



International
Trade
Centre

TRADE IMPACT
FOR GOOD

Transformación digital y posicionamiento estratégico de las OPC

Business Ecosystem 4.0

Andrea Santoni
24 de Mayo 2018

www.tisibenchmarking.org



Outline

- Introducción al ecosistema empresarial 4.0 basado en los hallazgos preliminares del avance del “SME Competiveness Outlook 2018” que se publicará el 20 Septiembre 2018
- Cómo la tecnología afecta al ecosistema de empresas y las empresas hacen negocios en la era de la digitalización
- Transformación digital: cómo cambia el papel de los OPCl
- Algunas orientaciones estratégicas y ejemplos concretos



Mary Shelley's – Frankenstein - 1816

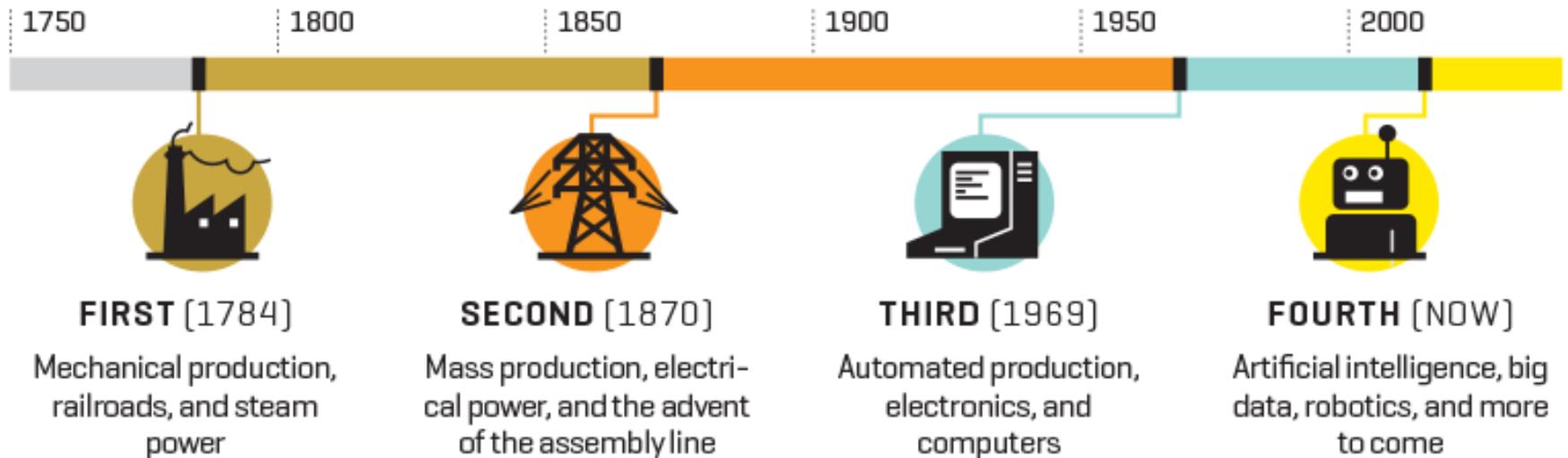
Photo: Archive Photos/Getty Images







THE FOUR INDUSTRIAL REVOLUTIONS



Courtesy of the World Economic Forum

Las TICs y la digitalización se convertirán en la columna vertebral del crecimiento económico. Las tecnologías y la digitalización tendrán un gran impacto en la economía global y afectarán profundamente al ecosistema empresarial y la manera de hacer negocios





“Perspectivas de Competitividad de las PYMES”

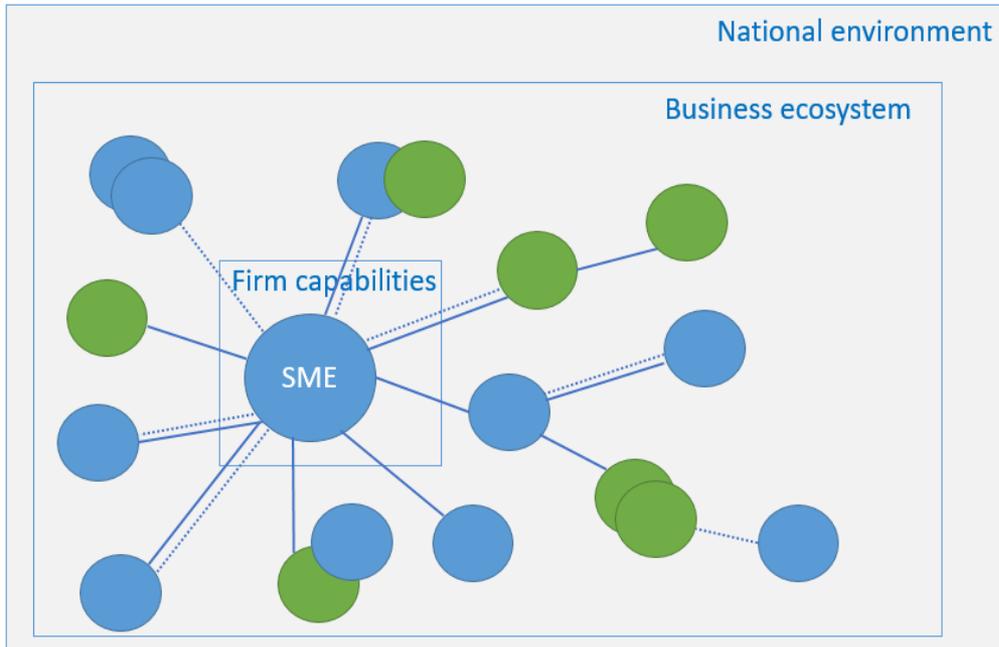


- ITC ofrece una visión útil a través de su estudio sobre las perspectivas de competitividad de la empresa
- Una publicación anual que propone un análisis profundo de temas clave relacionados con la competitividad de las PYMES
- En 2018 el informe tiene como tema principal “Ecosistema de negocio 4.0”
- “SME Competiveness Outlook 2018” se publicará oficialmente el 20 Septiembre de 2018

Cuadro de competitividad para PYMES: nivel de ecosistema empresarial

Cuadro de competitividad de las PYMES		Temas	Niveles de competitividad		
Pilares de competitividad	Competir	Requisitos de costes y cantidades	Empresa	Ecosistema empresarial	Entorno nacional
		Requisitos de tiempo			
		Requisitos de calidad			
	Conectar	Conectar con compradores			
		Conectar con vendedores			
		Conectar con instituciones			
	Cambiar	Requisitos financieros			
		Requisitos de capacitación			
		Innovación y requisitos de PI			

El ecosistema empresarial y su importancia



Legend

- Business service providers
- Institutions and associations providing services to enterprises
- Local physical infrastructure
- Local digital infrastructure

El ecosistema empresarial hace referencia a la red de actores públicos y privados dentro de un entorno industrial/sectorial específico y que permite a las empresas producir sus productos y servicios.

Las nuevas tecnologías digitales han transformado la manera en la que las empresas interactúan con otras organizaciones en el ecosistemas

Los nuevos Actores y Canales han transformado la manera en la que percibimos los ecosistemas

Los ecosistemas varían según la empresa que esté en el centro de gravedad de la red

Cuanto mas pequeña sea la empresa, menos control acumulará y mas importante será el ecosistema empresarial.

Los nuevos actores del ecosistema industrial 4.0

El papel de las plataformas

Una plataforma es un negocio que tiene el objetivo de crear valor en facilitar las interacciones de entre productores externos y consumidores

- De tiendas físicas a modelos de negocios basados en plataformas;
- Conecta personas y empresas a través del uso de tecnología digital en un ecosistema interactivo; creación de comunidades, que refuerzan la colaboración entre personas con intereses comunes, recreando un sentimiento de comunidad y pertenencia.
- Las plataformas crean valor añadido al permitir un tipo de comercio que de otra manera no ocurriría;
- De un comercio en grandes volúmenes y baja frecuencia a un comercio de pequeñas parcelas y muy frecuente
- Permitir negocios y realizar intercambios de manera remota e incluso fuera de los horarios comerciales, consiguiendo ahorros en tiempos, costes y reducción de intermediarios;
- Internet junto con sus tecnologías asociadas ha permitido a los modelos de negocio basados en plataformas digitales transformar y conquistar las industrias tradicionales.

Plataformas Digitales – Ampliación de Mercados, Enfoque y Comunidad

Era Industrial

Productos

Cadenas de Valor (lineales)

Poder en controlar la cadena de valor

Economías de escala en el lado del productor

Activos físicos y depreciación de capital

Ganancias decrecientes

Valoración de mercado basada en rendimiento de los activos

Crecimiento Orgánico o vía fusiones y adquisiciones

PIB como medida de Economía



Era Economía Digital

Plataformas

Ecosistemas

Poder en la Optimización de ecosistemas

Economías de escala en el lado demanda

Activos Digitales, capital de innovación

Poder de distribución y efectos de las redes

Valoraciones de mercado impulsadas por ecosistemas

Crecimiento por efectos de desarrollos asimétricos en la red

Nuevos Indicadores: "densidad digital y bienes libres

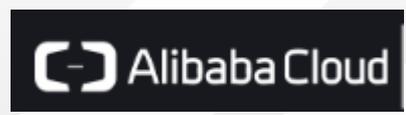
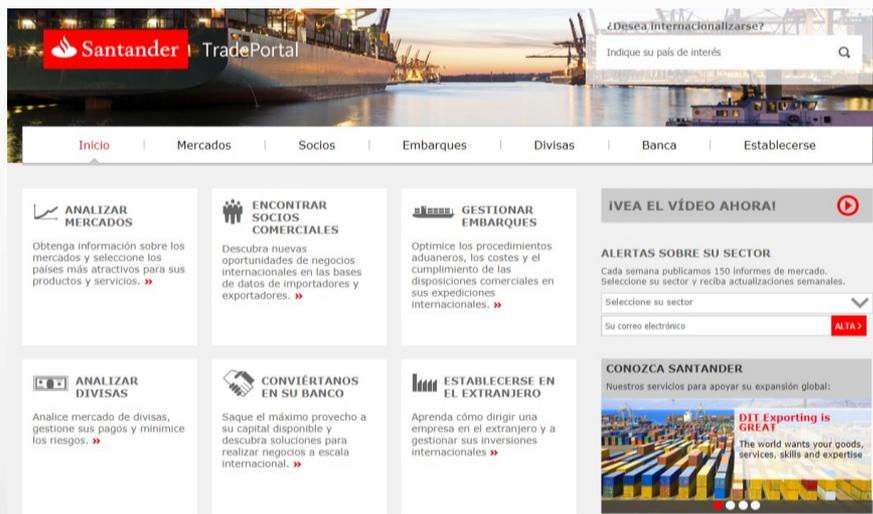
Nuevo orden del ecosistema empresarial

Los proveedores de servicios privados están entrando en espacios **tradicionalmente** ocupados por las **instituciones publicas**.



Análisis de Mercado y de Información

- Las plataformas facilitan el análisis de mercados y las evaluaciones rápidas de consumidores potenciales, marketing y ventas.
- Permiten un mejor conocimiento de nuevos mercados de forma remota y con recursos limitados.
- Acceso a datos fiables y actualizados (al día)



Análisis e información de Mercado – Respuesta de las OPCIs

- Proporcionar acceso a información específica de mercado basada en “big Data” a un precio accesible.
- PHong Kong’s Support and Consultation Center para las PYMES (SUCCESS), ha creado su propia plataforma electrónica para proporcionar gratuitamente información de negocios y asesoría en línea para sus empresas
- Cuando una OPCi considera crear sus propias plataformas es importante asegurarse previamente del tipo de tecnología que necesita utilizar – *Instant improvement*

Export Digital – Switzerland Global Enterprise

www.exporthdigital.ch

EXPORT DIGITAL MARKETS TRAINING PARTNER SUCCESS STORIES DE FR IT

YOUR RESULTS

For your products, the countries below have particularly high demand and a favorable competitive environment. How even the smallest companies have used this in practice can be seen in our [success stories](#).

keywords: "spanish ham" Select region: Europa [download](#)

Location	sales opportunities	Monthly local searches	Search queries over time	Recommended bid	competition
France	●●●●	1646		0.62 CHF	●●●●
United Kingdom	●●●●	1600		0.92 CHF	●●●●
Hungary	●●●●	145		0.16 CHF	●●●●
Norway	●●●●	140		0.35 CHF	●●●●
Ireland	●●●●	91		0.85 CHF	●●●●

"Export Digital" es una plataforma digital desarrollada en colaboración con Google que tiene el objetivo de permitir a los exportadores recaudar información sobre el comportamiento del consumidor en la red

EXPORT DIGITAL MARKETS TRAINING PARTNER SUCCESS STORIES DE FR IT

EXPAND YOUR HORIZONS

Take advantage now of our diverse trainings around different online topics. Simply choose the topic that interests you - from building your Internet presence to the digital expansion of your international business.

UNDERSTAND ONLINE MARKETING

GROWTH THROUGH DIGITAL EXPORT

TRAININGS WITH US ON SITE

france ●●●● 1646 0.62 CHF ●●●●

OVERVIEW

population 66.0 million
languages French, 5 more
currency Euro
Average age 40.6 years

ECONOMY

GDP \$ 2,238.0 billion
Doing Business Index 38th
Corruption Perceptions Index 71st
Global competition index 23rd

GOOD TO KNOW

Learn more about economic, political-legal and sociocultural conditions:
[BDO Business Compass](#)

Download holidays of the country:
[Holidays.pdf](#)

INTERNET AFFINITY

Internet users per 100 inhabitants

83

Broadband connection per 100 inhabitants

38

Online buying behavior

Researching the Internet before buying in% 60

Research on the internet before an offline purchase in% 29

Online Payment Methods

Credit card in% 100

PayPal in% 53

Transfer in% 8th

Check in% 3

Matchmaking facilitado por plataformas

- Las plataformas facilitan el *matchmaking* en un solo lugar y al mismo tiempo
- Las plataformas permiten compartir costes entre vendedores y compradores, y proporcionar una infraestructura para las transacciones
- Permiten también mejorar la eficiencia de mercado y asignar recursos de manera eficiente a través de la recolección continua de datos
- Además de las transacciones, las plataformas proporcionan medios de pago y soluciones logísticas

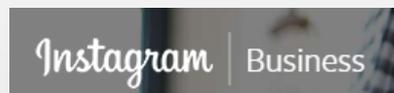
The logo for NOVICA, featuring the word "NOVICA" in a sans-serif font. The letters "NO" are in green, "VI" in yellow, and "CA" in blue.The eBay logo, with the word "ebay" in a lowercase, rounded font. The letters are colored: "e" is red, "b" is blue, "a" is yellow, and "y" is green.The logo for connect americas, featuring a circular icon of blue dots connected by lines, followed by the text "connect americas" in a blue sans-serif font.The Alibaba.com logo, with the word "Alibaba.com" in orange and the tagline "Global trade starts here." in a smaller font below it.The Etsy logo, with the word "Etsy" in a stylized, orange, serif font.The Amazon logo, with the word "amazon" in a bold, black, sans-serif font and a curved orange arrow underneath it.

Matchmaking facilitado por plataformas – La respuesta de las OPC

- Las OPC deberían centrarse en ofrecer servicios exclusivos
- Ofrecer apoyo para facilitar el acceso a nuevos mercados puede ser una intervención clave de las OPC
- Las OPC siempre han reivindicado convertirse en los organismos responsables de aprobar los requisitos normativos de los productos en los mercados de destino
- La marca país es un aspecto clave que permite mejorar la cuota de mercado de las empresas locales
- E.j eWTP es el resultado de una colaboración entre Alibaba y el Gobierno de Malaysia
-o se puede colaborar con otras plataformas para facilitar el acceso

Mercadeo y promoción

- Las plataformas proporcionan herramientas de marketing digital reduciendo costes de mercadeo y haciéndolo mas accesible para las PYMES
- La utilización del “*Big data*” permite una promoción a un publico objetivo preciso, basada en los resultados de búsquedas, historial de navegación y publicaciones en redes sociales
- Servicios como “*Google my business*” facilitan atraer potenciales clientes y asegurarse de que el publico objetivo encuentra y contacta con la empresa.
- El marketing digital proporciona nuevos medios de retroalimentación
- Capacitaciones en línea para la creación de anuncios



TRADE IMPACT FOR GOOD

Mercadeo y promoción – Respuesta de las OPCIs

- Los métodos tradicionales de promoción como las ferias son aun métodos efectivos en ámbito específicos para fomentar la imagen país
- Las OPCIs deben moverse hacia un modelo compartido de mercadeo y promoción, donde se incluya la presencia física y la participación en mercados virtuales
- Es importante adoptar los lenguajes de promoción (Video – Imagen) que permiten replicar la información en las redes sociales
- Utilización del *Big Data* para:
 - Mejorar la eficiencia y la asignación de recursos
 - Facilitar la identificación de mercados y asegurar un mejor retorno de los fondos promocionales
 - Definir el tipo de acción “Misiones comerciales vs. Ferias”
- El apoyo en los mercado de destino está directamente relacionado de manera positiva con la estabilidad de las exportaciones

Evaluación de la calidad a través de las plataformas

- Las plataformas tienen un papel creciente a la hora de crear confianza y satisfacción en los productos y servicios de las empresas a través de las valoraciones de los usuarios
- Las plataformas conectan a los consumidores con productos y servicios de calidad
- Las plataformas generan confianza en los usuarios a través de las prácticas de registro de las empresas que venden a través de ellas (Tarjeta de crédito, teléfono, cuenta bancaria, etc...)
- Estos mecanismos de confianza han modificado el comportamiento del consumidor



Evaluación de la calidad a través de las plataformas – Respuesta de las OPCI

- Las OPCI pueden apoyar el desarrollo y mantenimiento de un entorno regulatorio favorable para las empresas y simultáneamente proteger el interés público
- Asegurar el acceso a la información técnica en el ámbito de estándares y calidad para las empresas.
- Apoyar a las empresas en la adopción de estándares de calidad y en el cumplimiento de las normativas técnicas
- Fortalecer la infraestructura relacionada con la calidad (metrología, acreditación, laboratorios de pruebas y certificación).
- Creación de estándares en bienes y servicios digitales
- Capacitación en certificaciones de calidad

Plataformas de Servicios Financieros.

- Formas alternativas de financiación y nuevas tecnologías ofertadas por operadores privados, cambiando rápidamente el entorno financiero.
- Las soluciones de pago por móvil permiten a los negocios realizar transacciones seguras y a todo el mundo
- Redes P2P (Peer to Peer) permiten conectar prestamistas con prestatarios.
- Las Pymes pueden pedir prestamos de manera casi instantánea a través de plataformas
- Las plataformas de micro mecenazgo (*Crowdfunding*) como Kickstarter y Crowdcube ofrecen un espacio digital donde empresas y emprendedores pueden dar a conocer sus ideas de negocio y recibir donaciones o inversión.

ITC – avance “SME Competiveness Outlook 2018”



TRADE IMPACT FOR GOOD

Plataformas de Servicios Financieros - Respuesta de las OPC

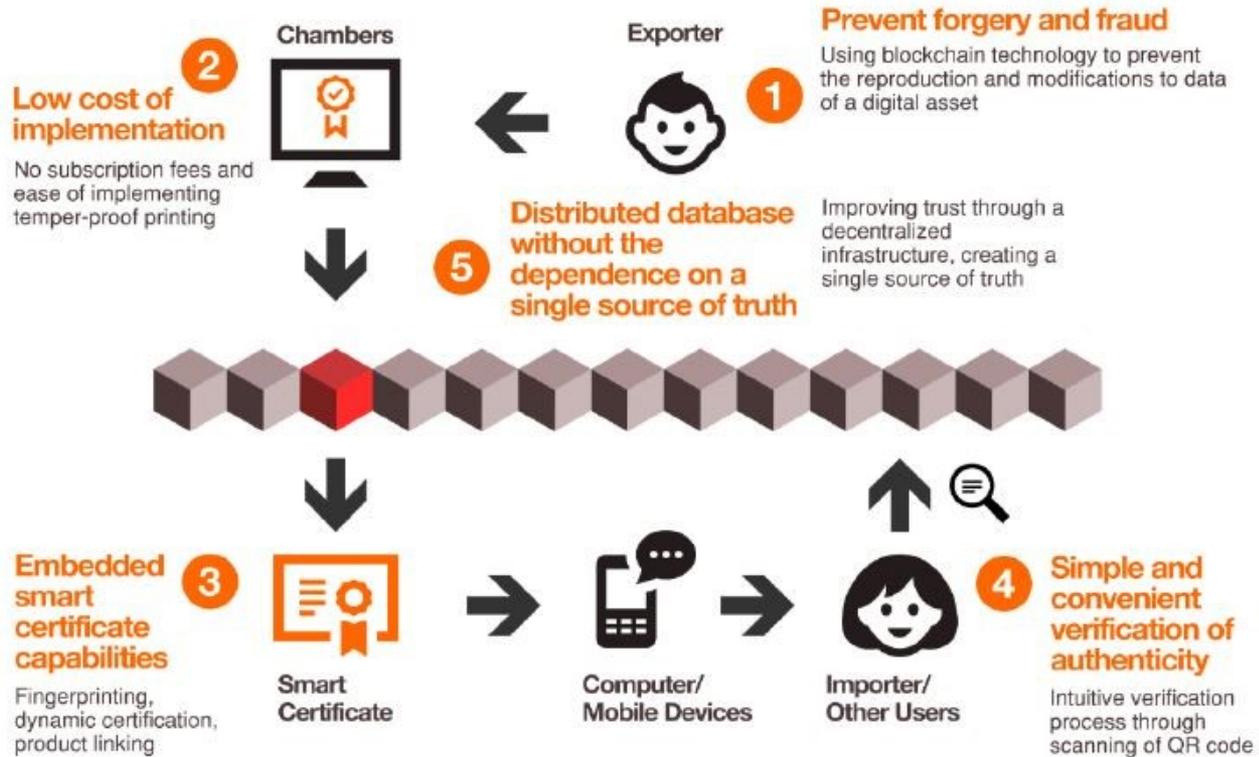
- Políticas para asegurarse de que la infraestructura digital para servicios financieros esté **disponible** y sea **segura**;
- Educar a las PYMES sobre las plataformas de servicios financieros: cómo acceder, usar y conocer los riesgos asociados a su uso;
- Proveer de servicios de *matchmaking*, soluciones de pago electrónico y logísticos (que conecten exportadores con operadores logísticos);
- Desarrollar normativa/reglamento que permita y facilite el entorno para que los proveedores de servicios financieros puedan operar.

Logística e Infraestructura

- Las plataformas proporcionan la logística que respalda el acceso al mercado además de reducir su coste (precio de la mercancía)
- Grandes operadores logísticos proveen servicios a PYMES para facilitar el comercio entre fronteras: negociaciones de precios de flete en nombre de la empresa (primordial para paquetería)
- Plataformas ofrecen en tiempo real y de forma transparente y precios dinámicos permitiendo a los transportistas pujar por cargas, disminuir los costes de los portes al completar las cargas.
- Desarrollo de estándares para tecnologías emergentes promovidas por empresas privadas. Sin embargo, requieren una infraestructura adaptada de calidad. ¿Cómo de rápido se puede adaptar la infraestructura nacional a estos cambios?
- Contabilidad distribuida basada en la tecnología de *Blockchain* se postula como la solución para agilizar los trámites aduaneros.

THE BENEFITS OF eCO on Blockchain

Immutable. Smart. Simple.





International
Trade
Centre

TRADE IMPACT
FOR GOOD



Nearly 500 million **new jobs**
will need to be **created** by 2020





Figure 1. The changing nature of a career

Length of career



60 to 70 years

Average tenure in a job



4.5 years

Half-life of a learned skill



5 years

Sources: Lynda Gratton and Andrew Scott, *The 100-Year Life: Living and Working in an Age of Longevity* (Bloomsbury, 2016); Douglas Thomas and John Seely Brown, *A New Culture of Learning: Cultivating the Imagination for a World of Constant Change* (CreateSpace, January 4, 2011).

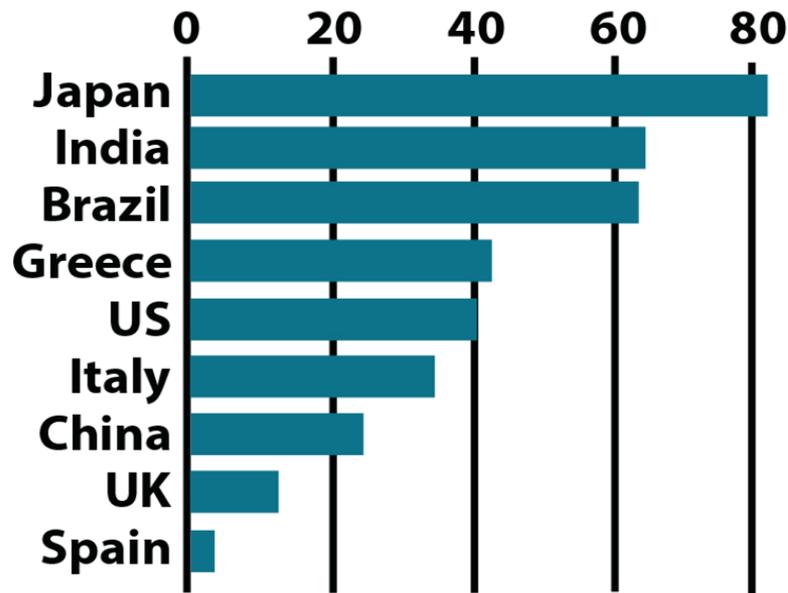
Deloitte University Press | dupress.deloitte.com





Escasez de habilidades

% de compañías con 10 o más empleados.



En 2013, el 40% de los empleadores admitieron tener problemas a la hora de encontrar personal con las habilidades necesarias. En Japón, el 81% de empresas con más de 10 empleados tenían dificultad a la hora encontrar trabajadores cualificados



Fomentando el aprendizaje para el futuro

- Las plataformas digitales permiten a las empresas el acceso a una gran variedad de cursos en línea
- Hay una escasez de habilidades necesarias para afrontar y aprovechar de forma efectiva el apalancamiento de las nuevas tecnologías
- Hay una demanda creciente para la retención del trabajo en un entorno en donde las nuevas tecnologías remplazan a los trabajadores

The Coursera logo, featuring the word "coursera" in a blue, lowercase, sans-serif font.The Udemy logo, consisting of a red stylized 'u' followed by the word "Udemy" in a black, sans-serif font.The iversity logo, featuring a colorful circular icon with four segments (blue, green, yellow, red) and the word "iversity" in a black, sans-serif font.The Google | Open Online Education logo, with the Google logo in its multi-colored font followed by the text "Open Online Education" in a black, sans-serif font.The Udacity logo, featuring a blue stylized 'U' icon above the word "UDACITY" in a black, sans-serif font.The Google Academy for Ads logo, with the Google logo in its multi-colored font followed by the text "Academy for Ads" in a black, sans-serif font.

Fomentando el aprendizaje para el futuro - Repuesta de las OPC

- Necesidad de adaptar la oferta educativa para ofrecer las habilidades requeridas por el sector privado.
- Las OPCI tienen que fomentar la formación continua de forma virtual. Esto se adapta a trabajadores adultos, incentivando el aprendizaje continuo y la inversión en material que permita acelerar el aprendizaje de esas habilidades.
- Los actores públicos y privados deben intensificar su colaboración además de definir los papeles que van a desempeñar.
- Tradicionalmente, la Educación y Entrenamiento Técnico y Vocacional siempre ha contenido elementos de colaboración publico-privados. Sin embargo no siempre han sido capaces de reaccionar a cambios tecnológicos sustanciales.

IPA de Costa Rica CINDE



- Investigando de cerca la demanda de habilidades por parte de los inversores extranjeros.
- Desarrollo de habilidades como componente fundamental para mantener la competitividad del país – consigue que las empresas reinviertan en actividades de mayor valor añadido
- Éxito – Credibilidad de IPA en la identificación en lagunas de habilidades y selección y gestión efectiva de socios
- CINDE se concentra en las necesidades de las habilidades mas especificas y criticas trabajando directamente con los principales generadores de demanda y suministro de esas habilidades
- Desde 2005, 10000 trabajadores han sido entrenados en habilidades para sectores de alto valor, manufactura avanzada y tecnología limpia
- Informa a estudiantes de las trayectorias profesionales con mejores perspectiva
- El 80% de los formados mantienen un trabajo remunerado

Conclusiones

- Trabajar junto con otras agencias para desarrollar ecosistemas empresariales favorables para la atracción de inversiones
- Es necesario para las OPCI dedicar esfuerzos específicos en la comprensión de los retos y las oportunidades que la transformación digital presenta y trabajar hacia ellos
- Desarrollar alianzas Publico-Privada con plataformas y otros actores globales siendo beneficiosa para ambas partes
- Enfoque en los servicios infravalorados: acceso a los mercados, marca país, infraestructura calidad, apoyo en los mercados
- Abogar por el desarrollo de las infraestructuras digitales
- Abogar por políticas de formación que aseguren las nuevas competencias necesarias a la transformación digital



International
Trade
Centre

TRADE IMPACT
FOR GOOD



WTPO CONGRESO 2018

Comercio e Inversión – los ecosistemas al servicio del crecimiento

Centro de Conferencias Pierre Mendès France

25 & 26 de Octubre, 2018

Paris, Francia



Congreso WTPO 2018

AGENDA



PRINCIPALES PONENCIAS:

- **Una visión para 2030: colaboraciones para ofrecer más, mejor y más rápido**
- **Difuminar las fronteras: la Industria 4.0 y la respuesta de los ecosistemas**



PANELES DE DISCUSIÓN:

- **Innovación a gran escala**
- **Facilitadores tecnológicos**



TALLERES. ¿CÓMO HACERLO?

- **Explorar el ecosistema**
- **Medir el desempeño y el impacto**

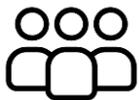
Congreso WTPO 2018

El plazo de inscripciones ya está abierto-



<http://events-export.businessfrance.fr/wtpoparis2018-en/>

Contacta con el equipo de ITC en:



tponetwork@intracen.org

Premios WTPO 2018

Las categorías de premios:

- 1** Mejor ejemplo de **colaboración**
- 2** Mejor ejemplo del uso de las **tecnologías de la Información**
- 3** Mejor iniciativa para asegurar un **comercio inclusivo y sostenible**



Thank you!

Andrea Santoni

Programme Officer Benchmarking & TSI Capacity Building Trade
Support Institutions Strengthening, ITC

santoni@intracen.org

Visit our Institutional Benchmarking tool

www.tisibenchmarking.org