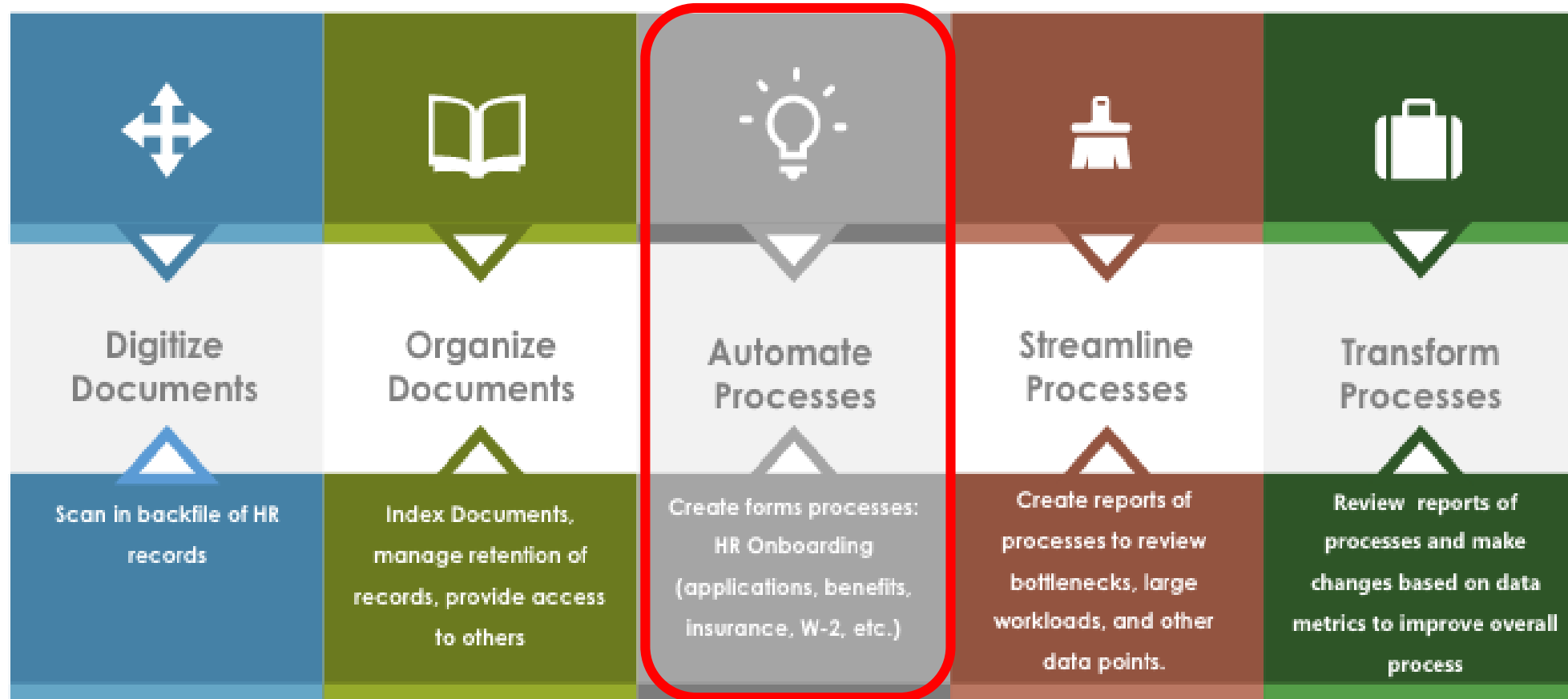
*How scalable is it?
(Can it grow with the business?)*

*What value is being added?
(Is staff talent allowed to flourish?)*

*How much manipulation is involved
to get to the final product?*

*What is the future of the technology?
(Is it sustainable for the long-term?)*

Digital Transformation Model



Digital Transformation Model

Laserfiche®

This model is a roadmap for transforming your office into a digital workplace. It provides a structured framework for content digitization, process automation, analytics and more



REPORTE

6

REPORT

Provide regular Business Intelligence reporting back to your Board and Management Teams.



1

UNDERSTAND

Understand your business goals and where you want to take the business.



COMPRENDA

2

AUDIT

Audit your operations to identify potential risks and opportunities



AUDITE

3

BENCHMARK

Benchmark your against your peers to determine where you sit against 'best in class' firms.



COMPARE

4

PLAN

Develop detailed strategic plans to align IT Execution to Business Strategy.



5

MANAGE

Not only identify but also manage improvement initiatives to deliver real ROI.



GESTIONE

PLANEE

GESTION DE PROCESOS

RELACION DE LOS PROCESOS Y LA INNOVACION



Strategy & culture - If strategy and culture aren't right, it leads to digitisation of services

Process & innovation - without these, incoherent action occurs.

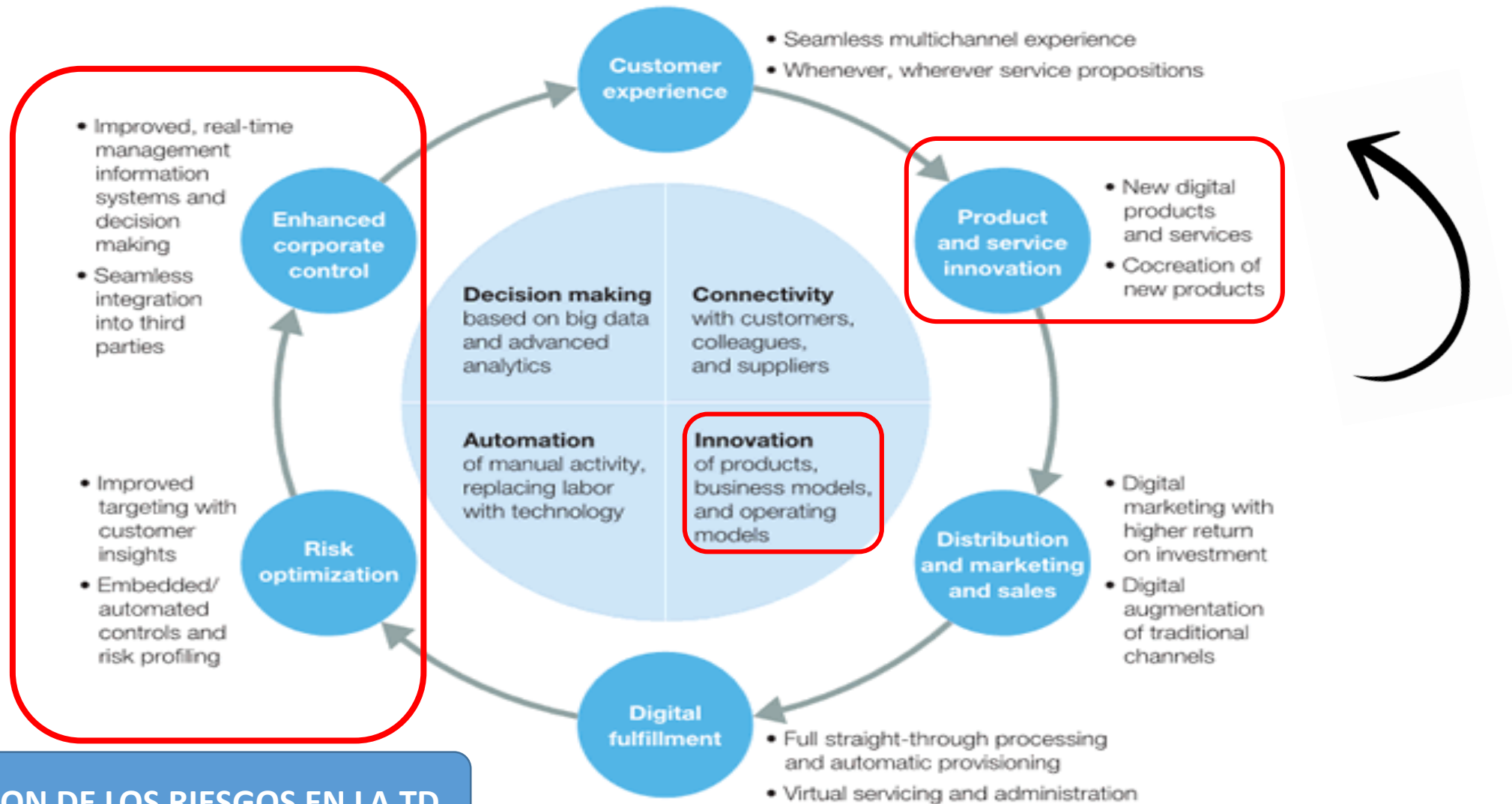
Technology - rarely the differentiator technology does enable Digital Transformation and it is therefore vital that the right technology is embraced.



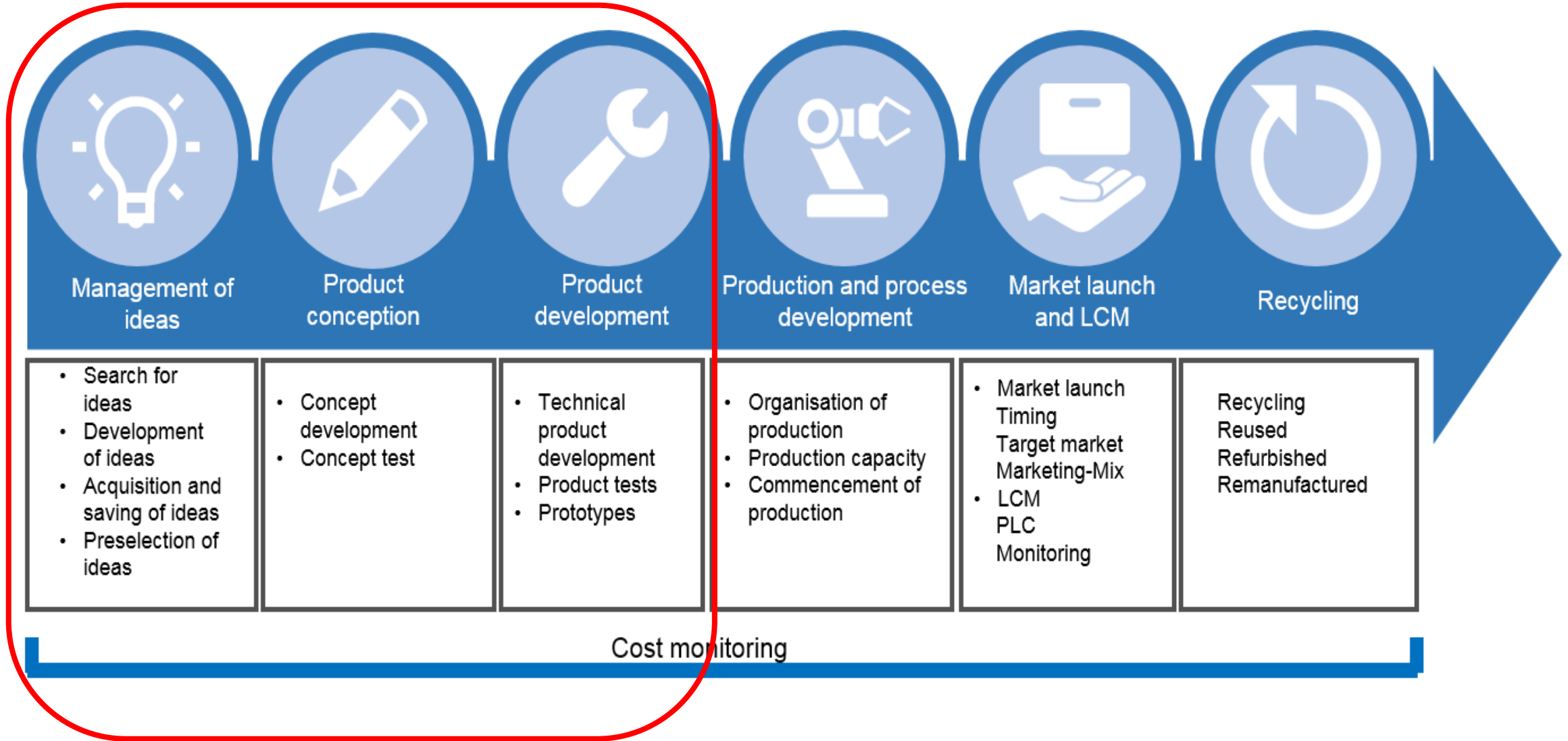
Staff & customer engagement - If engagement with stakeholders is wrong, it leads to resistance

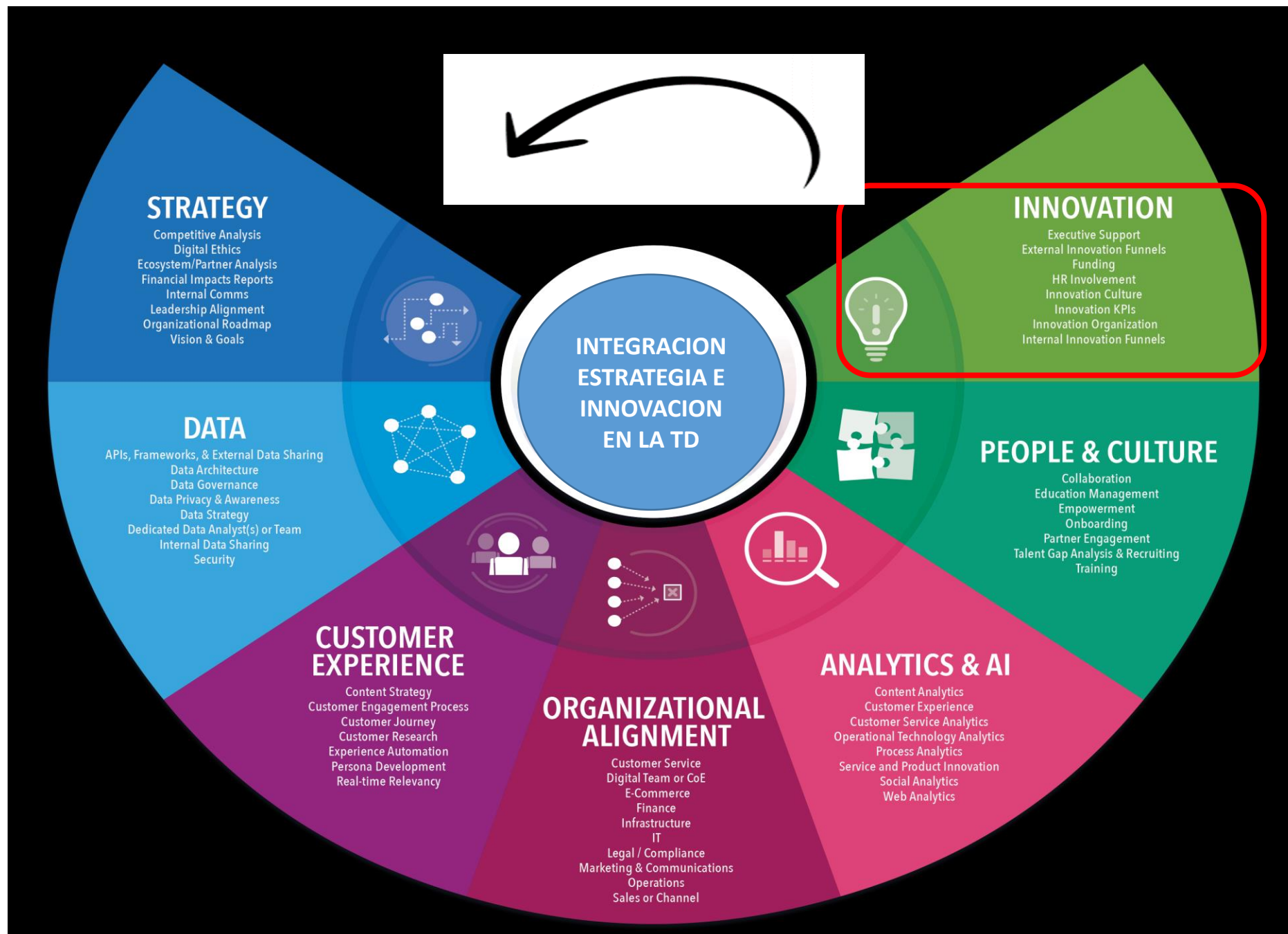
**DIGITAL
TRANSFORMATION**

Data & analytics - used for insights and evidence based decision making, without it there is simply stagnation



Innovación







Uno de los principales factores de diferenciación entre transformación e innovación es la **velocidad**, o la falta de ella.

Las **transformaciones** toman tiempo; pasar de un estado a otro es un proceso.

La **innovación**, por otro lado, generalmente se refiere a una chispa o creatividad repentina, y las acciones incipientes que llevan a implementar esa chispa en la estrategia de una empresa.



- La **innovación** requiere estímulo, colaboración y comunicación, pero normalmente implica pasos claros que se deben tomar: es el comienzo de algo grandioso.
- Lo que sucede después es la **transformación**: el proceso de implementación que sigue a la primera chispa de innovación. También sugiere un final eventual una vez que se haya completado la transformación.



La innovación es la introducción de cualquier cambio positivo significativo. El Global Innovation Management Institute describe la distribución de las posibilidades de innovación en una de cinco categorías: modelo de negocio, producción, oferta, entrega e innovación de mercado.

Esas innovaciones pueden ser cambios pequeños e incrementales que mejoran un concepto existente a cambios enormes y transformadores que cambian la base de una organización.



Las innovaciones impulsan los cambios y los hacen realidad.

A medida que surgieron nuevas tecnologías como los teléfonos inteligentes y los dispositivos conectados a Internet, la sociedad experimentó transformaciones para adaptarse a esas innovaciones.

Las personas ahora pueden comunicarse independientemente de su ubicación física, y la información cambia de manos más rápido que nunca.



La innovación es repensar o reinventar un proceso empresarial que ya existe.

Esencialmente, una vez que se realiza una transformación y se establece la nueva realidad, la innovación describe cuándo esas normas se vuelven a desafiar.



La innovación es un motor de
aguja: una idea, un método,
un producto, un servicio o un
proceso totalmente nuevos.

Desafía las normas
existentes, repensando lo
que es posible. También
puede ser el uso de
soluciones mejoradas para
satisfacer los requisitos o las
necesidades del mercado.



En cualquier caso, se trata de usar o crear algo disruptivo: un producto, servicio o proceso que cambie su paradigma general.

La innovación no es siempre la tecnología que se utiliza o se crea. Es lo que resulta de esa tecnología y cómo resuelve sus problemas preexistentes en formas recientemente reinventadas que benefician a su organización.



La transformación digital, por otro lado, es nueva para su organización. A menudo significa implementar los procesos o servicios innovadores de otra persona para cambiar fundamentalmente la forma en que brinda servicios tecnológicos o la forma en que su tecnología respalda sus objetivos comerciales.

La transformación digital consiste en implementar nuevos roles de empleados, software, hardware, opciones como servicio (incluida la computación en la nube), automatización y procesos ágiles en una combinación que cambia drásticamente su modelo operativo comercial, integrando nuevas tecnologías de manera que brinden más valor a los clientes y las partes interesadas.



La transformación digital describe el proceso mediante el cual una empresa forma una estrategia para implementar tecnología para mejorar el negocio y satisfacer las demandas siempre cambiantes del consumidor.

Los objetivos de una transformación digital pueden incluir ampliar el alcance de la empresa, mejorar la eficiencia operativa, transmutar la cultura y la imagen de la empresa, o todo lo anterior.

Las prácticas comerciales tradicionales se ponen a prueba constantemente frente a la tecnología en evolución, y es importante que las empresas modernas reconozcan el potencial de la tecnología y acepten cuando ha llegado el momento del cambio.



La transformación digital no es solo mover todos los procesos a un formato digital, sino cambiar fundamentalmente el pensamiento para adaptar el entorno digital a todos los productos y procesos (en línea y fuera de línea).

De esta manera, gran parte de la transformación digital puede ser innovación, porque puede mejorar productos o procesos de manera incremental o tener cambios más radicales (como cambiar fundamentalmente el modelo de negocio de una empresa).

The background of the slide features a dark blue and purple gradient. Overlaid on this are several white line-art icons connected by arrows, suggesting a process or flow. The icons include a lightbulb (representing ideas), a calendar, a document with a pencil, a checklist, an alarm clock, a magnifying glass, a calculator, and a dollar sign. A hand is also visible at the bottom right, interacting with the elements.

transformación digital e innovación

Donde la innovación y la transformación digital se superponen

Muchas innovaciones abarcan elementos de transformación digital o conducen a ellos.

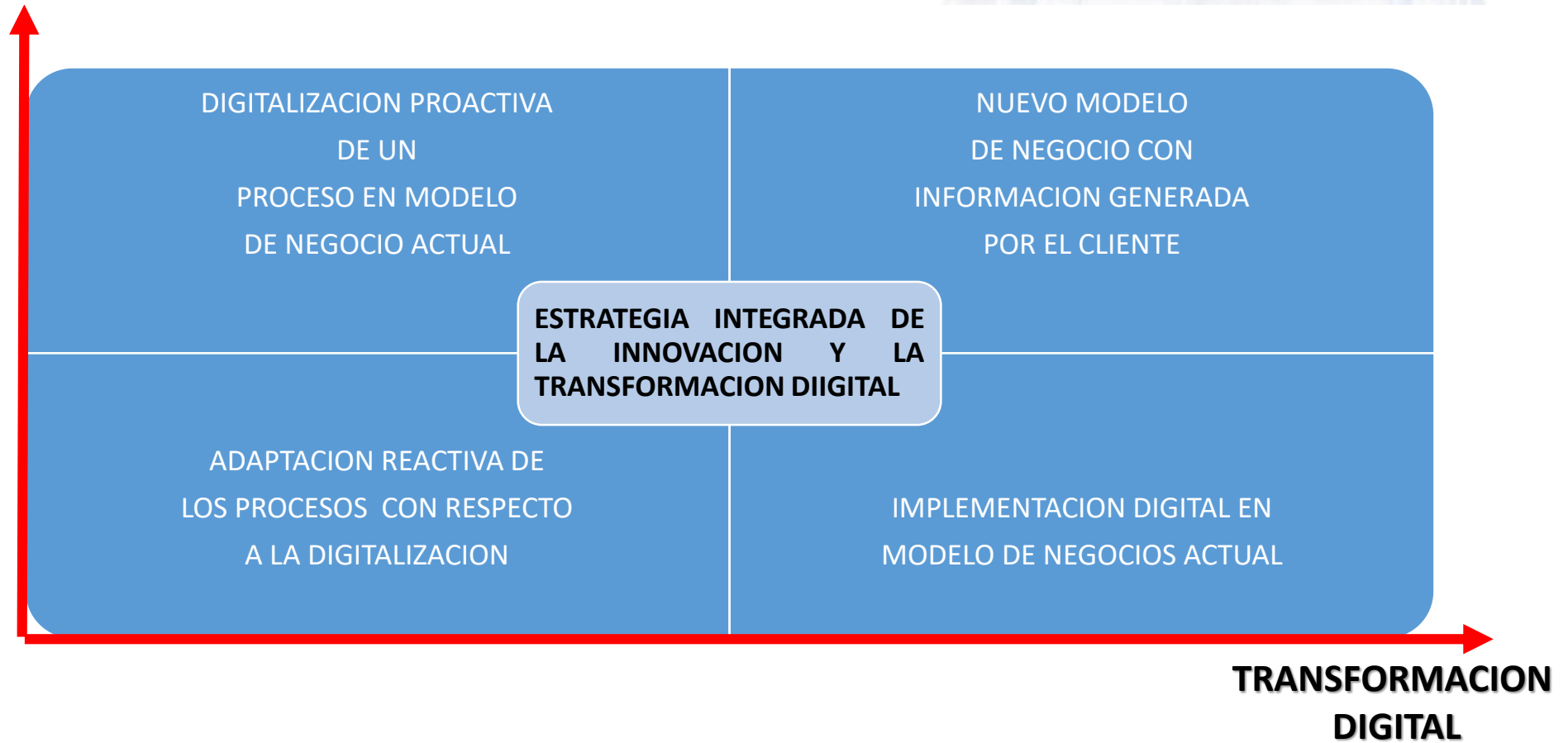
Lo contrario también puede ser cierto. Ser el primero en adoptar con éxito la transformación digital dentro de su industria podría traducirse en una verdadera innovación.



- La innovación y la transformación digital, ambos se refieren a disciplinas emergentes interrelacionadas que son fundamentales para que las empresas aprendan, practiquen y dominen. Juntos, representan tanto una oportunidad como una amenaza.
- La oportunidad es utilizar lo digital para catalizar la innovación y reimaginar su presente y su futuro. La amenaza es que sus competidores, tanto conocidos como emergentes, puedan hacer lo mismo fácilmente.



**INNOVACION
DIGITAL**



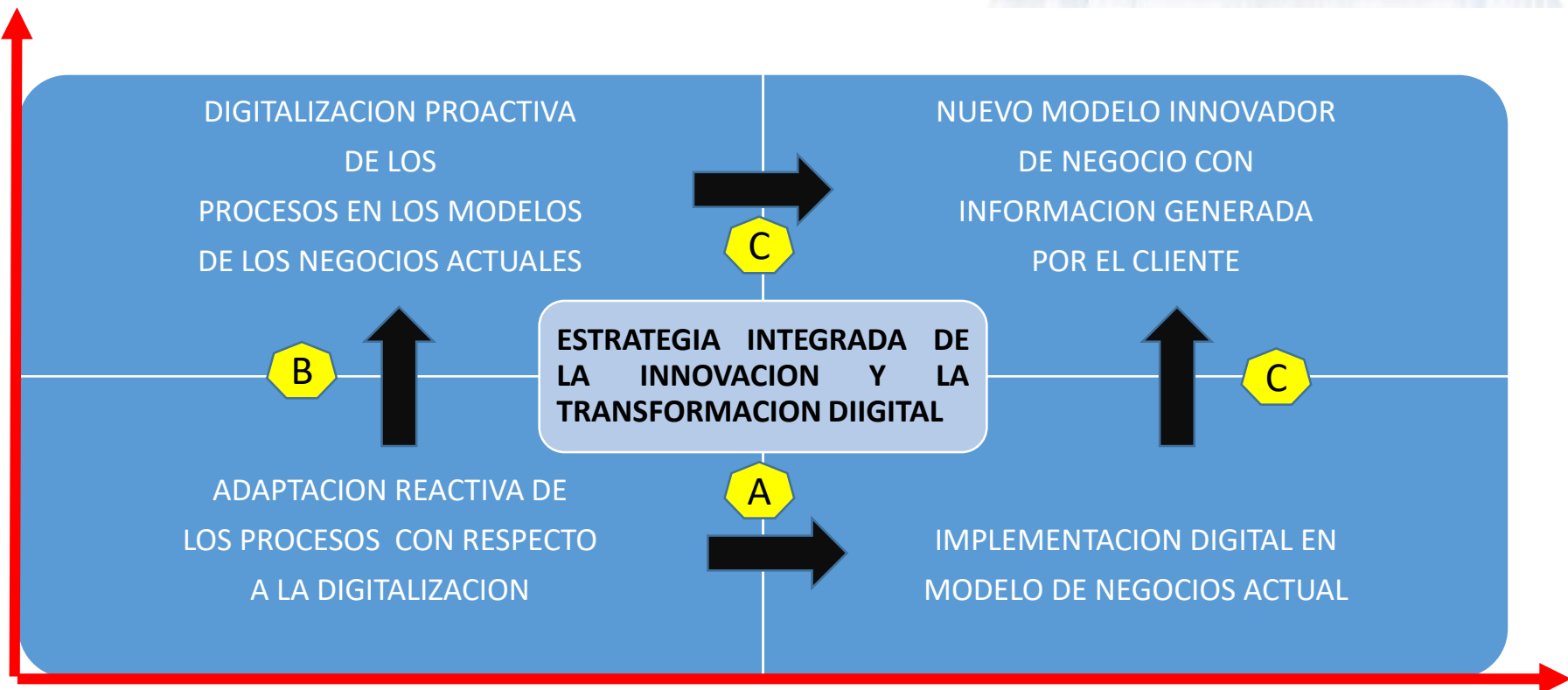


El primer paso para la transformación digital o la innovación es reconocer sus objetivos comerciales e identificar los obstáculos o problemas en la forma de alcanzarlos.

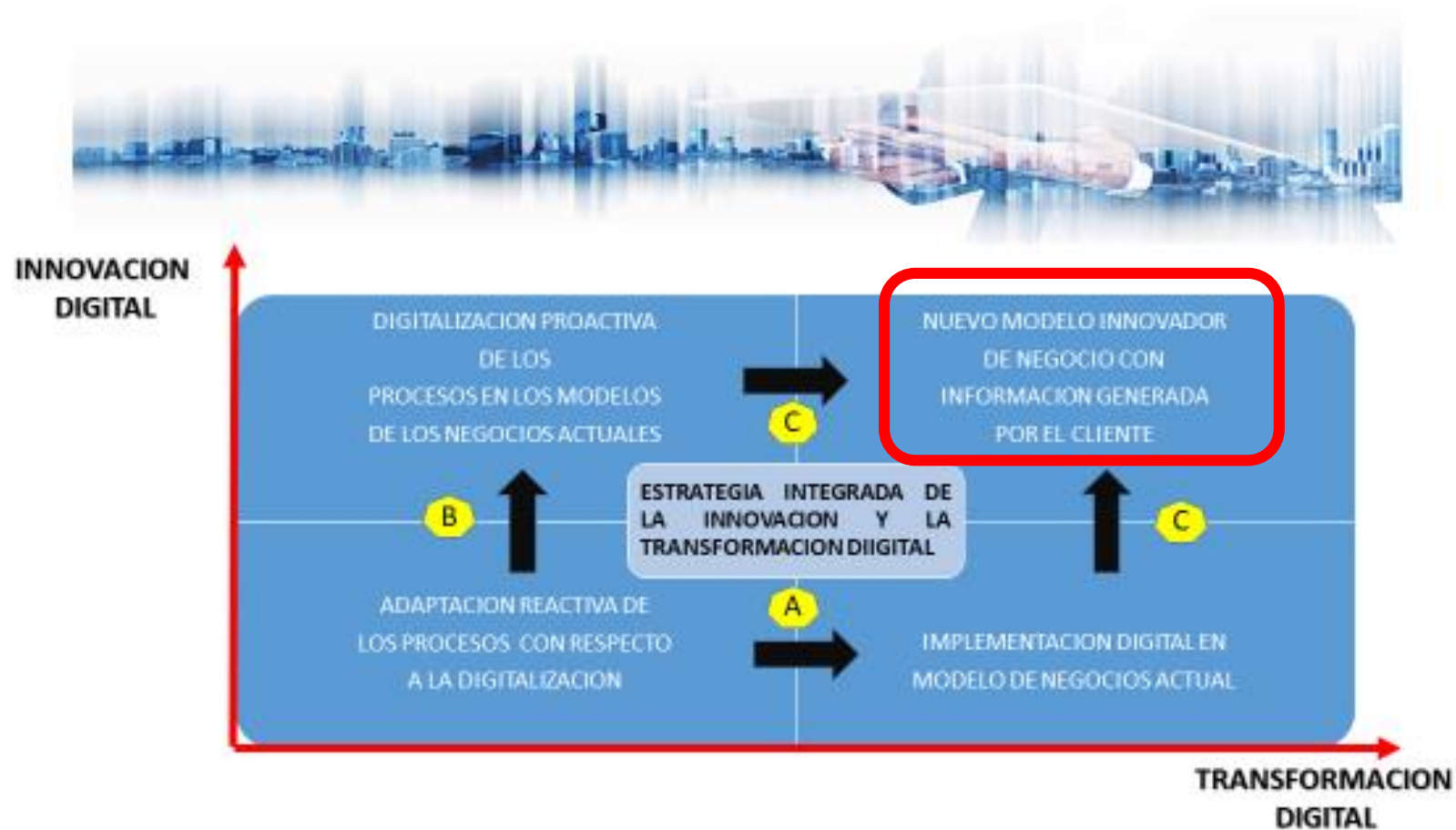
Al utilizar (en el caso de la transformación) o crear (en el caso de la innovación) nuevos productos y procesos digitales destinados a optimizar su organización, avanza más en un viaje digital que sorprenderá, satisfará a los clientes o socios y conducirá a mayor rentabilidad empresarial y penetración en el mercado.



**INNOVACION
DIGITAL**



**TRANSFORMACION
DIGITAL**



Recuerde, con el 80% de las organizaciones que buscan transformarse o innovar hoy, es importante definir claramente sus objetivos de transformación. Sus empleados deben estar preparados y dispuestos a adoptar nuevas herramientas y flujos de trabajo para poder llegar a ellos con éxito. Este es un viaje para toda su organización y debe venir acompañado de aceptación y participación en todos los niveles.

“Aproximadamente el 70% de los que han perseguido la transformación digital informan fallas, según un estudio de McKinsey.

Es probable que esto se deba a que no tenían un plan sólido ni la experiencia para definir los obstáculos potenciales y delinear claramente cómo abordarlos.

Adoptar la transformación digital no es una tarea sencilla. Es un viaje desafiante de pasos transformadores que tiene el potencial de dar grandes frutos en términos de ganancias netas en el progreso y las ganancias de una organización”.

- *Shawn Mills, is CEO and a founding member of [Green House Data](#)*

TRANSFORMACIÓN DIGITAL EJEMPLOS REALES



1. Porsche: ¿La conducción es digital?-Porsche ha extendido la transformación digital a todas las secciones de su operación, abarcando todos los departamentos y miembros del equipo.
2. Un aspecto importante del proyecto de transformación digital del fabricante de automóviles es la expansión de la automatización.
3. Un prototipo es Car Connect, que hace de todo, desde analizar servicios de navegación e informes de tráfico en tiempo real hasta leer noticias y elegir música. Todas estas capacidades se controlan a través de un teléfono inteligente.
4. Para medir el éxito del producto, Porsche ha creado ID de usuario únicos para cada cliente para recopilar sus experiencias y comentarios, así como para monitorear el rendimiento del producto.



Pitney Bowes: Transformando la personalización de la empresa de tecnología global

Pitney Bowes está utilizando una estrategia de transformación digital para personalizar las experiencias de los clientes.

Por ejemplo, la compañía ha implementado una herramienta de autoservicio digital con un tutorial de video interactivo y una política de móvil primero, todo lo cual se enfoca en mejorar la experiencia del cliente.

Después de todo, las experiencias positivas conducen a un compromiso más profundo y devuelven la costumbre. Además de esto, esta estrategia permite a la organización recopilar datos que les permiten crear perfiles de clientes aún más detallados.

Alexis Takvorian | Ecommerce Executive

I'm a Craftsman of Commerce.
I optimize the click-to-porch
ecommerce journey.

These are my tools:

Passion + Ecommerce expertise + Fulfillment, Delivery & Returns



A continuación, Disney gastó \$52.400 millones de dólares en activos de 21st Century Fox, incluidos algunos de los personajes más famosos de los cómics de Marvel. Esta maniobra les permitió conectarse directamente con los consumidores, en lugar de hacerlo a través de distribuidores o anunciantes.



Endress+Hauser **EH**
People for Process Automation

Products	Networks	Packaged Solutions	System Platforms	Engineered Solutions
				
• Process instruments • Variable speed drives	• Fieldbus • System integration • Device configuration	• Overspill Protection • Inventory Management • Asset management	• PlantPAX System • Device profiles • MES/information • Batch	• Complete process automation projects

Rockwell Automation

- Rockwell: uniendo empresa y experiencia con la automatización Rockwell Automation es un líder mundial en la industria de la automatización.
- Recientemente, han aplicado los principios de la transformación digital al desarrollo de "La empresa conectada". Esta política tiene como objetivo unir personas, tecnología y sistemas para integrar los mundos digital y físico.
- Por ejemplo, sus sistemas ejecutan juicios basados en la demanda y reducen la congestión de datos para agilizar las operaciones y las decisiones.



- GE: piezas de turbinas de avión impresas en 3DGE ya está utilizando las últimas tecnologías de impresión 3D para producir 19 piezas diferentes de turbinas de aviones.
- Existen numerosas ventajas de la impresión 3D, pero el enfoque de GE es posiblemente uno de los ejemplos de transformación digital más interesantes de la industria.
- Esto se debe a que la impresión 3D reduce drásticamente el costo de transporte y almacenamiento. Debido al éxito inicial del proyecto, GE planea \$ 3.5 mil millones en este proyecto para el próximo año.

Innovation at work:
Vision picking in logistics



DHL: gestión de la cadena de suministro con gafas inteligentes. Aunque la gestión de existencias y la cadena de suministro de DHL ya están muy automatizadas y son fáciles de usar, tanto los clientes como los empleados necesitan utilizar lápiz y papel y escáneres manuales para garantizar que el servicio funcione sin problemas.

Tras desarrollar aplicaciones para gafas inteligentes con Ricoh y Ubimax, han conseguido automatizar una mayor proporción de los procesos de recogida y entrega. Estos anteojos digitales leen códigos de barras, brindan información, agilizan la recogida y entrega y mitigan la posibilidad de errores.

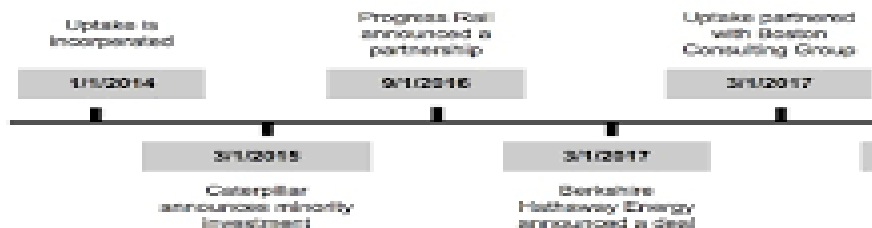


Caterpillar: predicción de defectos en tiempo real. La maquinaria pesada Caterpillar es famosa por su confiabilidad. Ahora, los tractores y grúas de la empresa ahora tienen una característica que hará que sus máquinas sean aún más duraderas, ahorrando a los propietarios tiempo y dinero.

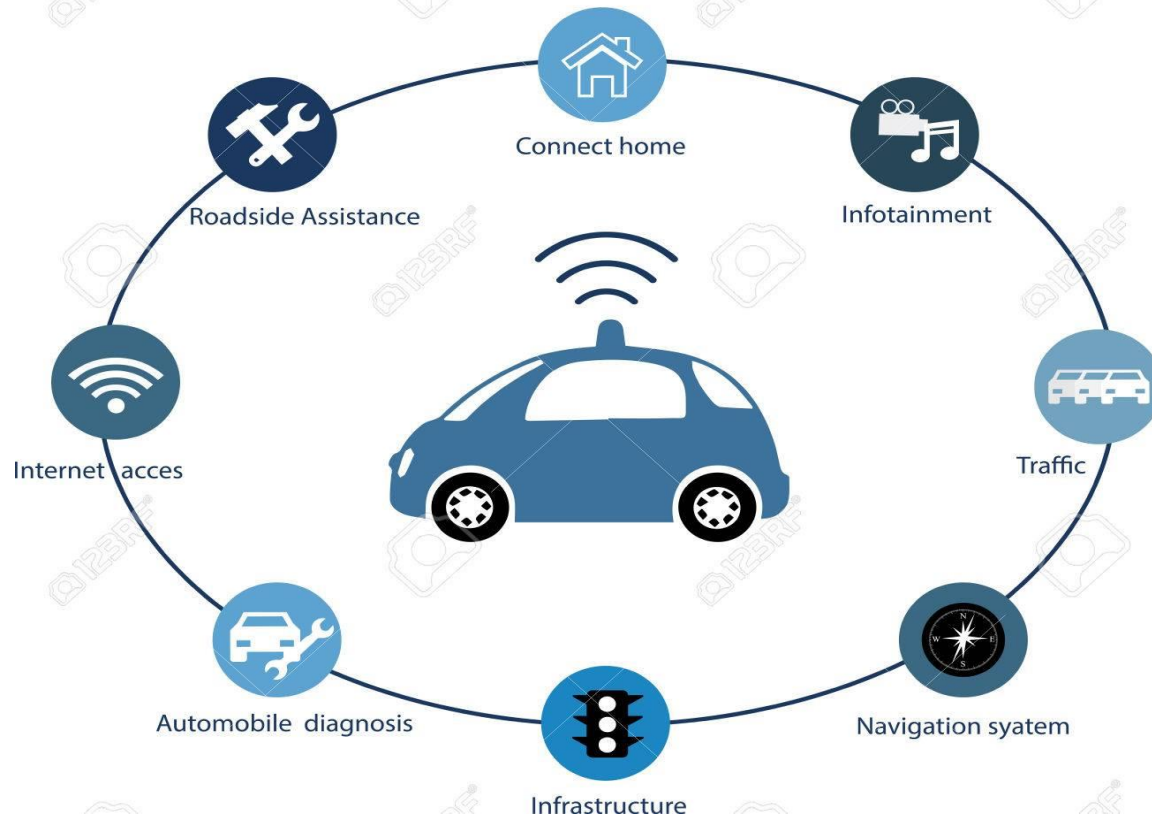
En colaboración con la startup de análisis de datos Uptake, Caterpillar ha desarrollado una herramienta que captura datos de rendimiento de la máquina para predecir el momento más oportuno para el mantenimiento preventivo.

A través de esta estrategia, los propietarios de equipos pueden anticiparse a las fallas técnicas antes de que ocurran problemas, lo que reduce drásticamente el tiempo de inactividad.

Uptake Timeline



CONNECTED CAR TECHNOLOGY



La empresa G diseña y produce una nueva marca de automóvil con Internet concepto bajo la colaboración global de expertos en diseño, ingeniería, software y conectividad de líderes de la industria como Microsoft, Ericsson y Alibaba.

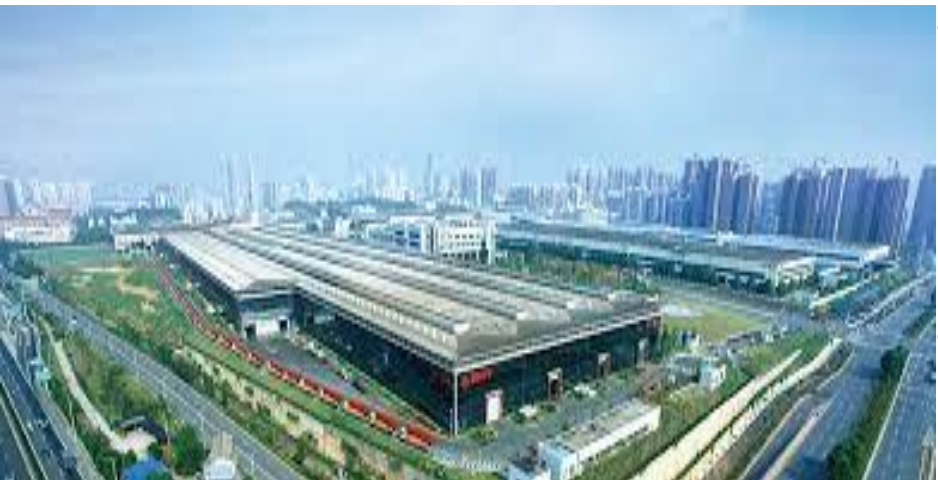
El concepto car de Internet está conectado en el sistema en la nube en todo momento.

Durante el proceso de conocimiento, comparación, compra, conducción y sustitución de vehículos y componentes de un cliente, la digitalización permite a la empresa G innovar sus estrategias de marketing y el mercado a partir de la recopilación y análisis de activos digitales, el marketing digital que integra marketing online y offline y préstamos financieros, y el modelo de negocio digital y el enfoque de innovación del modelo de negocio sobre el coche compartido.



- la Compañía T lo pensó como una oportunidad para mejorar la eficiencia del transporte a través de su sistema de Internet. En 2010, la Compañía T comenzó la construcción de infraestructura vial y portuaria en Xiaoshan (un distrito en Hangzhou, China), como una de los centros logísticos de la ciudad portuaria vial.
- Es un mediador cibernético de la red logística. Integra los actores de la cadena logística para comunicar información en este puerto, cambiar la relación aguas arriba y aguas abajo en la cadena de la industria del transporte y la reducción de la asimetría de la información a través de un sistema cibernético.
- La Compañía T diseña la APLICACIÓN y brinda diferentes servicios en su APLICACIÓN para upstream y las partes interesadas posteriores en la cadena logística y utilizaron tecnologías de Internet y tecnologías en la nube para construir un sistema de red en línea interregional, es decir, inteligente sistema de plataforma en la nube de logística vial.



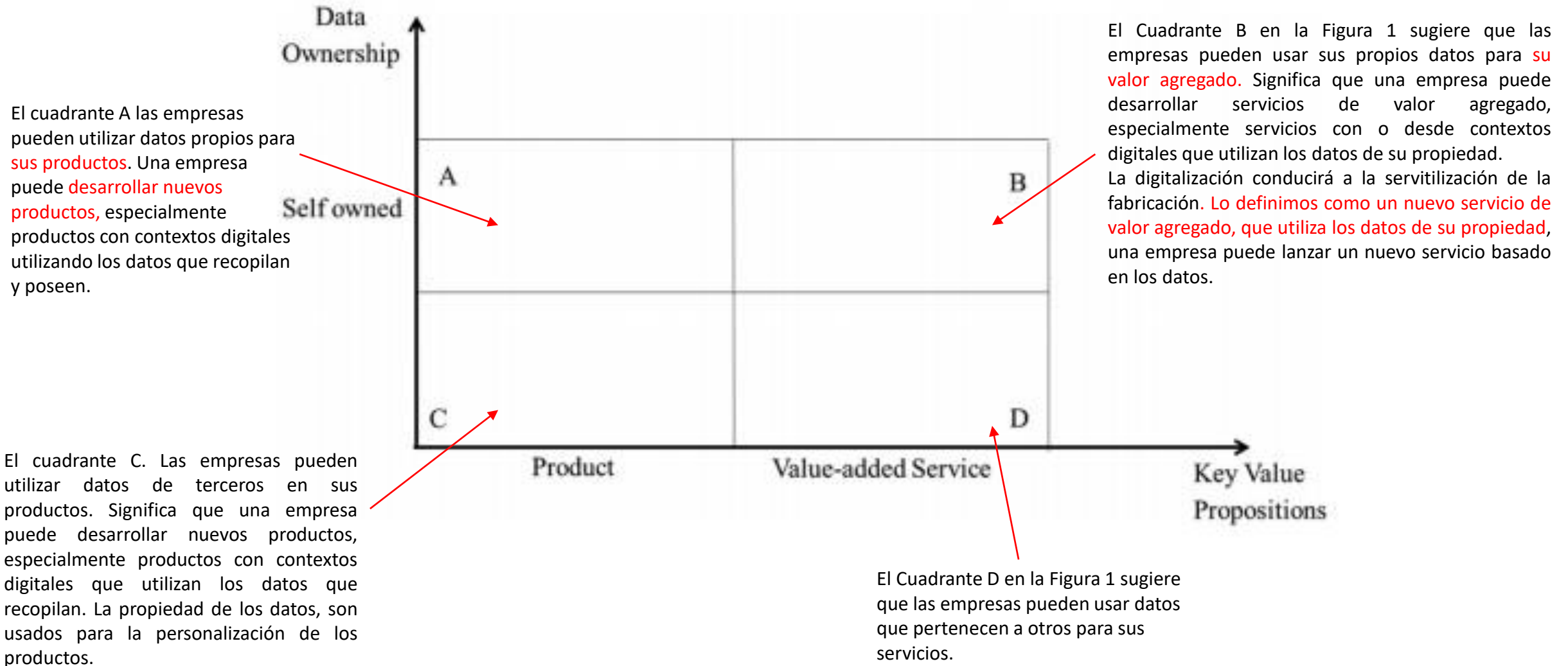


- Fundada en 1989, la Compañía X se ha convertido en el número 1 en la industria de maquinaria de construcción en China y una de las seis principales empresas de maquinaria de construcción del mundo. Ha establecido gradualmente una red de marketing con más de 2000 estaciones de servicio alrededor de 177 países y regiones en un esfuerzo por brindar a sus clientes de todo el mundo servicios de preventa, ventas, posventa y servicios de financiación.
- La gestión de esta amplia red se basa en su SAP, ERP, sistema de asistente de marketing y otro sistema de información en la Compañía X desde la década de 2000. Desde 2013, la Empresa X ha integrado el sistema de información con su sistema colaborativo. Mecanismo de gestión para apoyar y gestionar la I + D colaborativa y los nuevos Gestión del desarrollo de productos desde el diseño, modelo, proceso hasta fabricación de diferentes subsidiarias de la Compañía X.
- En 2014, la Compañía X estableció su subsidiaria (Información de la empresa X) centrada en Internet de las cosas, fabricación inteligente, e integración de la información y la industrialización. La información de la empresa X proporciona soporte de TI a la Compañía X así como soluciones a otras firmas. Debido a sus sólidas capacidades de TI, la Compañía X agrega sensores en sus productos.
- Además, también es un sistema para la Compañía X para proporcionar un servicio postventa de valor agregado a los clientes, como las guías de reparación remotas. Sobre la base de la experiencia de investigación y operación en un sistema de IoT separado, en 2016, La empresa X lanzó la primera plataforma de Internet industrial china, que se llama Xrea para conectar y gestionar 220.000 unidades de maquinarias de construcción de la empresa X. Utiliza aplicaciones innovadoras, análisis de datos y valor agregado del servicio para inyectar un fuerte impulso en la nueva revolución industrial.

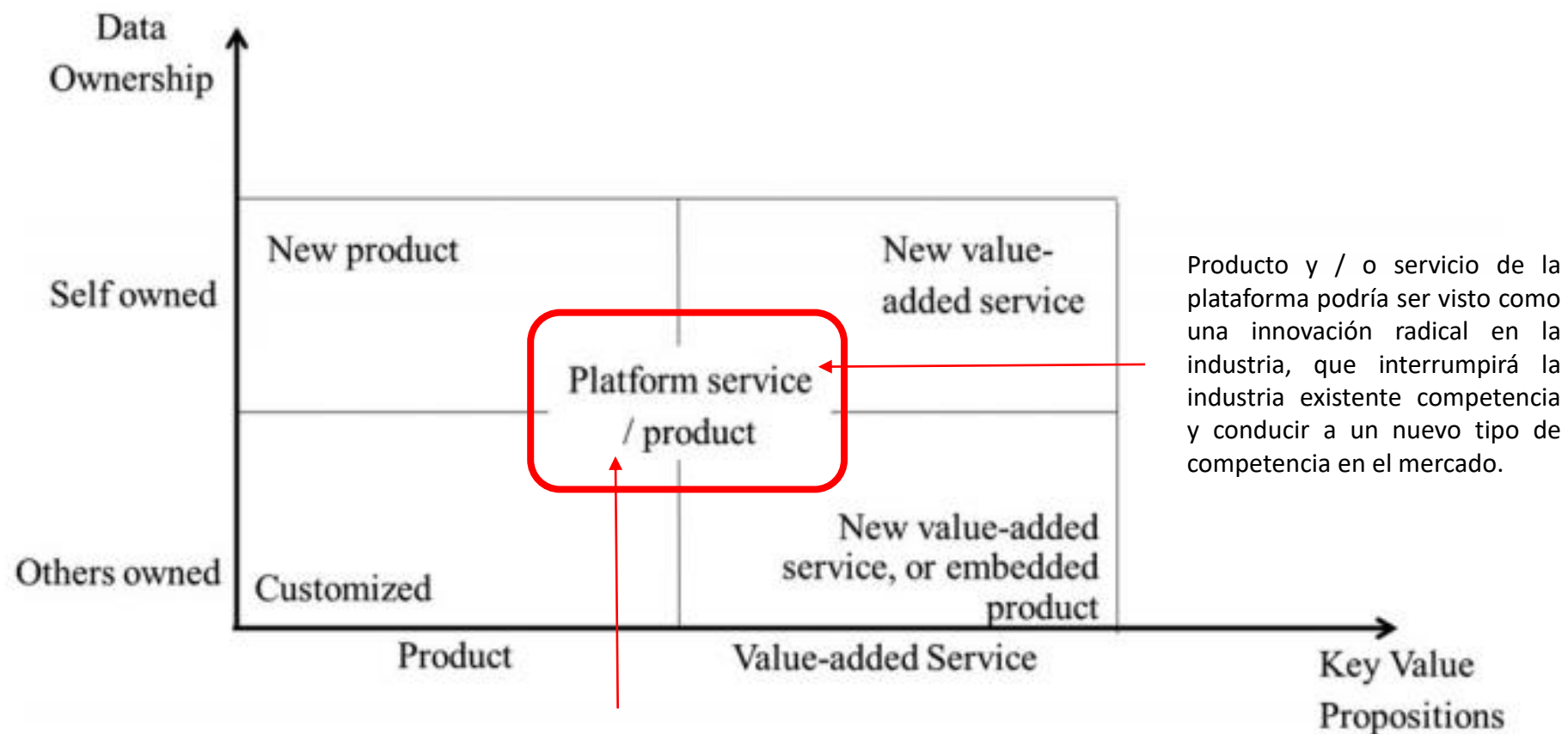


- La empresa Z fue primero un departamento del Grupo ZK que ofrece equipos de control de energía y sistemas a las organizaciones. La empresa Z configuró una plataforma en la nube que funciona como los procesadores de servicios centrales del sistema de control de energía para sus clientes.
- Basado en Internet de las cosas (IoT) y datos en la nube, la Compañía Z pasó de una empresa que vende equipos de control de energía y sistemas a una empresa que proporciona soluciones de ahorro de energía con un nuevo ahorro de energía y sistema (incluida una nube de ahorro de energía, un monitoreo de energía en línea y evaluación y análisis de sistemas y eficiencia energética).
- La Compañía Z puede recopilar datos generados por más de 100 sensores de control de cada sistema del cliente. Debido a estos datos crecientes, datos de estadísticas públicas y otros datos públicos de agencias, la empresa Z tiene la capacidad de lanzar nuevos servicios y soluciones de big data a sus clientes. La empresa Z ofrece más servicios a los clientes en función de los datos de la plataforma en la nube.

Marco de análisis de la estrategia digital desde la propiedad de los datos y la propuesta de valor clave.

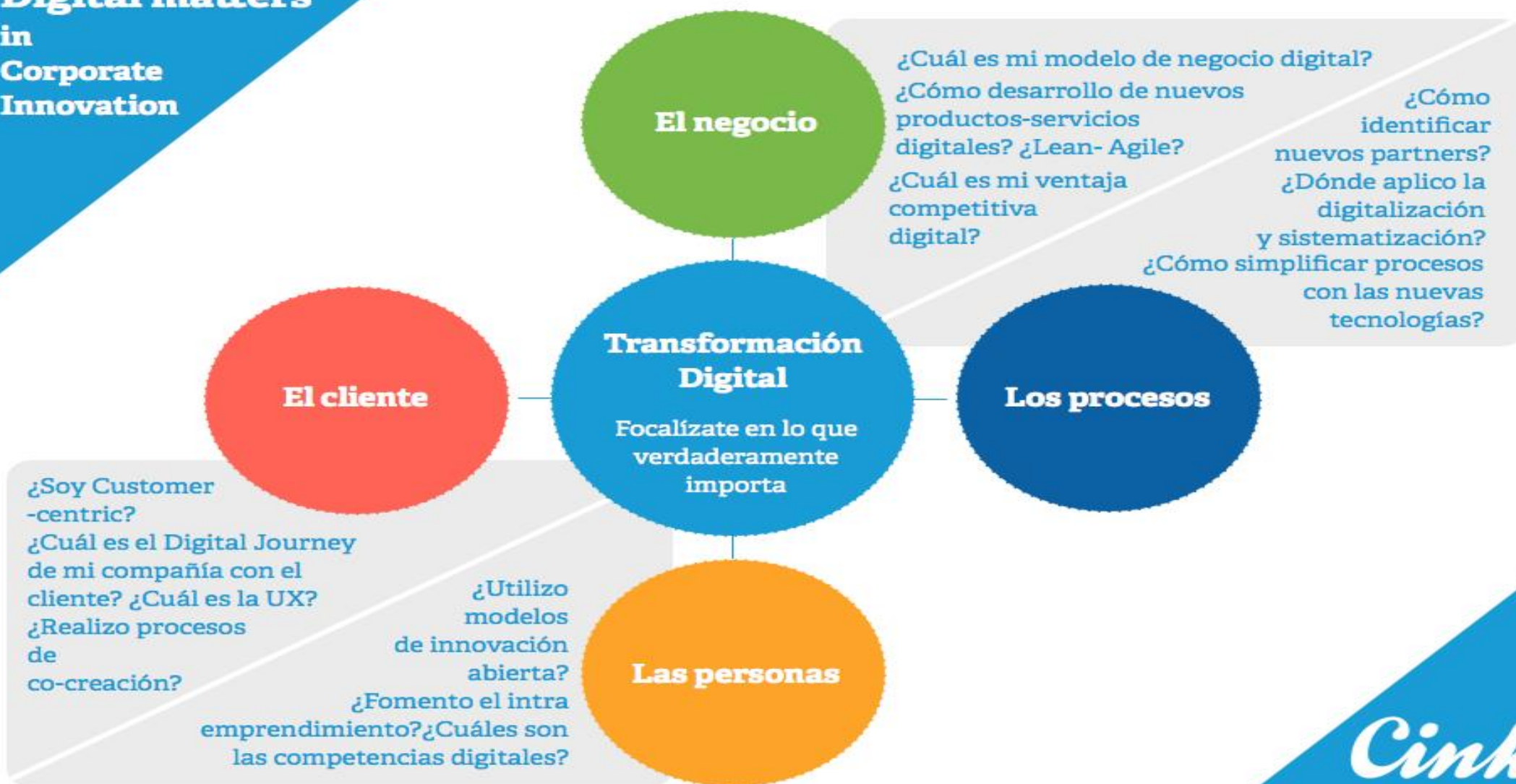


Marco de análisis de la estrategia digital desde la propiedad de los datos y la propuesta de valor clave.



La estrategia de construir el ecosistema de innovación de la empresa y el nivel de ecosistema de la innovación del modelo de negocio (Snihur et al., 2018) desde el ecosistema de innovación y competencia relacionados con la plataforma (Gawer & Cusumano, 2014)

Digital matters in Corporate Innovation



Cink.

Innovación y Transformación Digital
de LLORENTE & CUENCA

[Innovation in our businesses](#)[PERSEO: International Startup program](#)[Open Innovation and partnerships](#)[Global Smart Grids Innovation Hub](#)[Iberdrola Innovation Middle East](#)[Digital transformation](#)

DIGITAL TRANSFORMATION AND INNOVATION

At the forefront of digital transformation

Iberdrola group is at the forefront of the use of digital technologies and is preparing to face a new era in which disruptive tools will be key to all businesses. The company, which will raise its investment in R&D to €400 million euros per year in 2025, maximises the use of technology in those business areas that add value, either by improving the processes and productivity of its assets or by achieving greater efficiency in its activities.



INFORMATION TECHNOLOGY (IT) APPROACH



INNOVATION AND DIGITAL TRANSFORMATION

- Initiatives related to **smart metering programs**
- **Big data and analysis** tools
- Development of **new products and services** for retail customers
- Improved **asset lifecycle** management



EFFICIENCY

- Adoption of the **highest technology standards** for cloud-based IT services, our mobility services, and for improving infrastructures



GLOBAL IT AND SECURITY PLAN

- Effectively guarantee critical **assets** and **processes**
- Improved **control over grid access** and **data security**
- Enhanced **intrusion prevention**

Source: Highlights 2018-2022 / Resources.



IBERDROLA

DIGITAL TRANSFORMATION AND INNOVATION

[\[Visit Company profile\]](#)

Innovation at Iberdrola

What

Open and decentralised innovation based on **sustainable development, renewable energies and emerging technologies** as drivers of value creation and social contribution.

Who

Innovative ecosystem. Internal and external talent.

+ Employees

Network of **collaborators, suppliers technology experts, startups, universities.**



How

- › Disruptive technologies
- › New business models
- › Digitisation
- › Innovative culture

Where

On an **international level**, providing energy solutions to our clients worldwide and contributing to **the sustainable development of all countries** in which we operate.

Networks of the future

The Group's R&D&I activities in electric power distribution are focused on optimising the distribution network (smart grids and digitisation), particularly in the areas of occupational safety, environmental factors and the improvement in the quality of the supply.



commercial

interface

circular

resources

solution

SIU
60

est

FCI

Week 18

one
r

11

IL

16

1

10

1

6



Internacionalización
(downstream) →

MERCADOS/SEGMENTOS
ACTUALES

MERCADOS/ SEGMENTOS
NUEVOS

PRODUCTOS
ACTUALES

CRECIMIENTO
ORGANICO

Clusters

CRECIMIENTO
POR MERCADOS
O SEGMENTOS

Innovación
(upstream) ↓

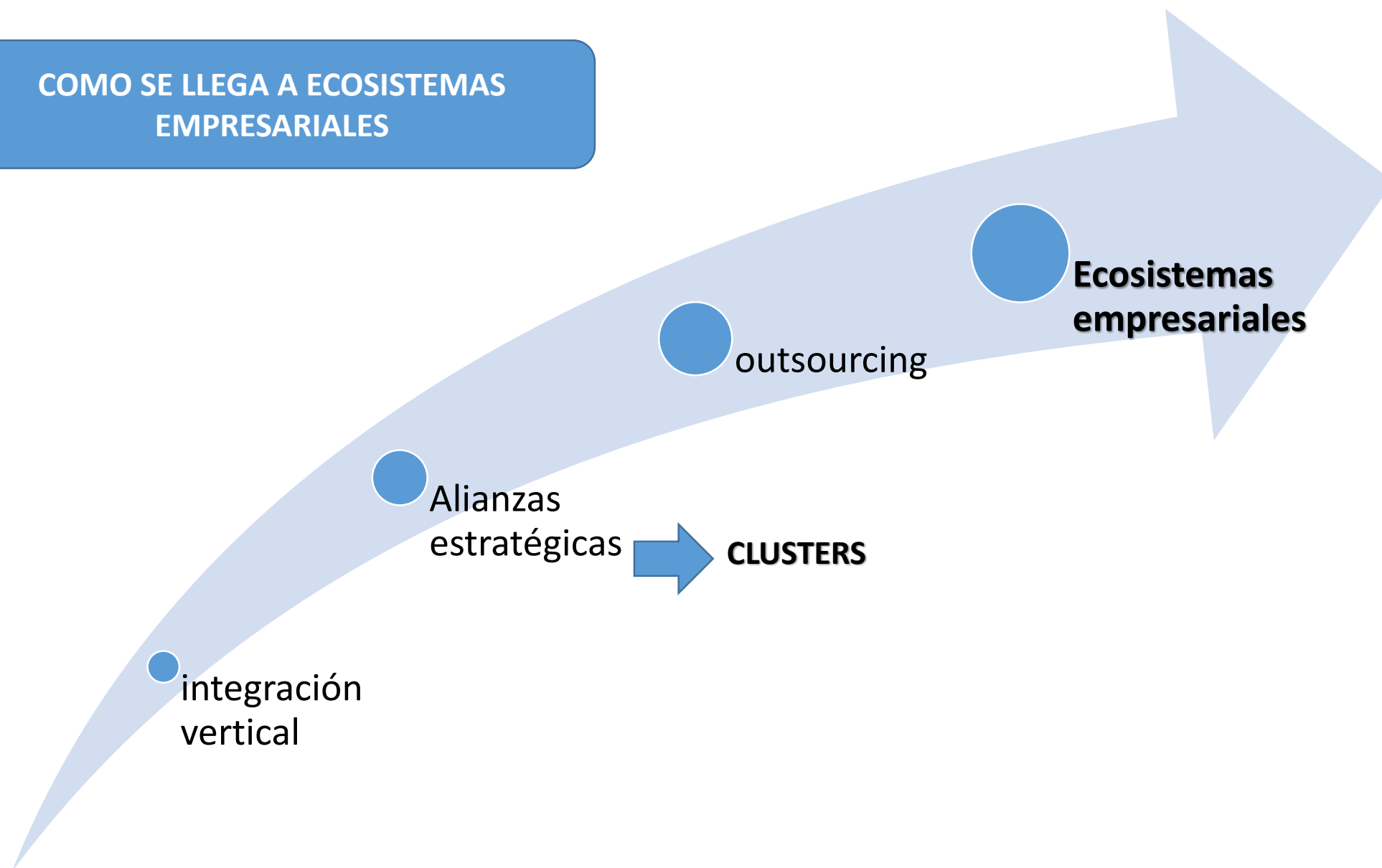
Ecosistemas

PRODUCTOS
NUEVOS

INNOVACIÓN
EN EL CORE O EN VALOR
AÑADID

DIVERSIFICACIÓN POR
INNOVACION
ADAPTATIVA

COMO SE LLEGA A ECOSISTEMAS EMPRESARIALES

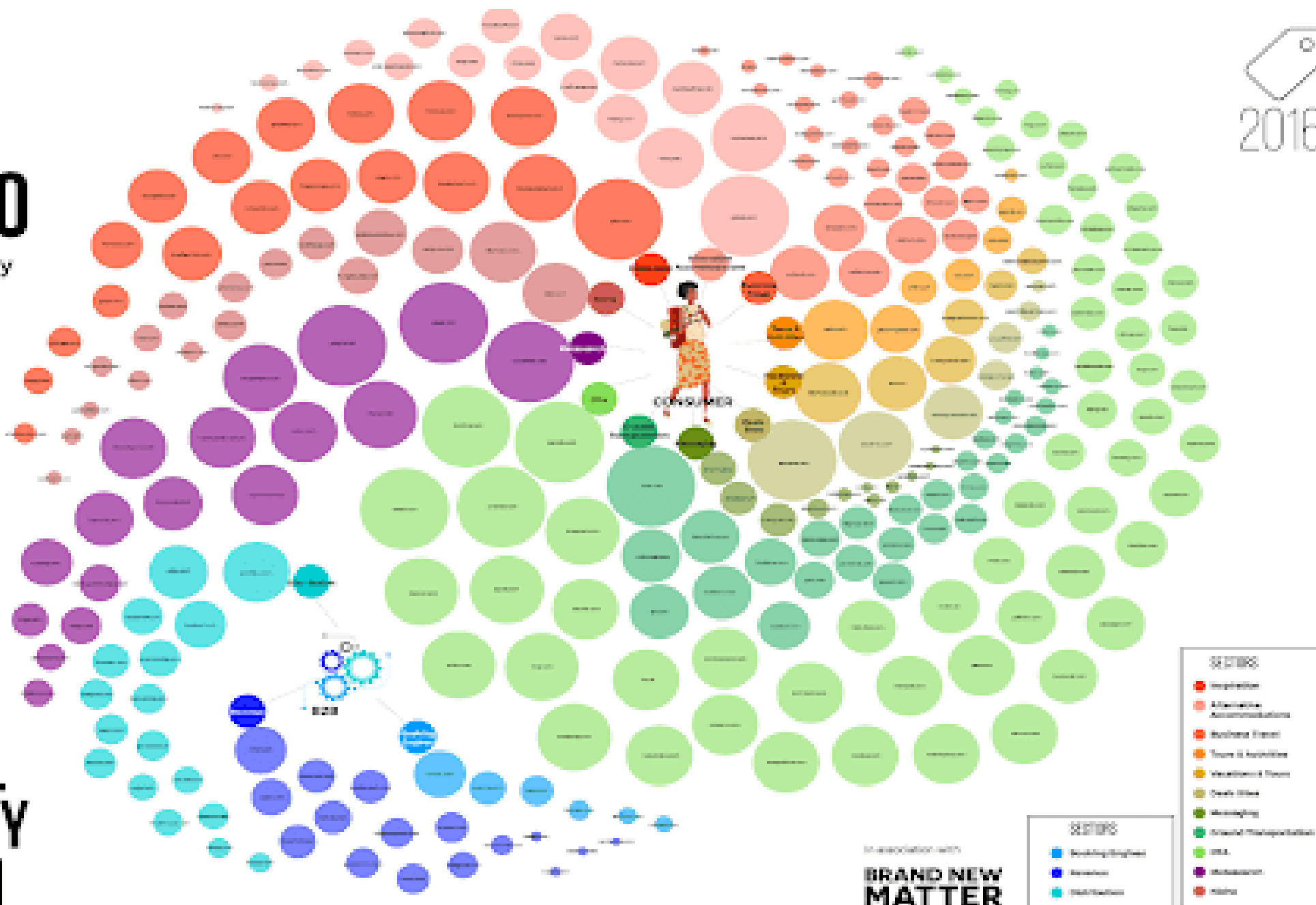


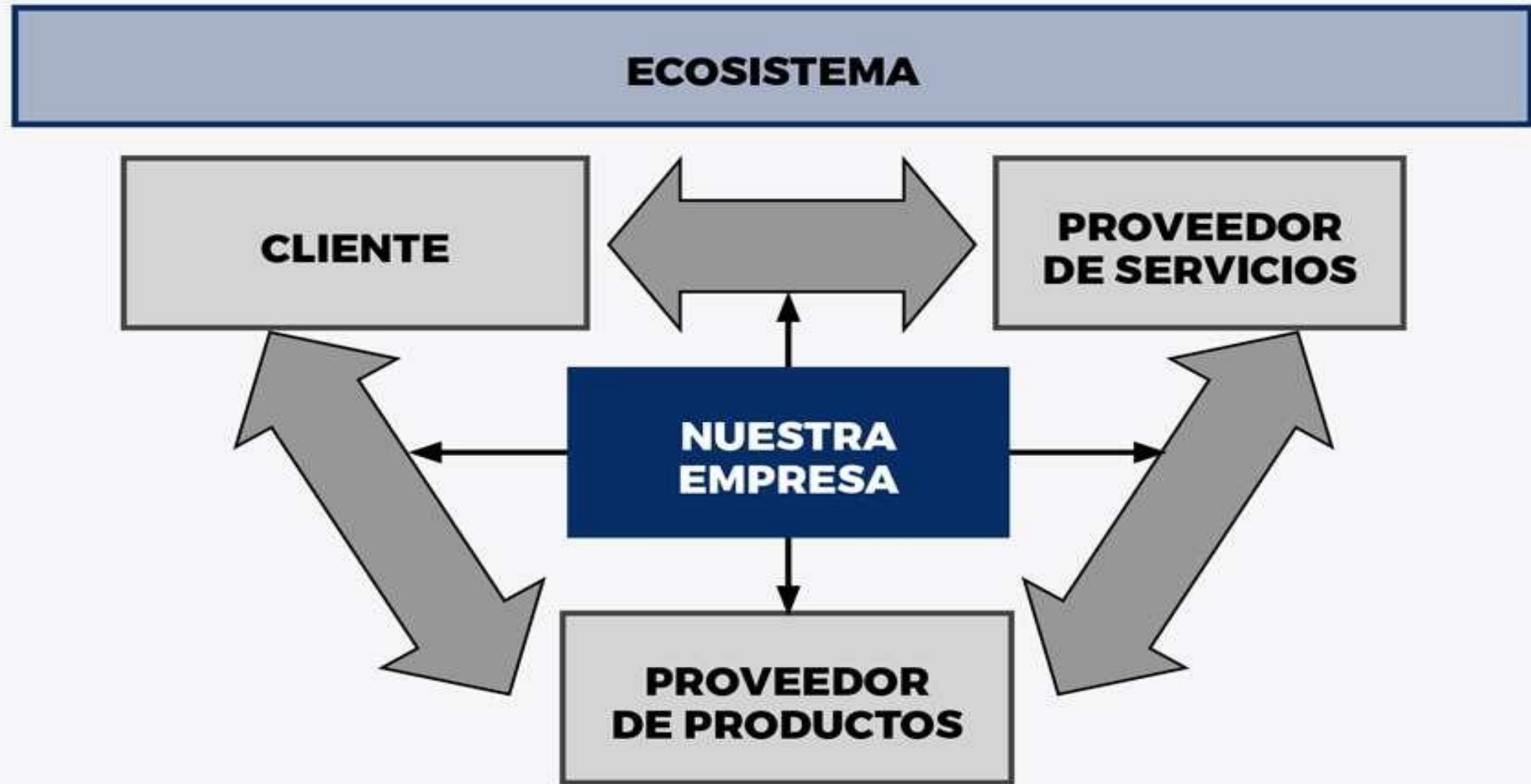
SKIFT TRAVEL TECH 250

Two hundred and fifty
companies shaping
the modern-day
travel experience

2016

MAPPING THE TRAVEL TECHNOLOGY ECOSYSTEM





**¿Cuál es nuestra contribución
al ecosistema?**

Actores

- Soporte y servicios de mentoría.
- Incubadores y espacios de *coworking*.
- Programas de *networking* y de aceleración.

Proveedores de recursos

- Financieros (bancos, capital de riesgo).
- Redes de inversores ángeles.
- Multifinanciación y préstamos de pares.
- Acceso al mercado de activos.
- Alianzas con universidades y centros de I y D.

Política de sistema empresarial

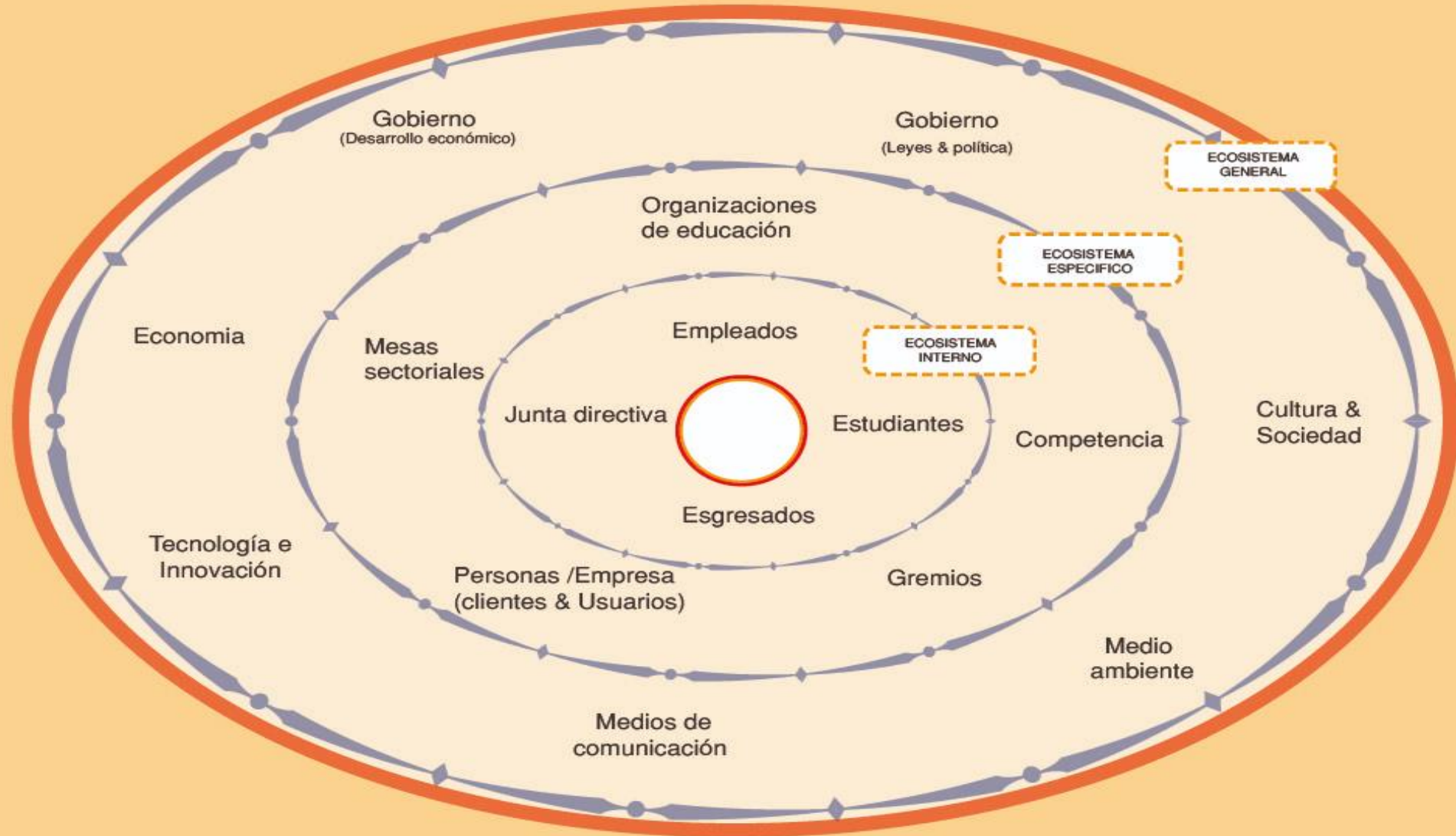
Conectores

- Asociaciones profesionales.
- Clubes de *entrepreneurship*.
- Centros de empresas.
- Servicios de búsqueda de inversores.
- Corredores de negocios.

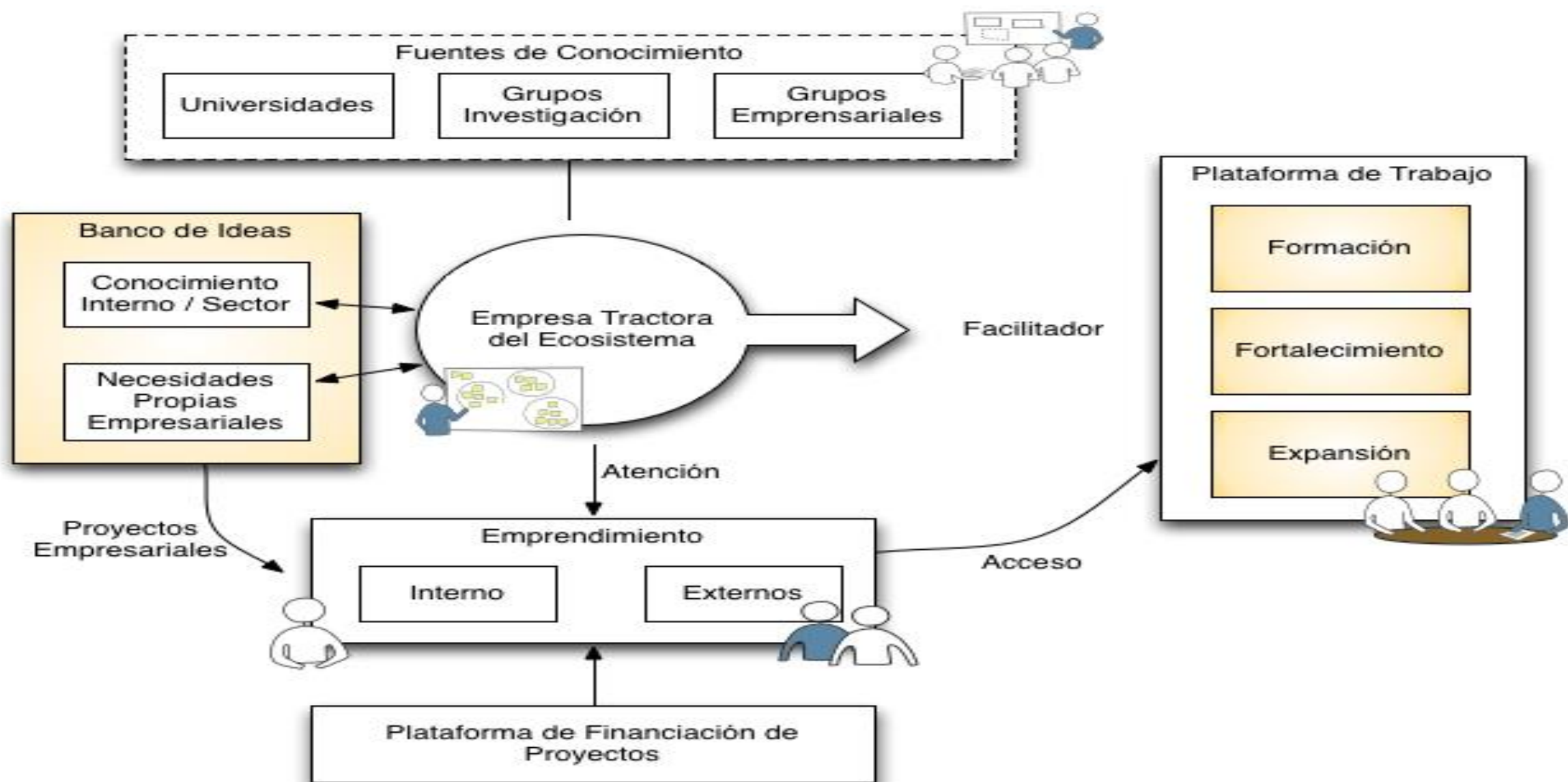
Orientación empresarial

- Estatus social de autoempleo, pequeños negocios y emprendimientos.
- Redes de inversores ángeles.
- Modelo de roles.
- Educación en *entrepreneurship*.
- Tolerancia a las equivocaciones e incorporación de la innovación.

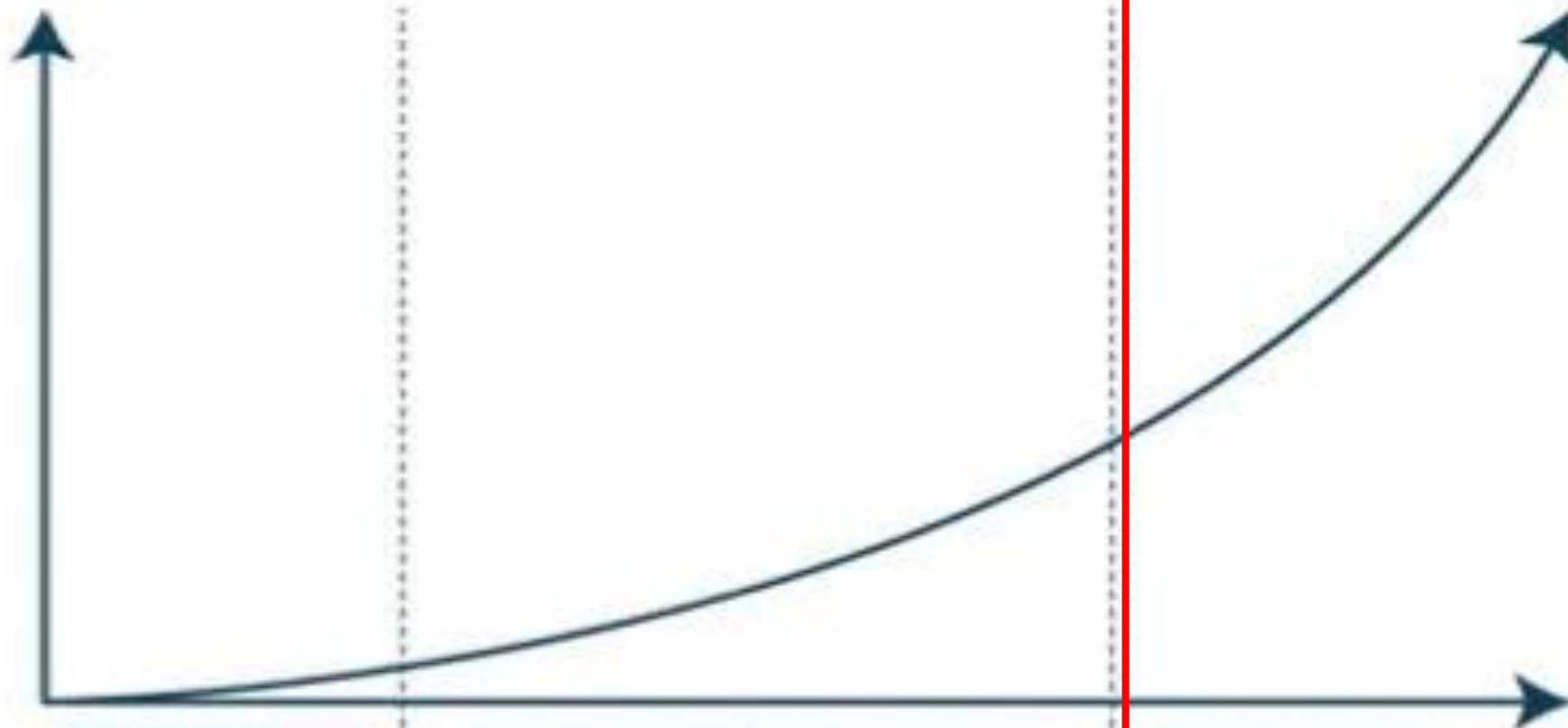
ECOSISTEMA EMPRESARIAL



Modelo de Conformación Ecosistema Empresarial



VINCULACIÓN
CON EL CLIENTE

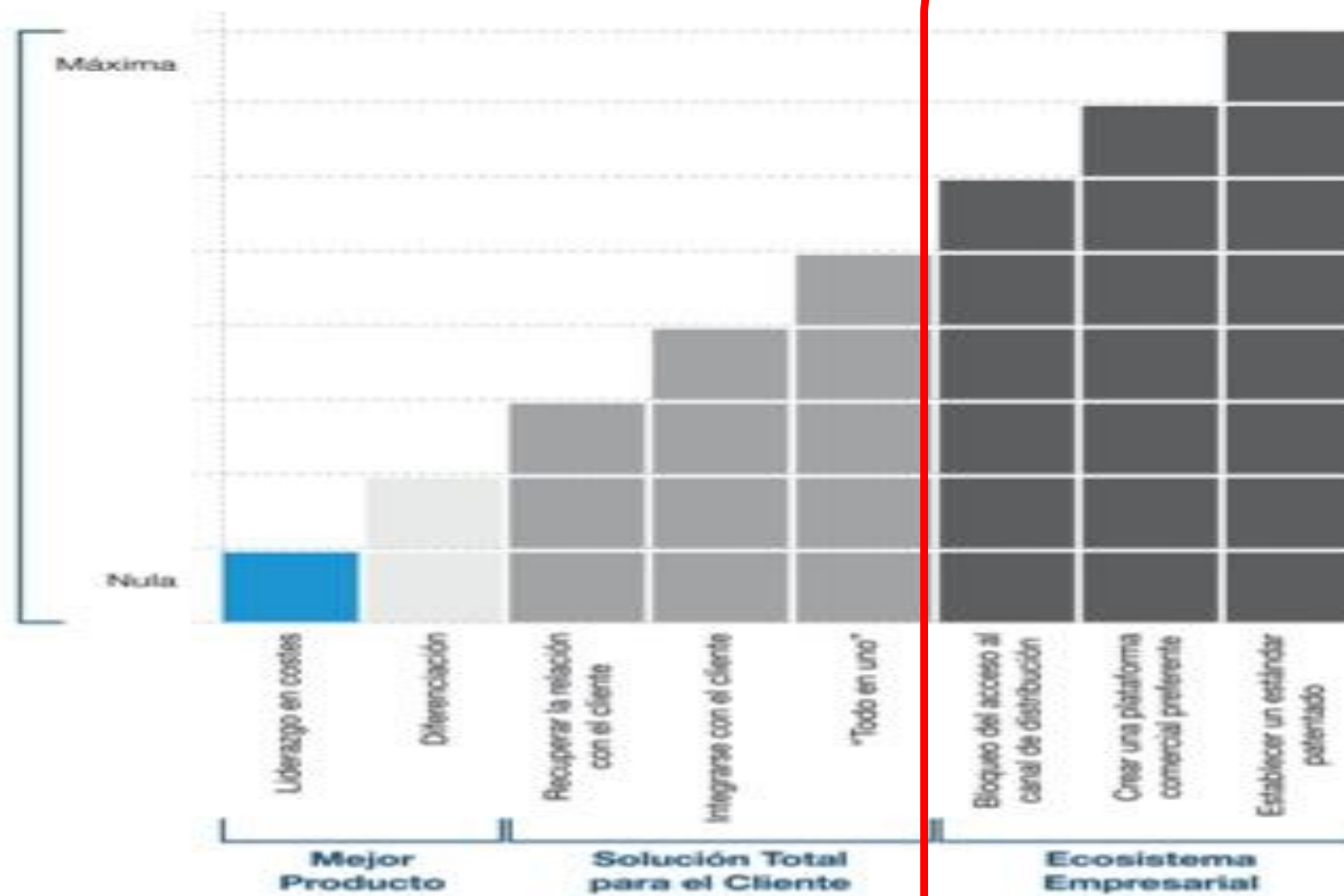


MEJOR
PRODUCTO

SOLUCIÓN TOTAL
PARA EL CLIENTE

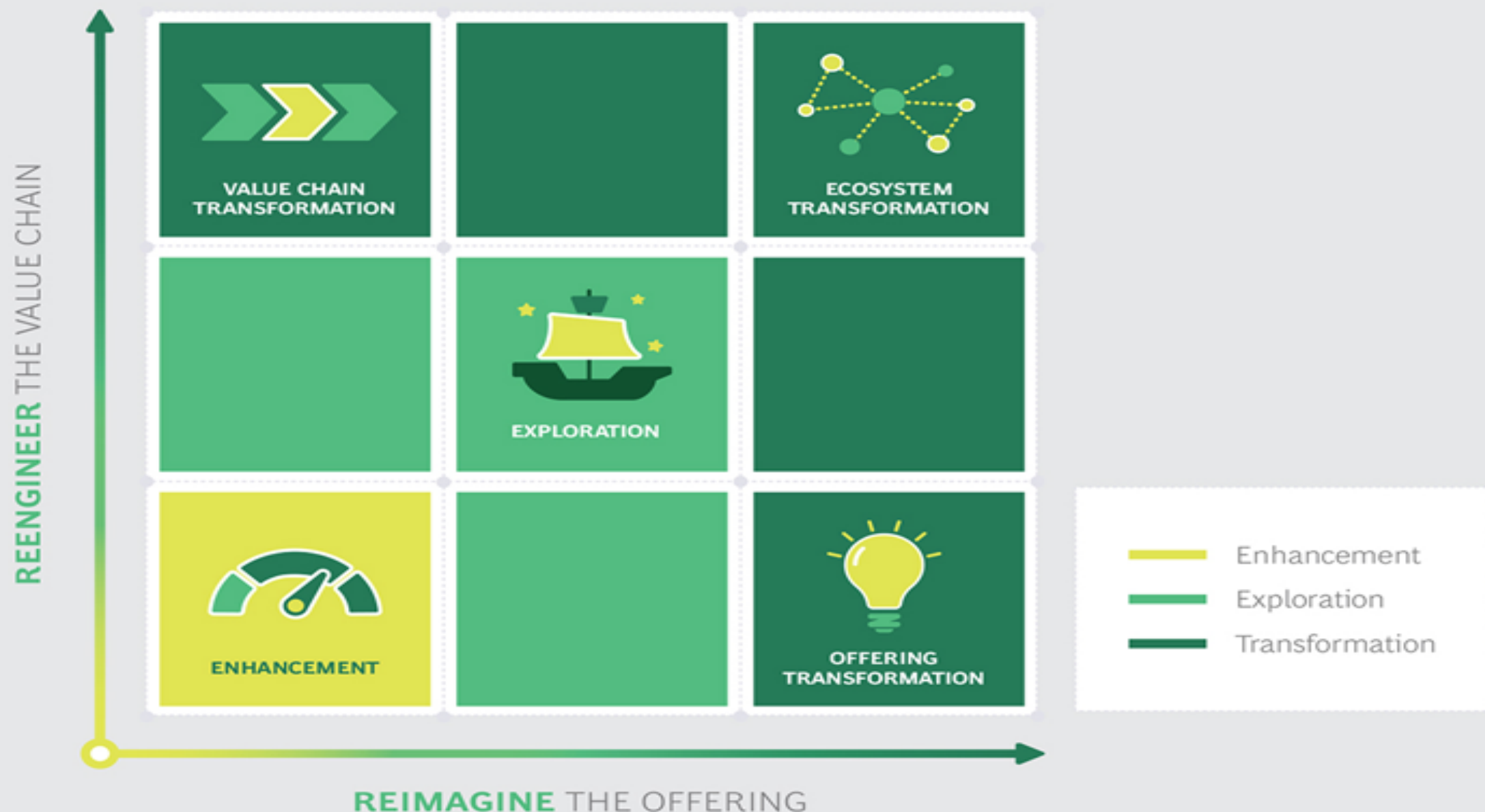
ECOSISTEMA
EMPRESARIAL

Vinculación con el Cliente



	Mejor Producto	Solución Total para el Cliente	Ecosistema Empresarial
Enfoque estratégico	<i>Producto</i> El negocio, su sector con los competidores	<i>La empresa extendida</i> La empresa con sus diversos negocios, sus clientes y sus proveedores	<i>El ecosistema empresarial</i> La empresa, sus clientes, sus proveedores, y los complementadores
Referencia relevante	Competidores	Clientes	Complementadores
Propuesta de valor para el cliente	<i>Centrada en el Producto</i> <i>Aspectos económicos del producto</i>	<i>Centrada en el Cliente</i> <i>Resultados económicos para el cliente</i>	<i>Centrada en el Sistema</i> <i>Resultados económicos para los participantes en el ecosistema</i>
Producto ofrecido	Productos estandarizados	Conjunto de productos y servicios especificados para cada cliente	Conjunto de productos y servicios ampliado por la oferta de los complementadores
Cadena de aprovisionamiento relevante	<i>Interna</i>	<i>Integrada.</i> <i>Incluye proveedores, empresa y clientes</i>	<i>Del Sistema.</i> <i>Participan proveedores, empresa, clientes, y complementadores</i>
Canales de distribución relevantes	Genéricos, de distribución en masa	Directo, orientado al cliente	Canales orientados a servir a complementadores y clientes
Efecto en las marcas	<i>Orientadas al producto.</i> <i>Gran número de marcas</i>	<i>Marcas coordinadas en torno al cliente.</i> <i>Conjunto coherente de marcas</i>	<i>Marcas coordinadas en torno al sistema.</i> <i>Beneficios económicos para sistema</i>
Enfoque de la innovación	Desarrollo interno del producto	Innovación de producto realizada junto con el cliente	Arquitectura abierta, con el complementador como inversor clave
Papel de las tecnologías de información	Soporte interno del negocio	<i>Apoyo a la relación con el cliente y el proveedor</i>	<i>Soporte total de las interrelaciones en la red o ecosistema empresarial</i>
Grado de vinculación con el cliente	<i>Nulo o escaso.</i> Ligado exclusivamente de las características del producto	<i>Potencialmente elevado.</i> Reforzado por el trato individualizado y el aprendizaje mutuo	<i>Grado máximo</i> Reforzado por la incorporación de los complementadores y la expulsión de los competidores

EXHIBIT 2 | The Digital Opportunity Matrix



Source: BCG analysis.

Liderazgo

- * Apoyo inequívoco
- * Legitimidad social
- * Puerta abierta a las propuestas
- * Estrategia emprendedora
- * Urgencia, crisis y retos

Primeros clientes

- * Innovadores tempranos para pruebas de concepto
- * Experiencia en productividad
- * Clientes referencia
- * Primeros comentarios
- * Canales de distribución

Redes

- * Redes de empresarios
- * Redes de diáspora
- * Corporaciones multinacionales

Trabajo

- * Capacitado y no capacitado
- * Emprendedores seriales
- * Familia de última generación

Instituciones educativas

- * Grados generales (profesionales y académicos)
- * Capacitación específica de emprendimiento

Infraestructura

- * Telecomunicaciones
- * Transporte y logística
- * Energía
- * Zonas, centros de incubación, cluster's

Profesiones de apoyo

- * Legal
- * Contabilidad
- * Banca de Inversión
- * Asesores técnicos expertos



Gobierno

- * Instituciones, Ejem.: Inversión, apoyo
- * Apoyo financiero, Ejem.: I+D, fondos jump start
- * Marco regulatorio de incentivos, Ejem.: Beneficios fiscales
- * Institutos de investigación
- * Legislación amigable de riesgo, Ejem.: Bancarrota, imposición de contratos, derechos de propiedad y trabajo

Capital financiero

- * Micro préstamos
- * Ángeles inversionistas, amigos y familia
- * Capital de riesgo en etapa cero
- * Fondos de capital de riesgo
- * Capital privado
- * Mercados públicos de capital
- * Deuda

Historias de éxito

- * Éxitos visibles
- * Generación de riqueza para los fundadores
- * Reputación Internacional

Normas sociales

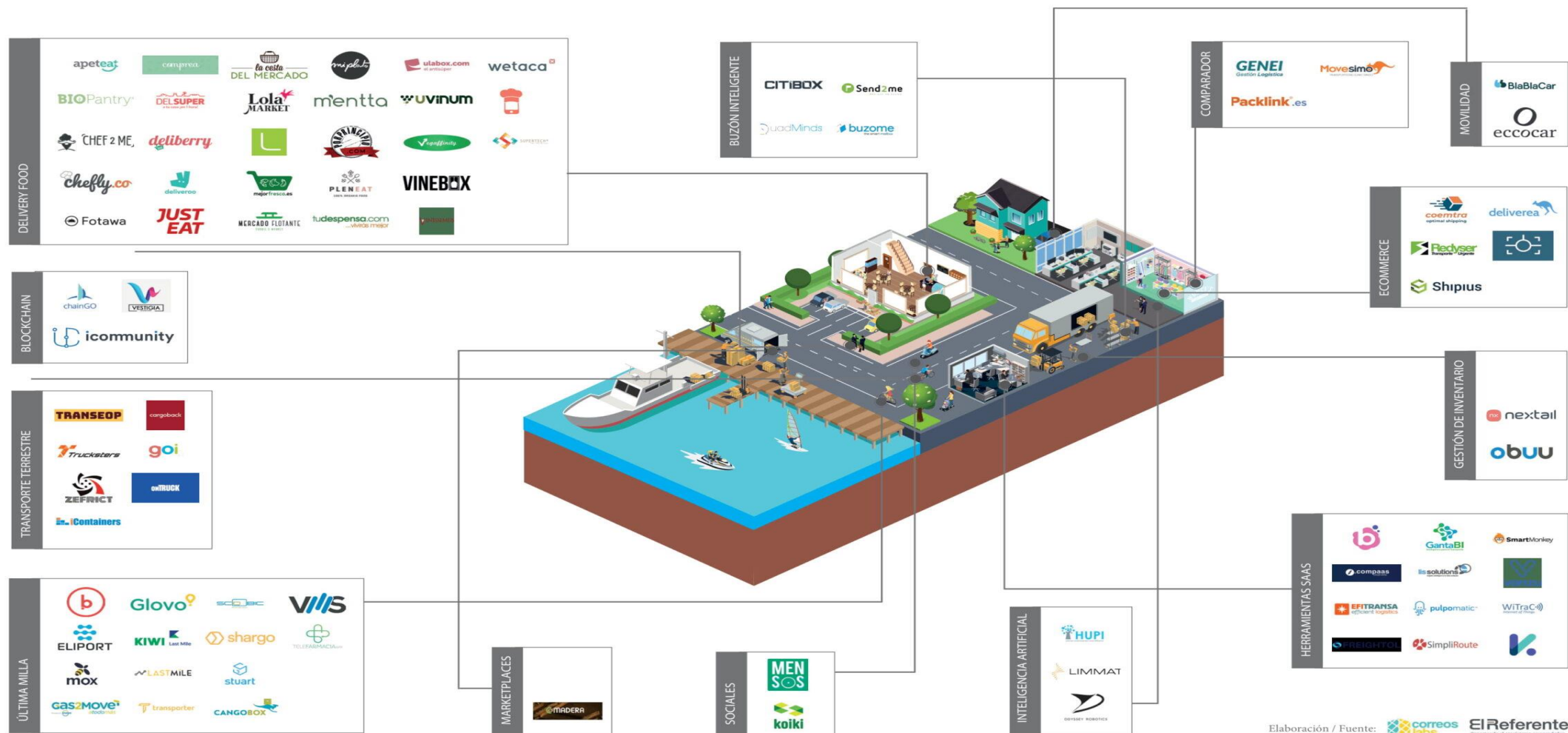
- * Tolerancia al riesgo, errores y fracaso
- * Innovación, creatividad y experimentación
- * Creación de riqueza
- * Ambición, esfuerzo y deseo

Instituciones no gubernamentales

- * Promoción del emprendimiento en organizaciones sin ánimos de lucro
- * Conferencias
- * Competencias de plan de negocios
- * Asociaciones amigables a emprendedores

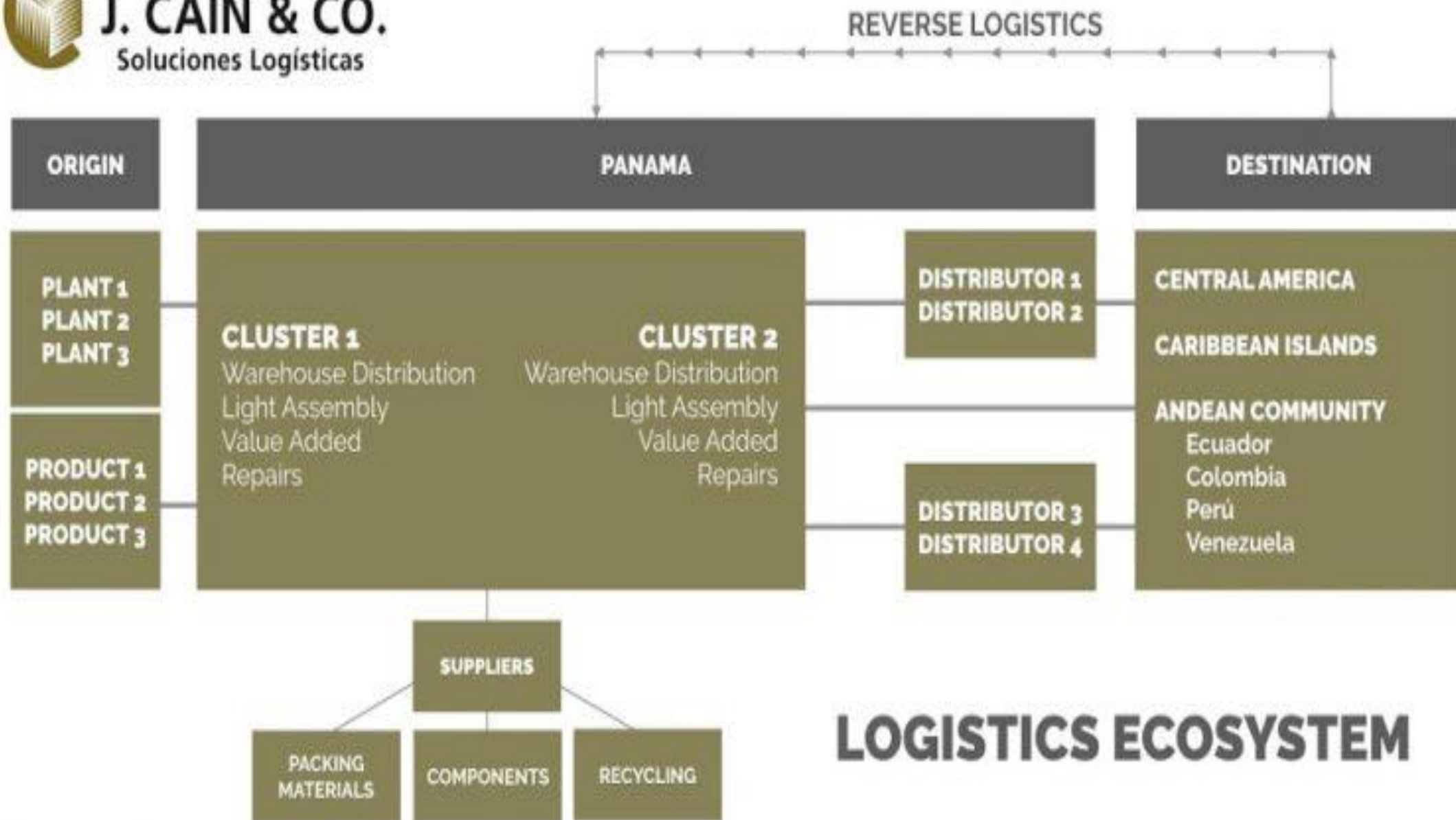


EL ECOSISTEMA de Logística en España by CorreosLabs





J. CAIN & CO.
Soluciones Logísticas



amazonlogistics

The Amazon logo arrow, a yellow curved line with a small arrowhead pointing to the right, is positioned below the word "amazon" and extends under the "n".

Amazon fulfillment centers across the US

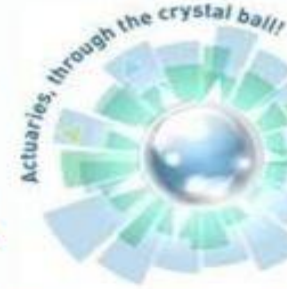
The company has over 100 active warehouses and dozens of planned locations

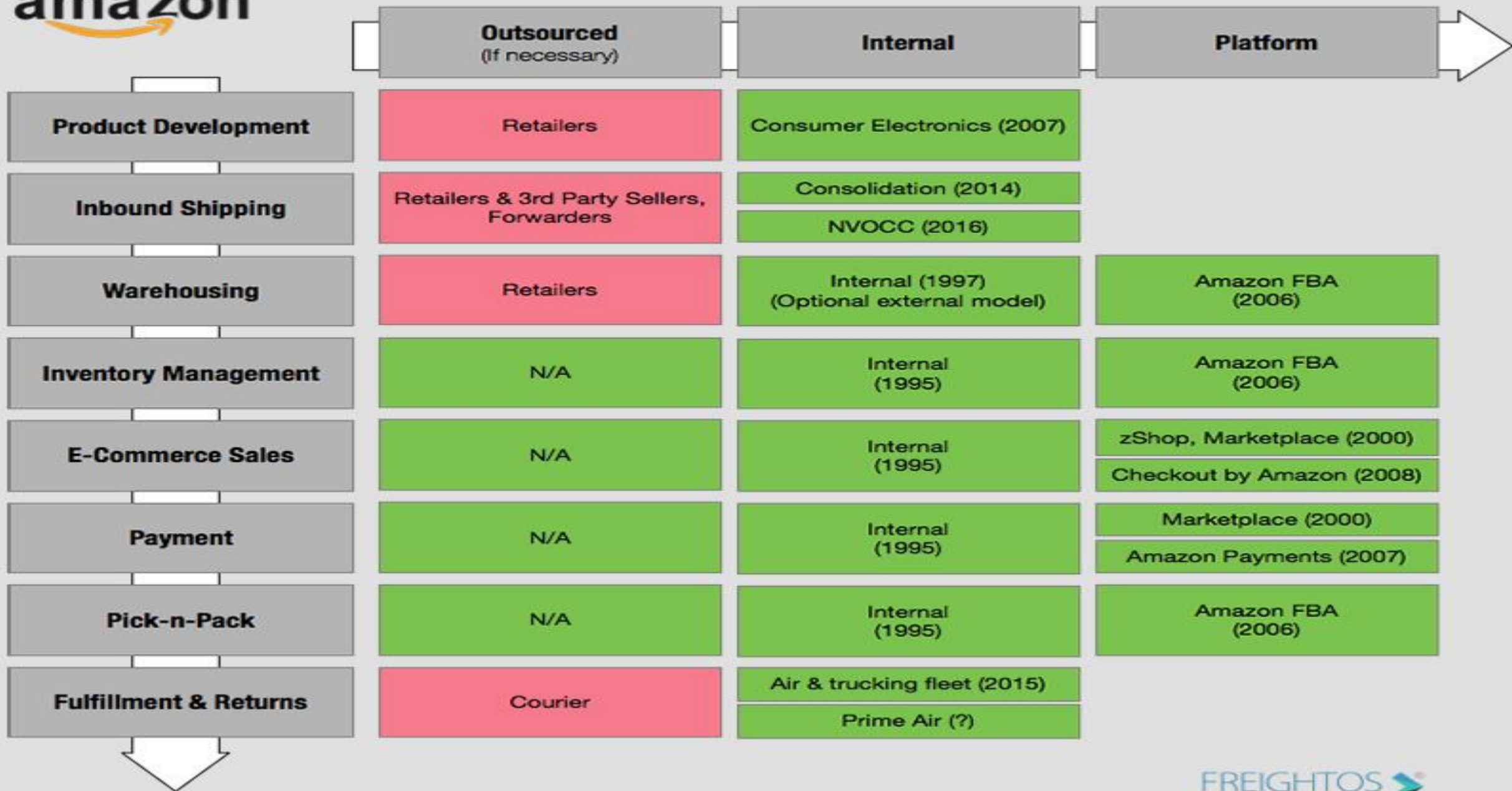


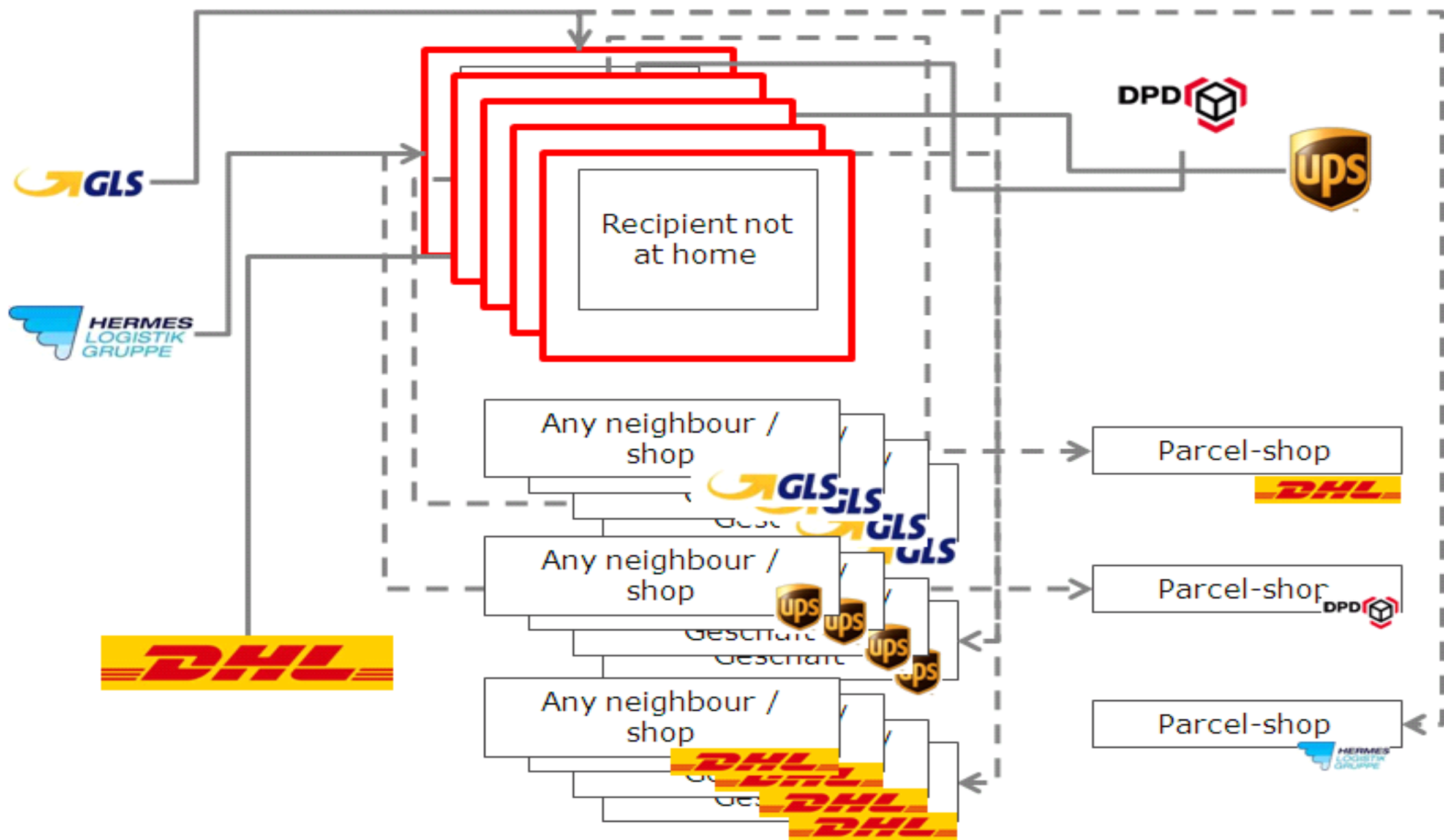
SOURCE: MWPVL International Inc., Supply Chain and Logistics Consultants. Includes warehouses of 500,000 square feet or more.



Amazon started by selling books online and now have built an ecosystem spanning other industries







08



Supply chain management as-a-service

Well positioned to provide end-to-end logistics and supply chain management as-a-service. This would create a reputation system for suppliers, enabling manufacturers to make better supplier decisions and reconfigure their supplier network.

01



Ecommerce analytics

Uses collaborative filtering and other data analytics to build deep customer profiles to predict and drive purchases on its platform and inform inventory stocking.

02



Anticipatory Shipping

Patented anticipatory shipping model predicts precisely where, when, and how much of a particular SKU to be made available at any of its fulfillment centers, ensuring high availability and utilization.

03



Store Analytics

Uses in-store data to decide on product pricing, inventory management, store layout at Whole Foods, and Amazon Go stores.

04



Extra-fast Shipping

Tests what new products people might want with extra-fast shipping, and uses this to inform its stocking better.

05



SKU Optimization

For instance, it would stock a shirt based on data about color, length, silhouette, sleeve length and purchase history for similar clothing inventory.

06



Seller analytics as-a-service

Packages insights for 3rd party resellers, enabling them to anticipate and plan for customer behavior.

07



Store analytics as-a-service

Potential to offer store analytics to third party stores as-a-service.

AMAZON'S PREDICTION POWERHOUSE AT ECOSYSTEM SCALE

For more Insights on the Platform Economy, Visit platform.blog



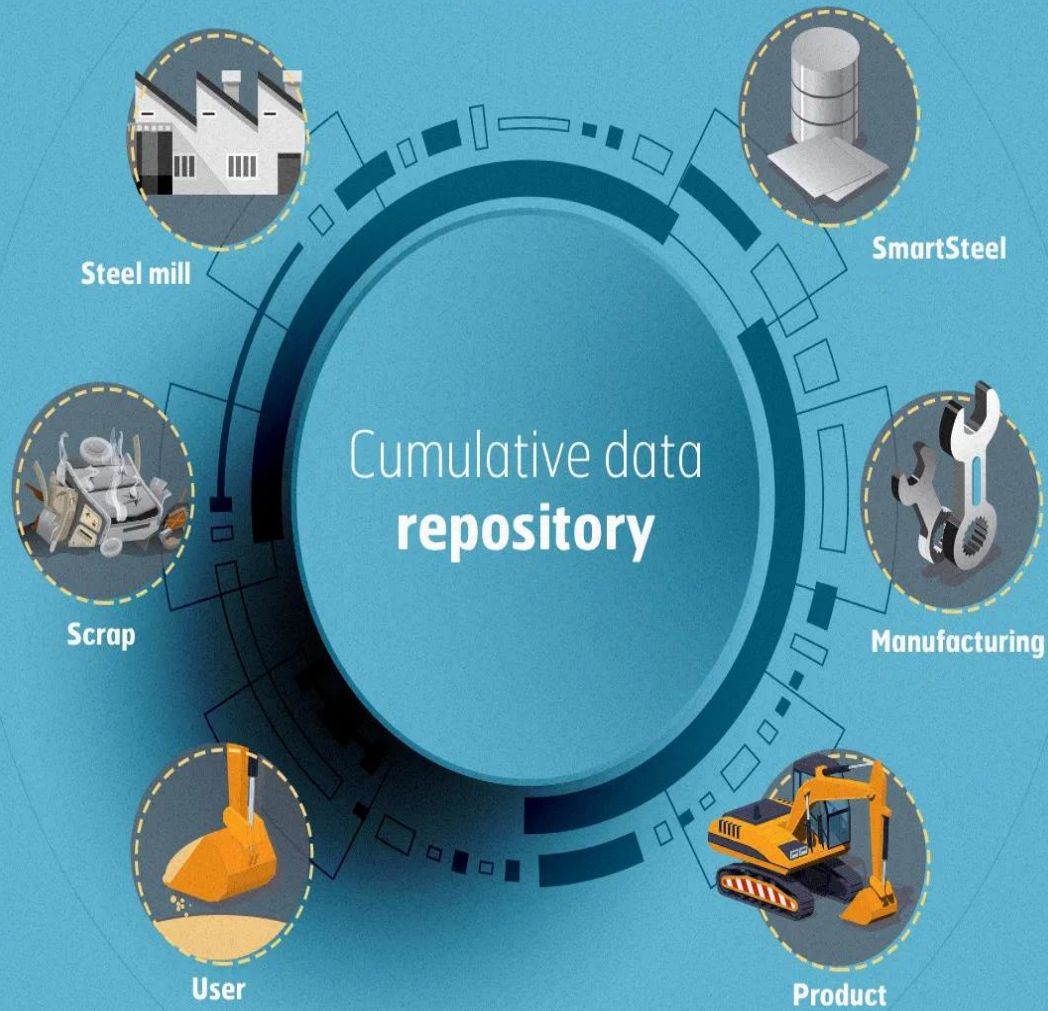
ECOSYSTEM STEEL

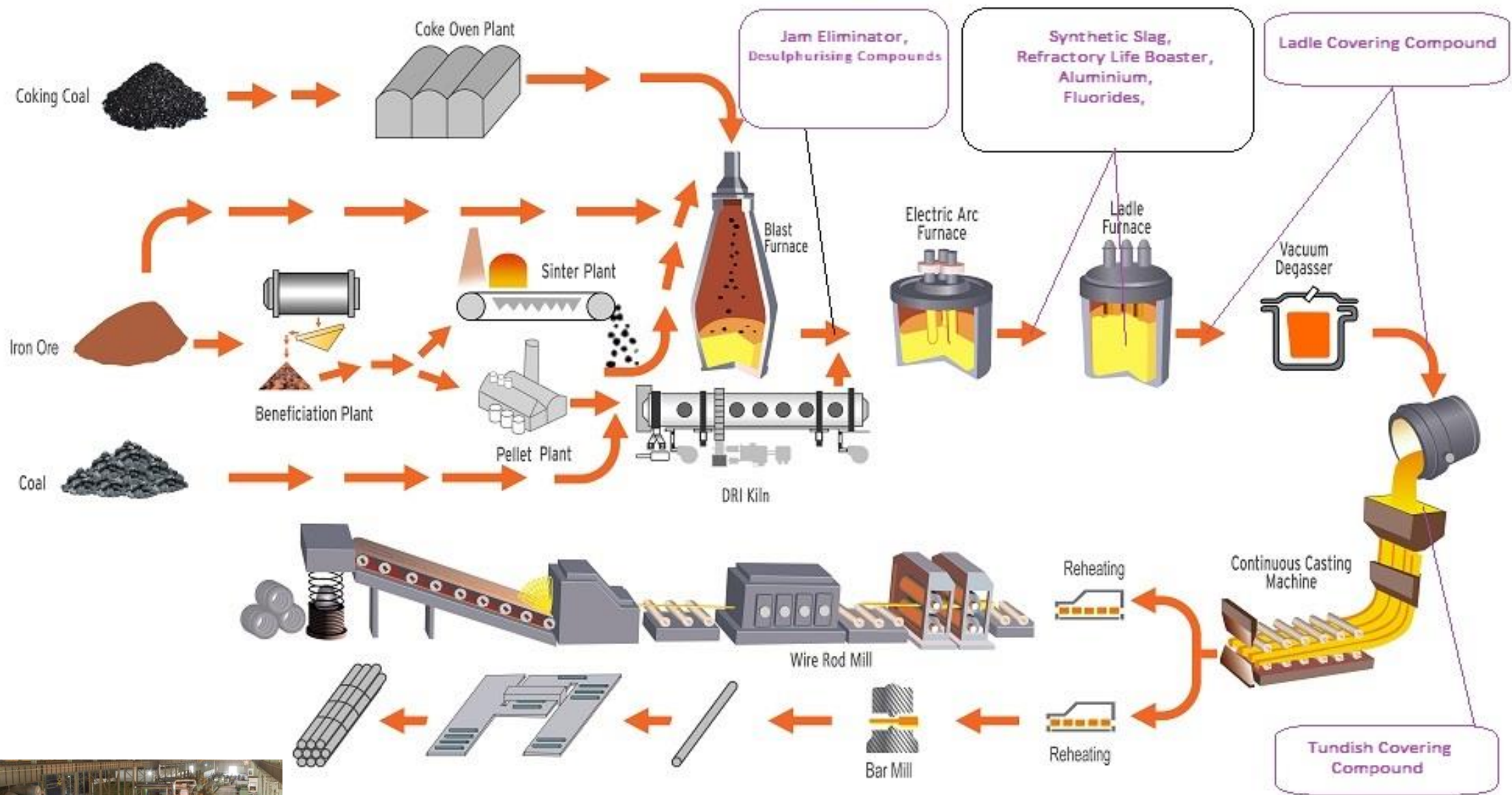
SISHUB Company

www.sishub.network

SSAB SmartSteel

Towards internet of materials





Better with integration

Examples of successful integration in the product development and production process

Modern and future production facilities take advantage of industrial integration including horizontal, vertical and lifecycle integration. This infographic provides Siemens' view of efficient production with technologies currently available. Follow the QR Code for a more detailed version.



Siemens PLM software

Siemens Product Lifecycle Management (PLM) manages the entire lifecycle of a product efficiently and cost-effectively, from ideation, design and manufacture, through to service and disposal.



TIA

Siemens Totally Integrated Automation (TIA) portal optimises all planning, machine and process procedures and safety for people and the plant – leading to reduced time and cost and increased flexibility.



Manufacturing Execution System

Siemens manufacturing execution system, SIMATIC IT offers tailor-made access for real-time process information company-wide. Production processes can be standardised to significantly increase production output with the same space and number of employees.



Product Lifecycle Services

Comprehensive services for the complete lifecycle of a plant.



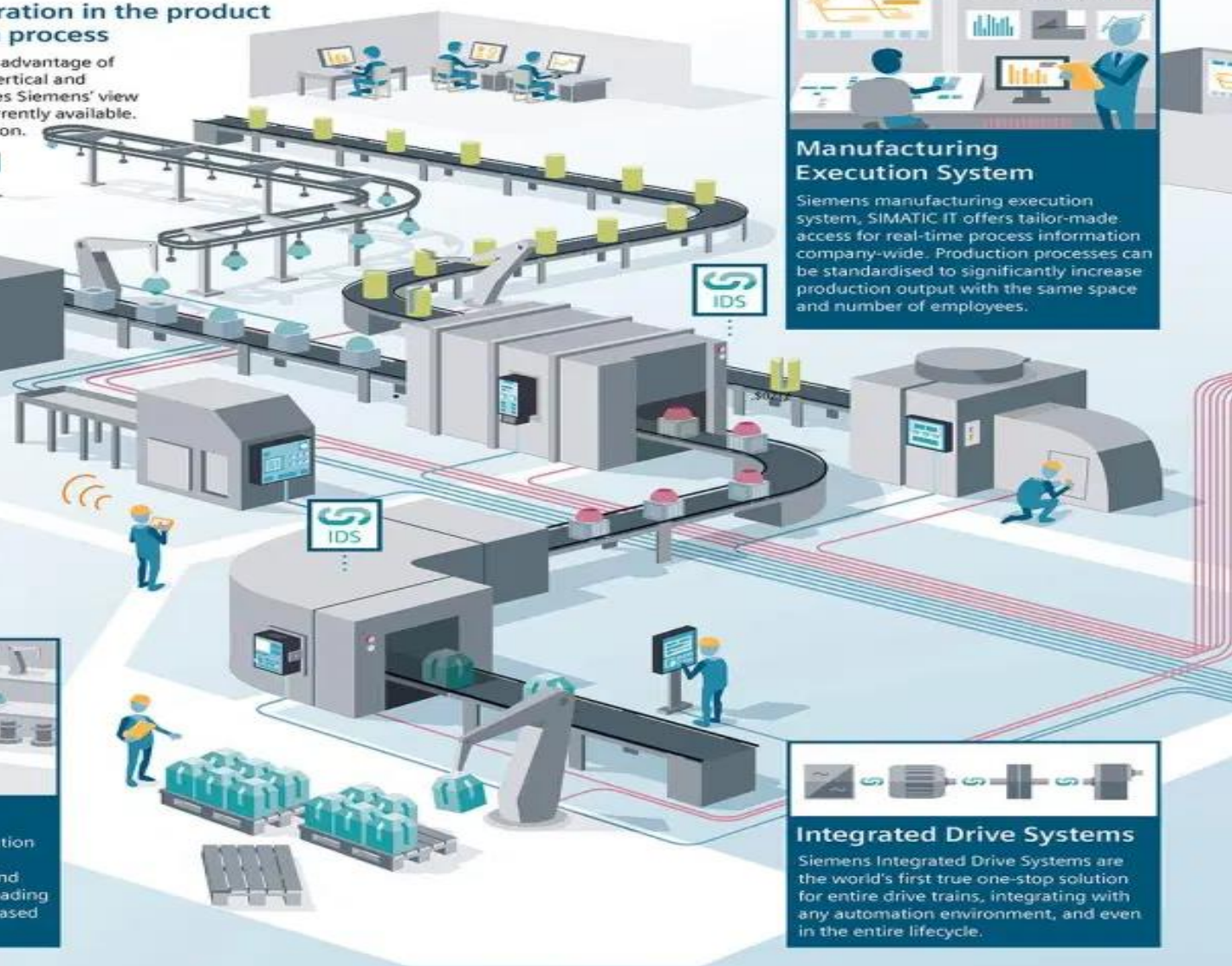
Data-Driven Services

Process and production data are continuously recorded and analysed in real time, allowing for things such as predictive maintenance, improved energy efficiency, and increased availability, performance and quality.



Integrated Drive Systems

Siemens Integrated Drive Systems are the world's first true one-stop solution for entire drive trains, integrating with any automation environment, and even in the entire lifecycle.



**RELIABLE, RESPONSIBLE
AND LOCAL SOURCING**

Quality inputs from predominantly local suppliers. Engagement and collaboration supports responsible practices.

**SAFE AND INCLUSIVE
WORKPLACES**

Building capability and supporting the health and safety of our people.

**RESOURCE EFFICIENCY
& STEWARDSHIP**

Manufacturing excellence & responsible operations support the protection of shared resources.

TRANSFORMATION AND STRENGTH

Optimizing our operations, investing wisely and building our capacity to deliver value.

ENGAGED COMMUNITIES
Supporting local employment and supply, contributing responsibly and protecting the environment.

ENDURING SOLUTIONS

Long-lasting and continuously repairable products support the circular economy.

INDUSTRY COLLABORATION

Working with industry partners to address shared challenges and drive innovation and share knowledge.

STAKEHOLDER GOVERNANCE

Robust governance mechanisms and stakeholder transparency.

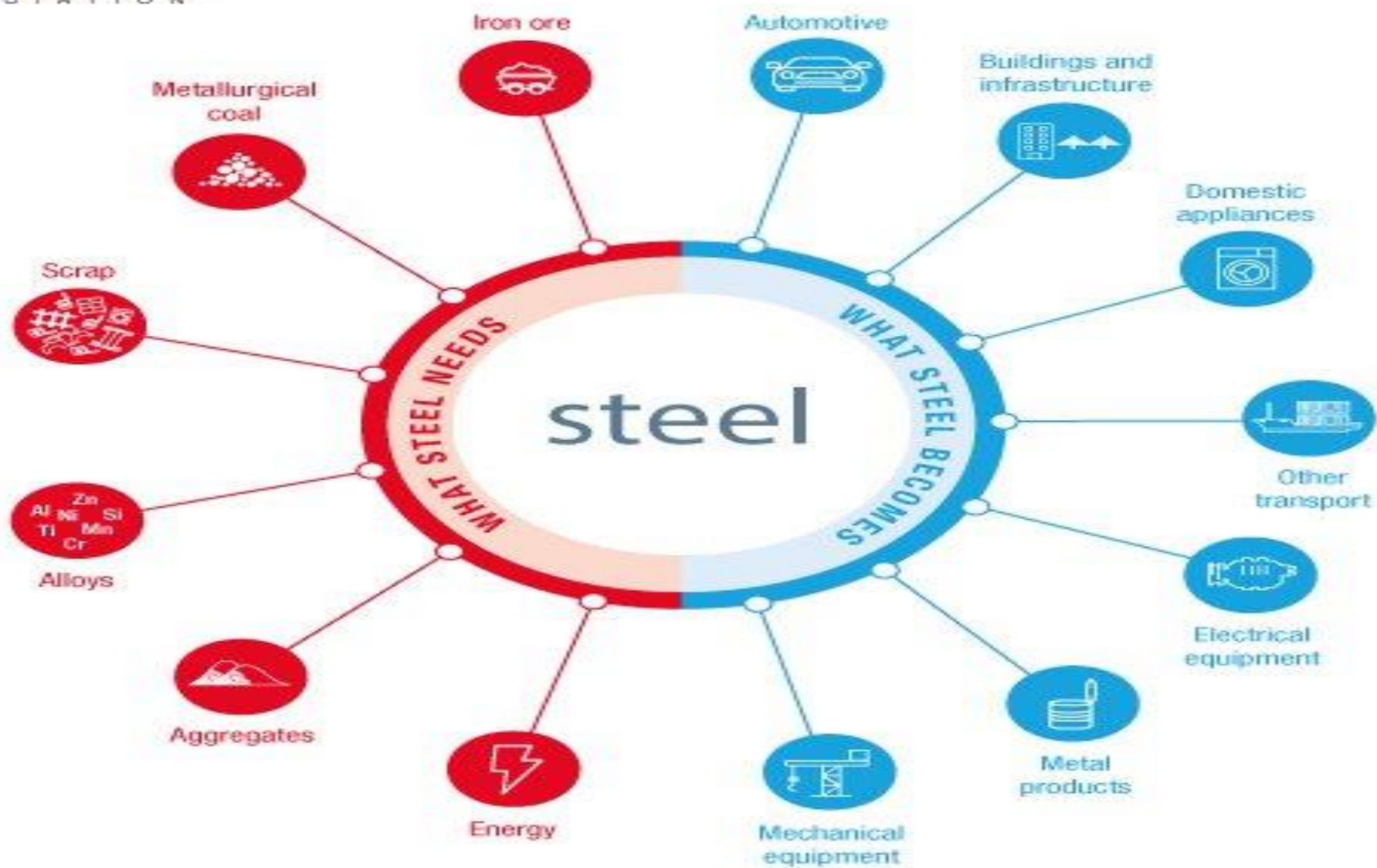
CUSTOMER-LED

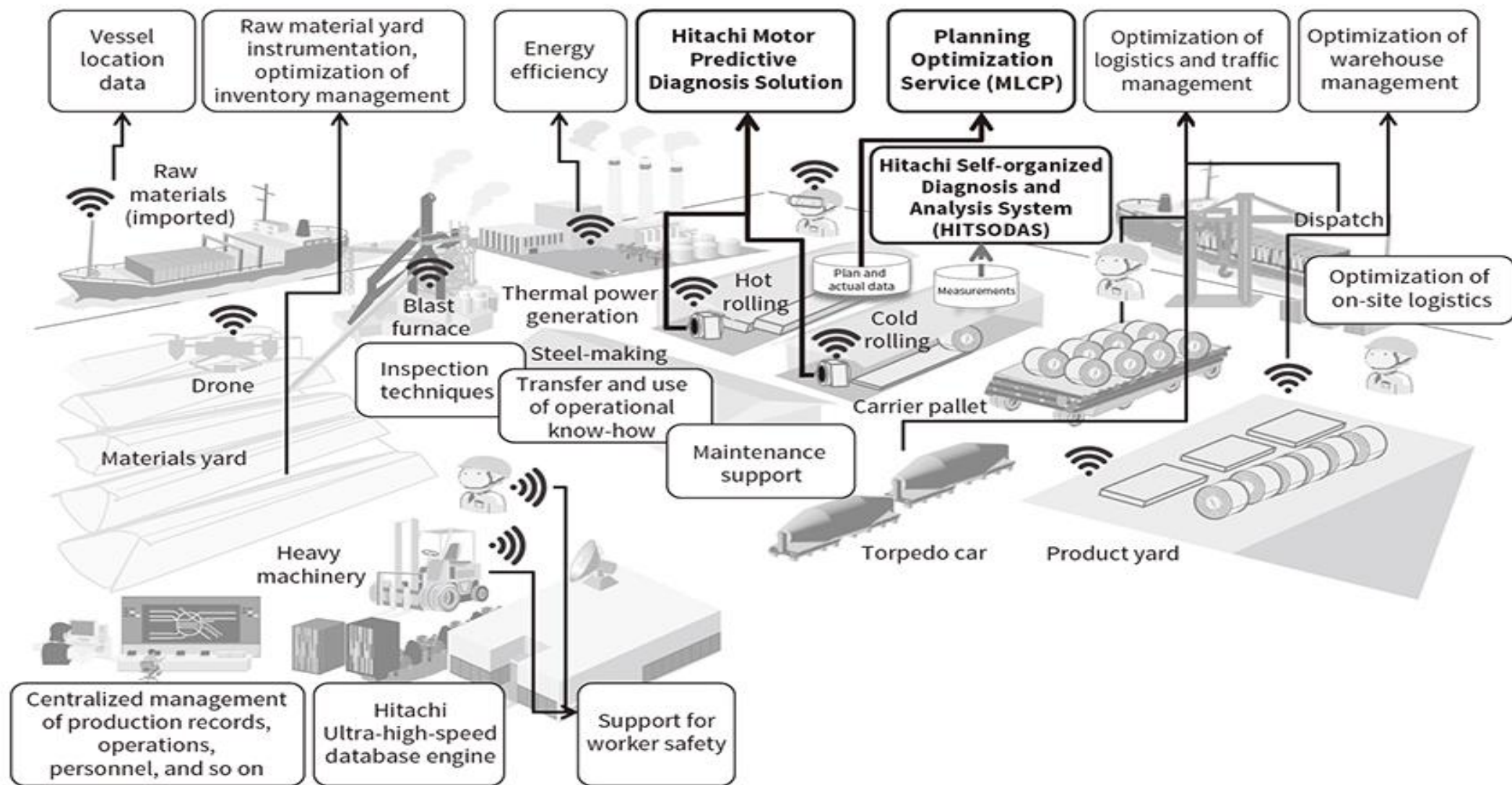
Working with customers to create and improve innovative and enduring solutions that support sustainable development.

VALUED CO-PRODUCTS

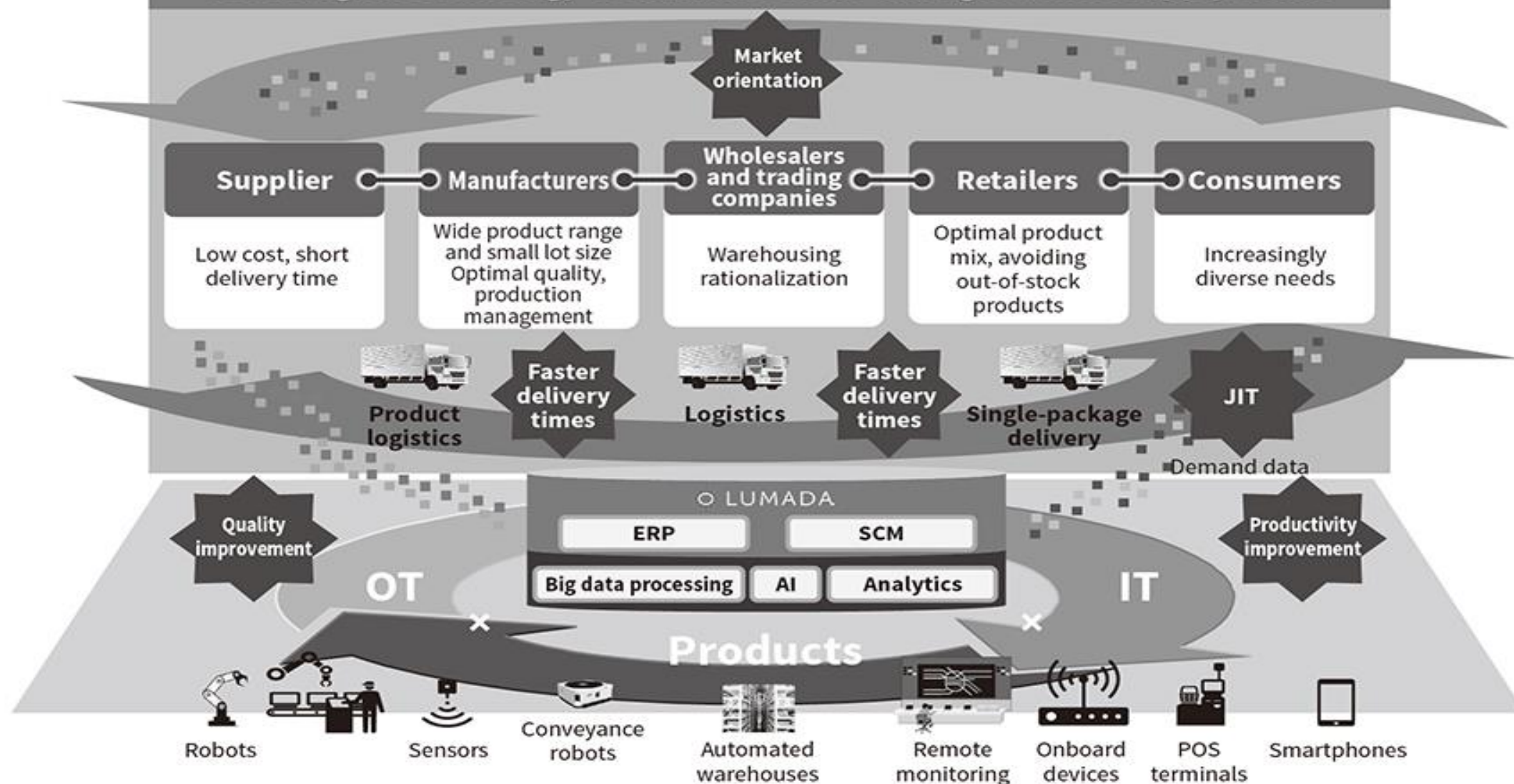
Converting production waste into value-added inputs for other sectors, displacing raw material consumption.







Use of digital technology to maximize value throughout new supply chains



JIT: just in time ERP: enterprise resource planning SCM: supply chain management AI: artificial intelligence OT: operational technology POS: point of sale

CHANNEL SOFTWARE TECH STACK 2021

183
COMPANIES

\$2.8B
SOFTWARE REVENUE
(FROM 2020)

\$5.7B
FORECAST CHANNEL SW
MARKET BY 2026

FORRESTER®

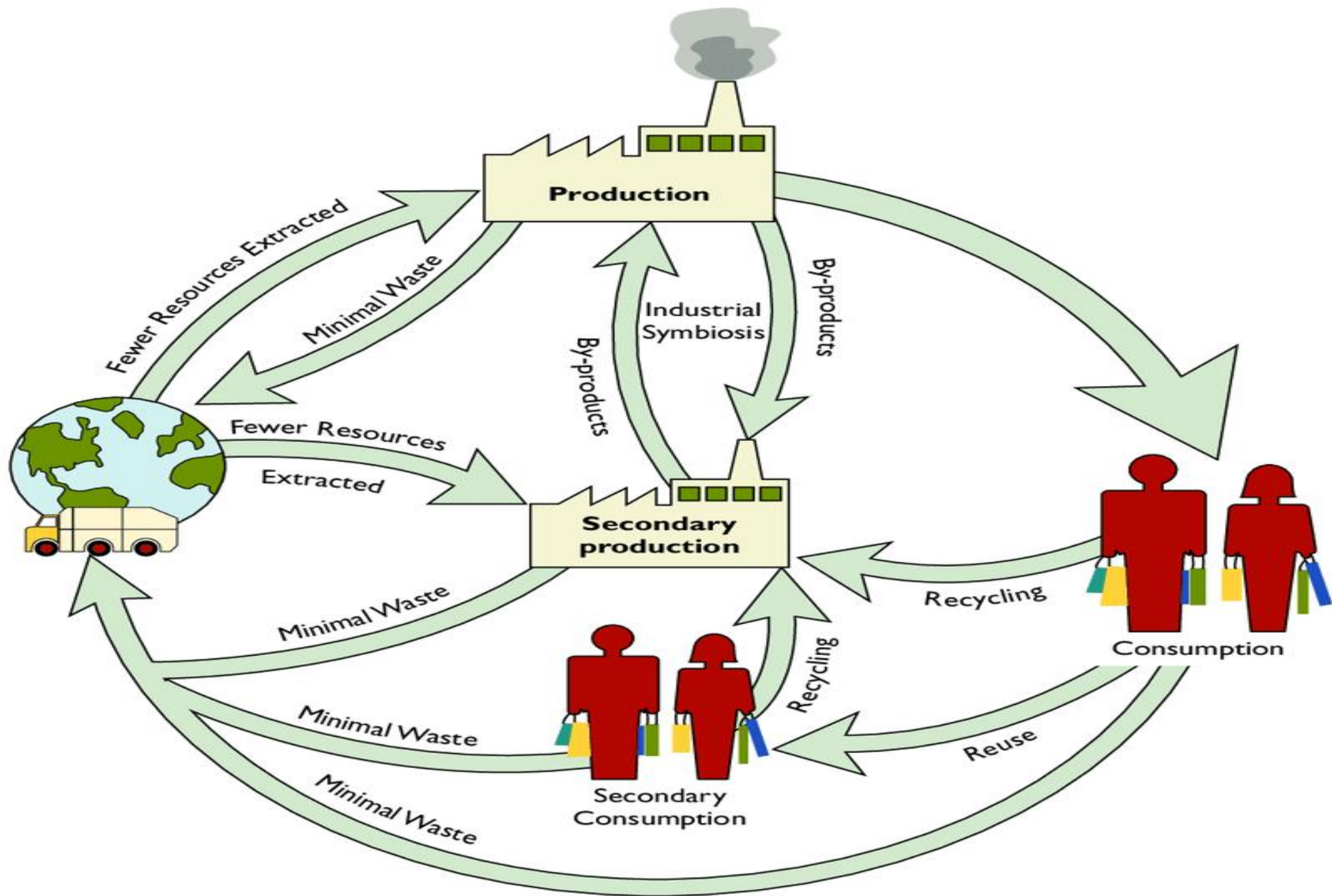




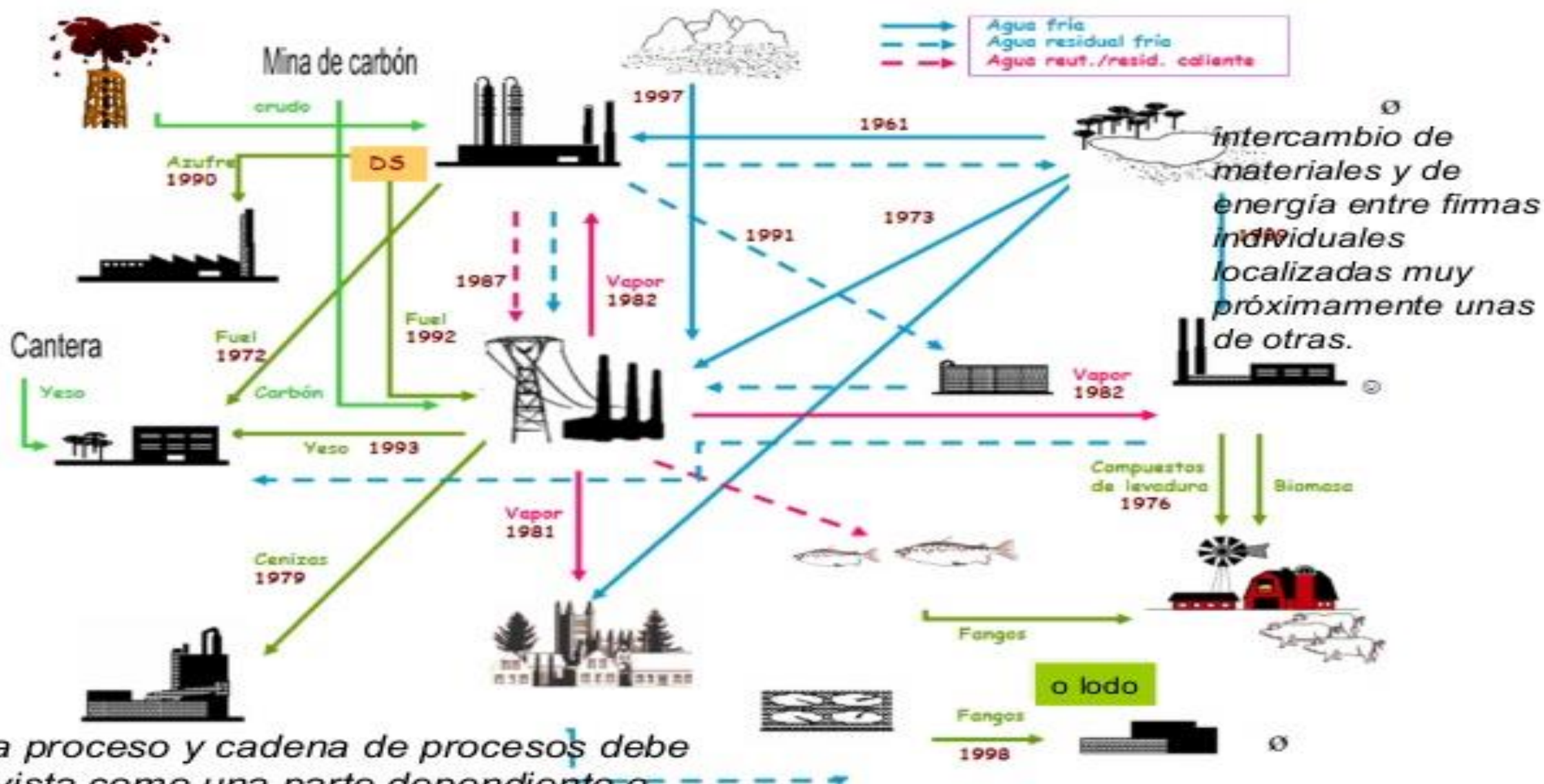


Kalundborg

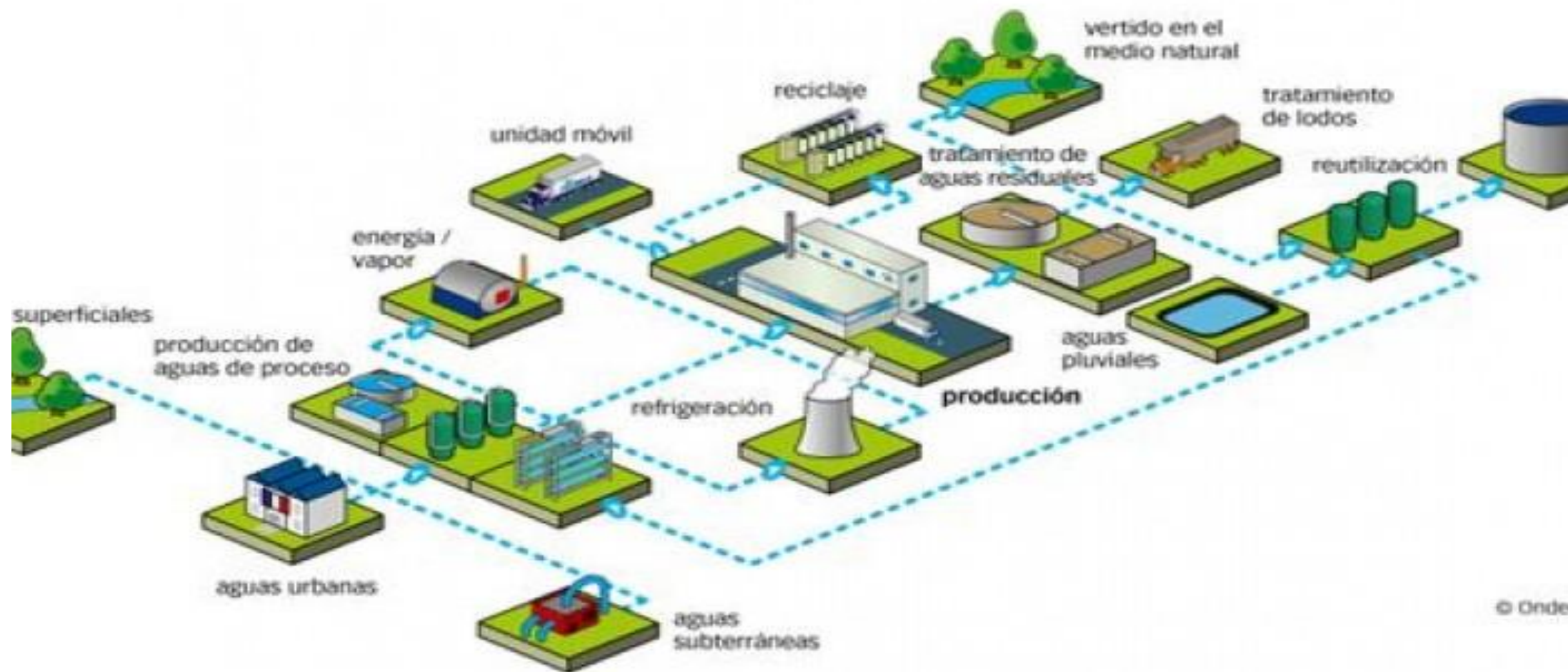
primer parque
ecoindustrial
del mundo

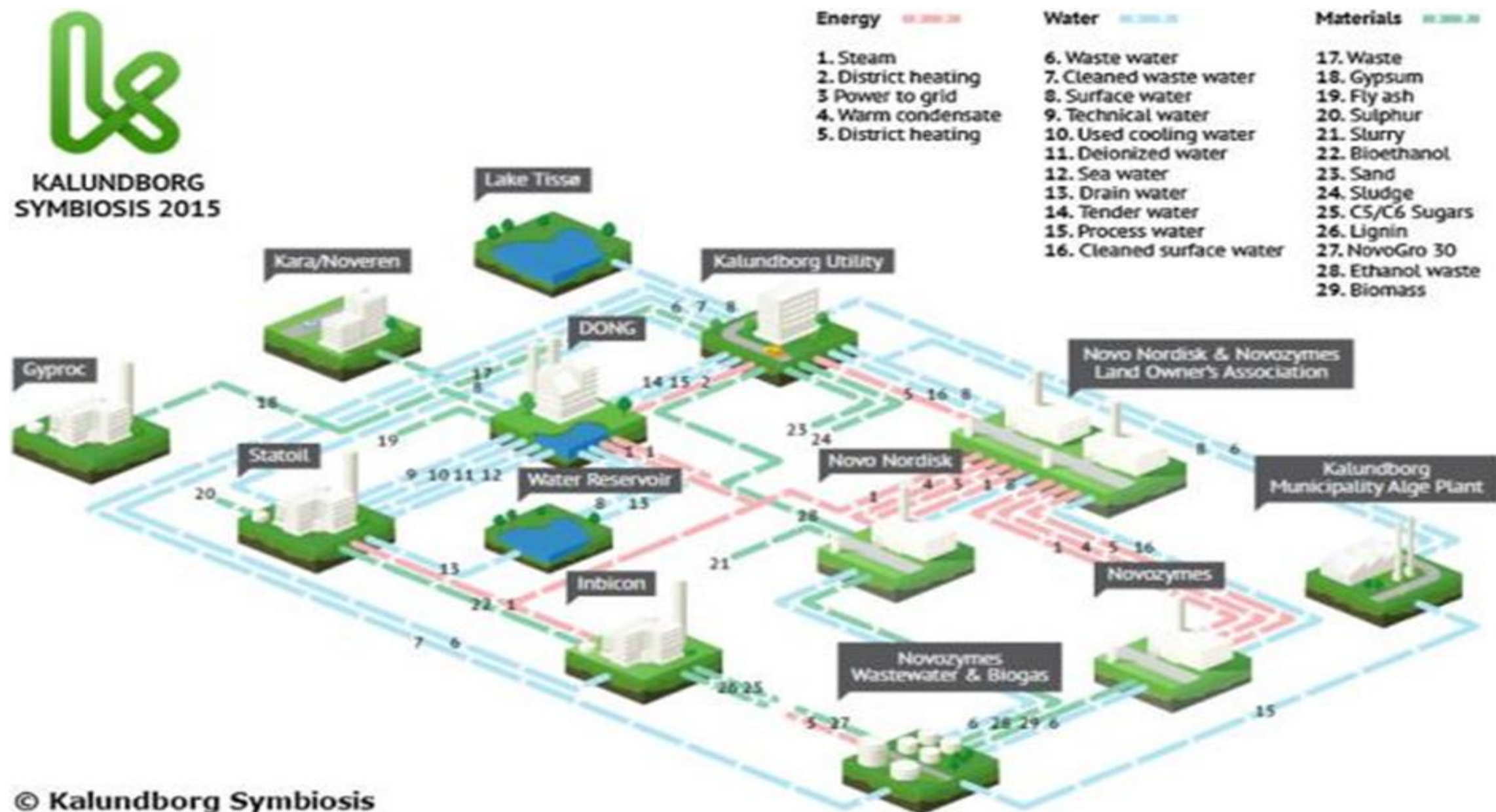


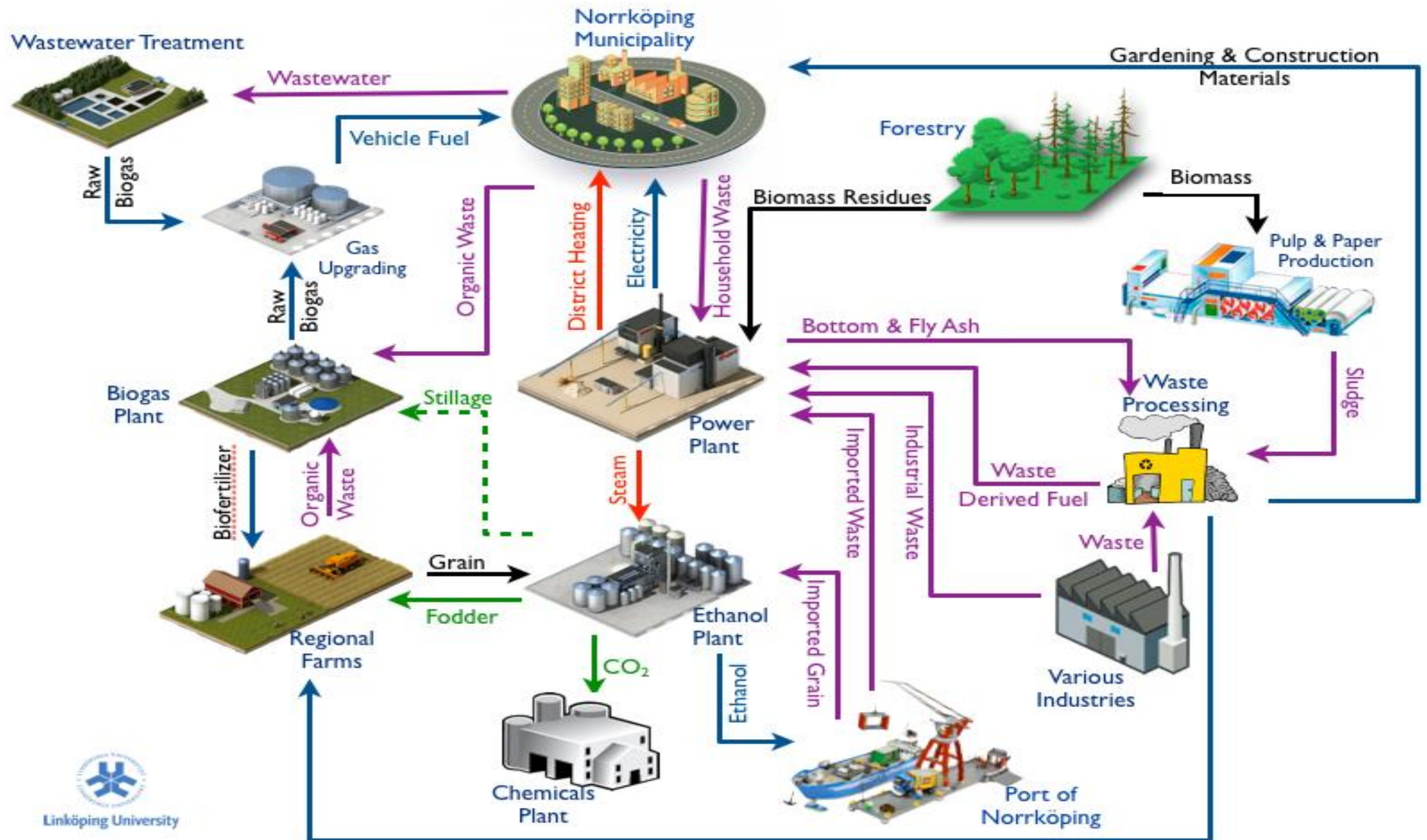
Ecología Industrial



cada proceso y cadena de procesos debe ser vista como una parte dependiente e interrelacionada de un todo mayor.









Economía Lineal (tomar / consumir / desechar)



Economía Circular (hacer / rehacer - usar / reutilizar)

Residuo = Alimento/Recurso

De la economía lineal a la economía circular

Economía Lineal



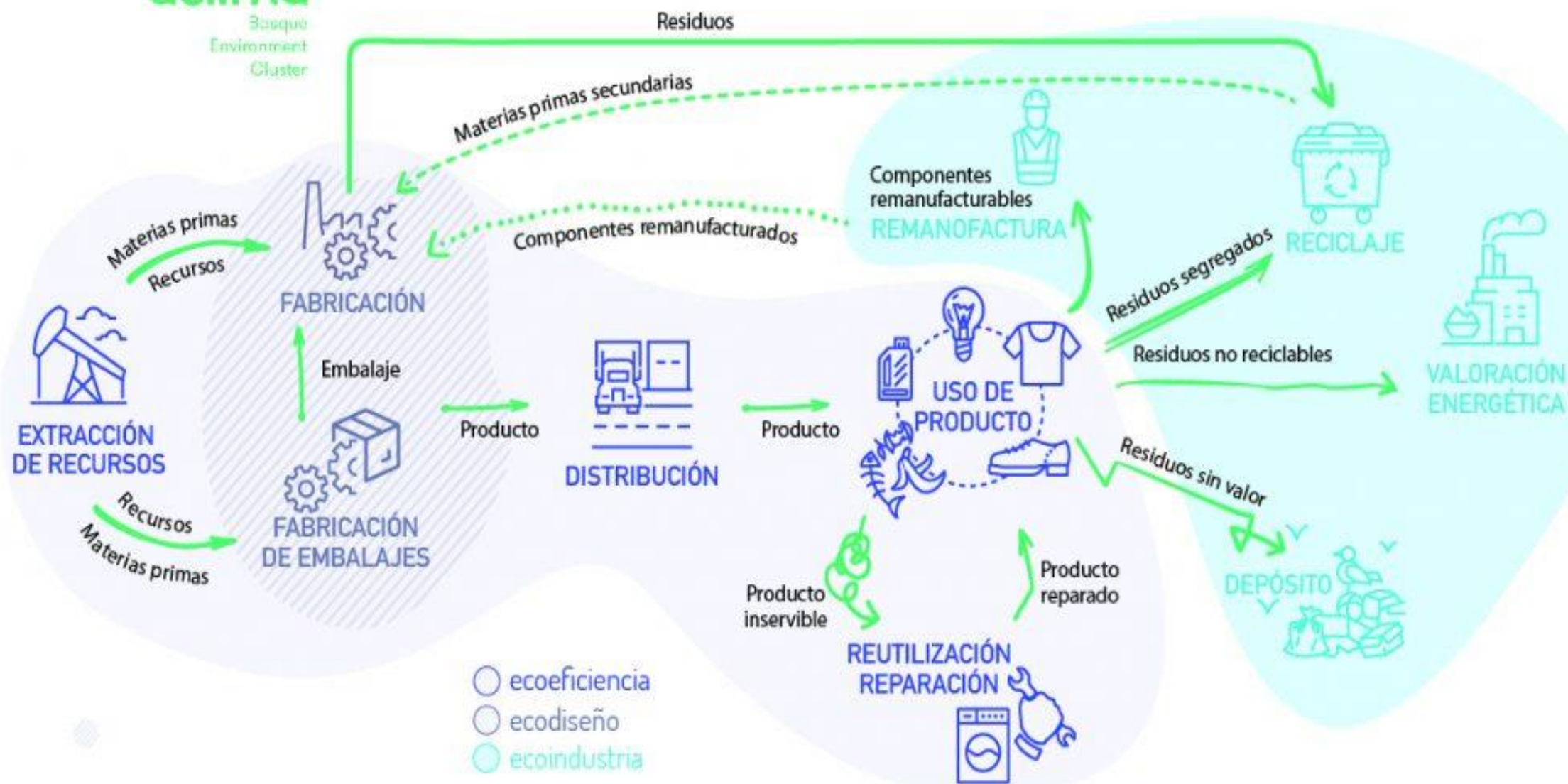
Reciclaje



Economía Circular



CICLO DEL PRODUCTO EN LA ECONOMÍA CIRCULAR





TRES POTENCIALES PARQUES ECO- INDUSTRIALES



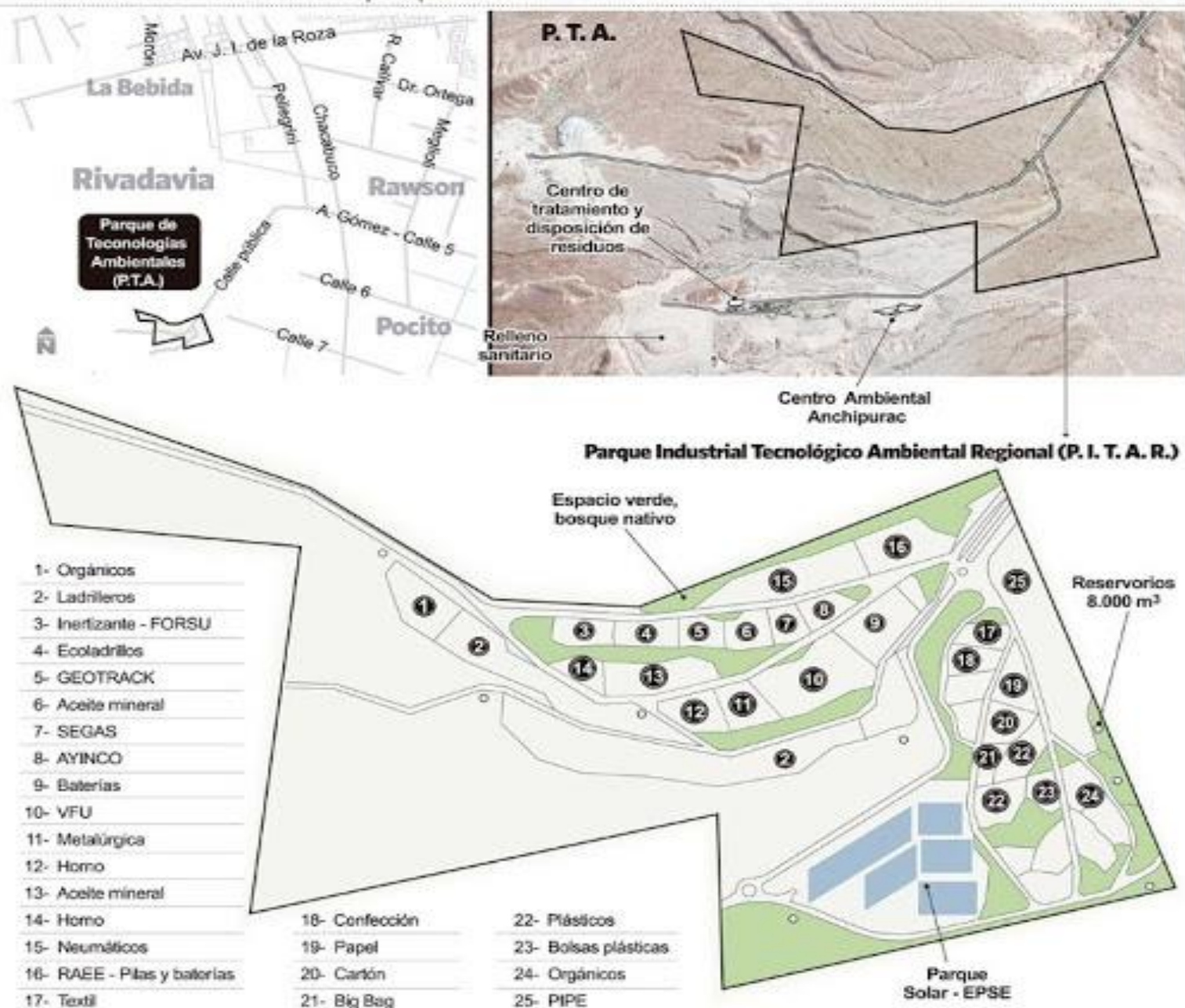
... to eco-industrial park

an inclusive and sustainable industrial development concept





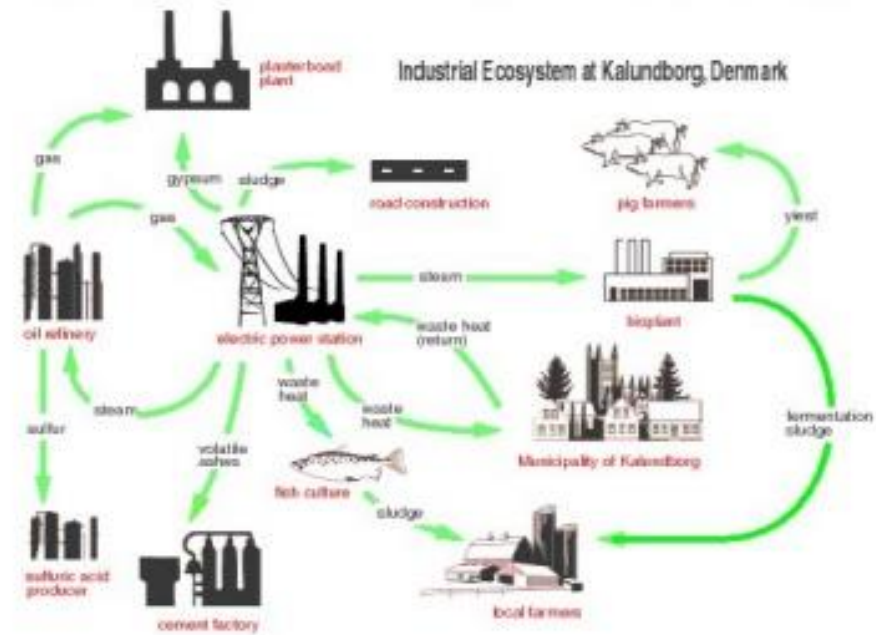
La distribución en el nuevo parque



ELEMENTOS DEL ECO PARQUE INDUSTRIAL MINERO PORTOVELO

Todos Somos Ecoparkmining





Parque Eco-industrial (EIP)

Es un parque industrial en cuál negocios coopere con uno a y con comunidad local en un intento por reducir la basura y la contaminación, comparta eficientemente los recursos (tales como información, materiales, el agua, energía, infraestructura, y recursos naturales), y ayude a alcanzar desarrollo sostenible, con la intención del aumento aumentos económicos y el mejorar calidad ambiental.





EKO-HUBS, ESPACIOS PARA LA ECO-INNOVACIÓN Y EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA CIRCULAR

PLATAFORMAS DE SERVICIOS Y GESTIÓN CAPAZ DE CONSEGUIR EXTENDER PROCESOS DE SIEMBRAS INDUSTRIAL Y OTRAS PRÁCTICAS DE ECONOMÍA CIRCULAR EN SU ENTORNO FUNCIONAL



GRACIAS POR EL APRENDIZAJE COLABORATIVO !!!!!!!