

XIV FORO DE GESTIÓN AVANZADA

CREANDO EMPRESAS LÍDERES
¿PREPARADO PARA COMPETIR?

Logroño, 26 de junio de 2018.
Centro Tecnológico de La Rioja,
'La Fombera'

La Transformación Digital NO es una opción



Jesús A. Lacoste

PROMUEVE



COORDINA



COLABORA

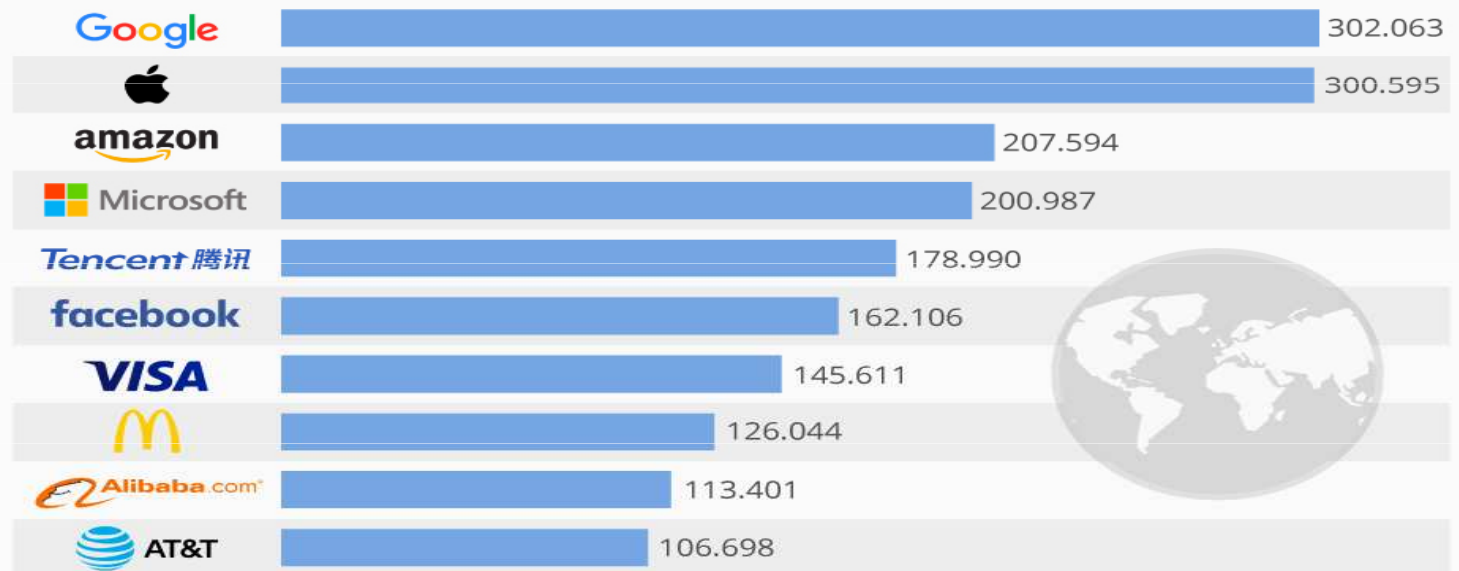


www.jalacoste.com / [@jalacoste](https://www.linkedin.com/in/jalacoste/) / www.linkedin.com/in/jalacoste/



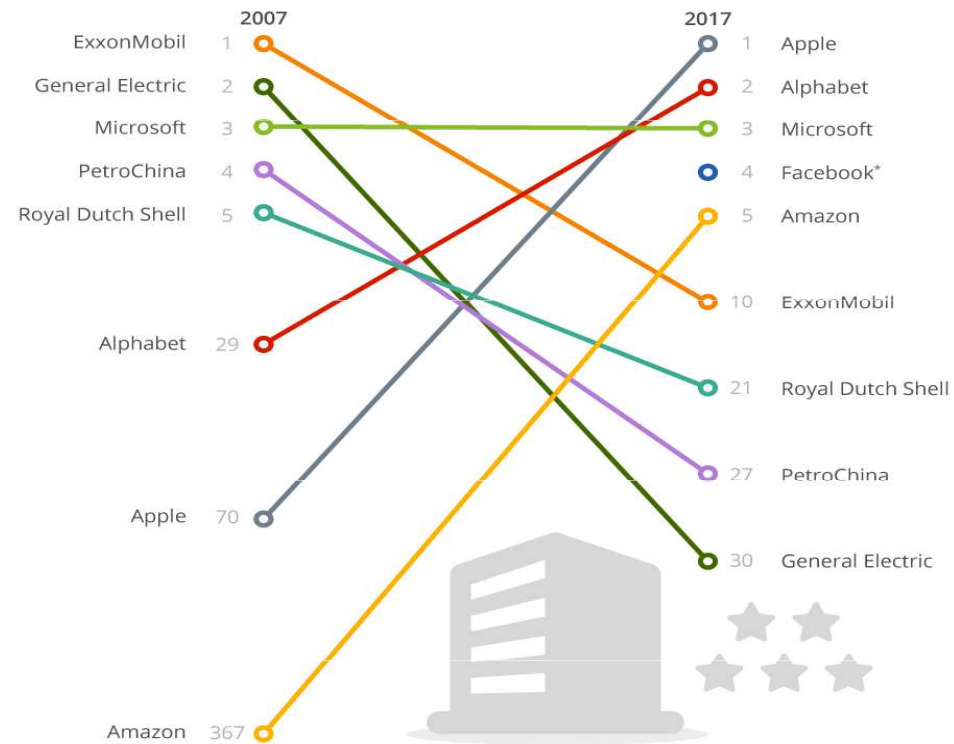
Las marcas más valiosas de 2018

Valor de las marcas más valiosas en 2018 (en mill. \$)



Las empresas más grandes del mundo hoy y hace 10 años

Clasificación de empresas por su capitalización bursátil entre 2007 y 2017



Precio de cierre del 28 de junio del 2007 y el 8 de septiembre de 2017.
 * Facebook comenzó a cotizar en Bolsa en 2012.
 Fuente: Bloomberg

2018 This Is What Happens In An Internet Minute



XIV FORO DE GESTIÓN AVANZADA

**CREANDO EMPRESAS LÍDERES
¿PREPARADO PARA COMPETIR?**



Proclamación de
Papa Benedicto XVI



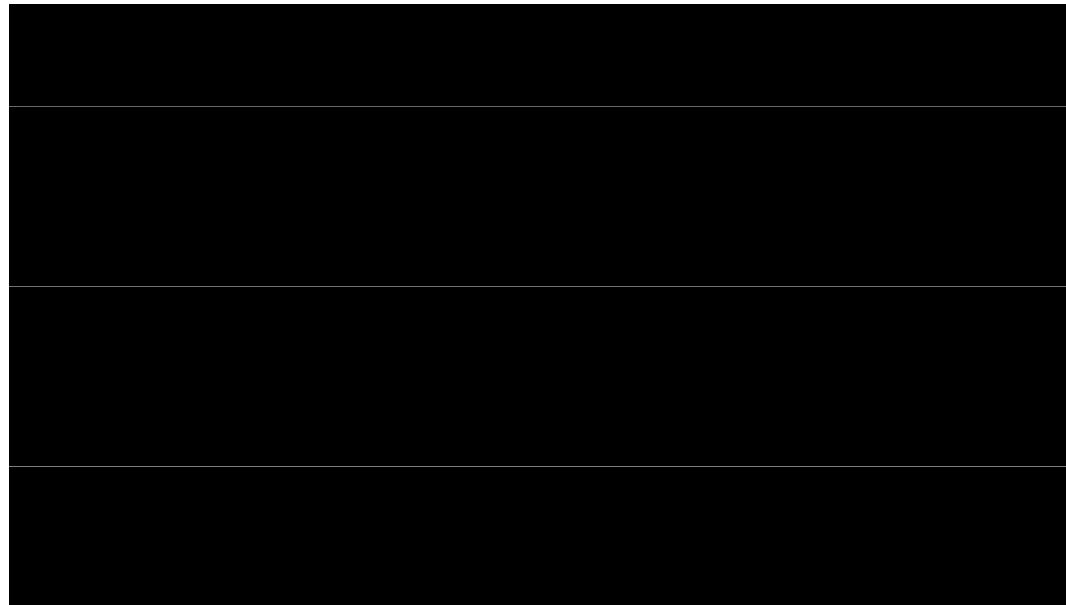
Proclamación de
Papa Feancisco


XIV FORO DE GESTIÓN AVANZADA

**CREANDO EMPRESAS LÍDERES
¿PREPARADO PARA COMPETIR?**



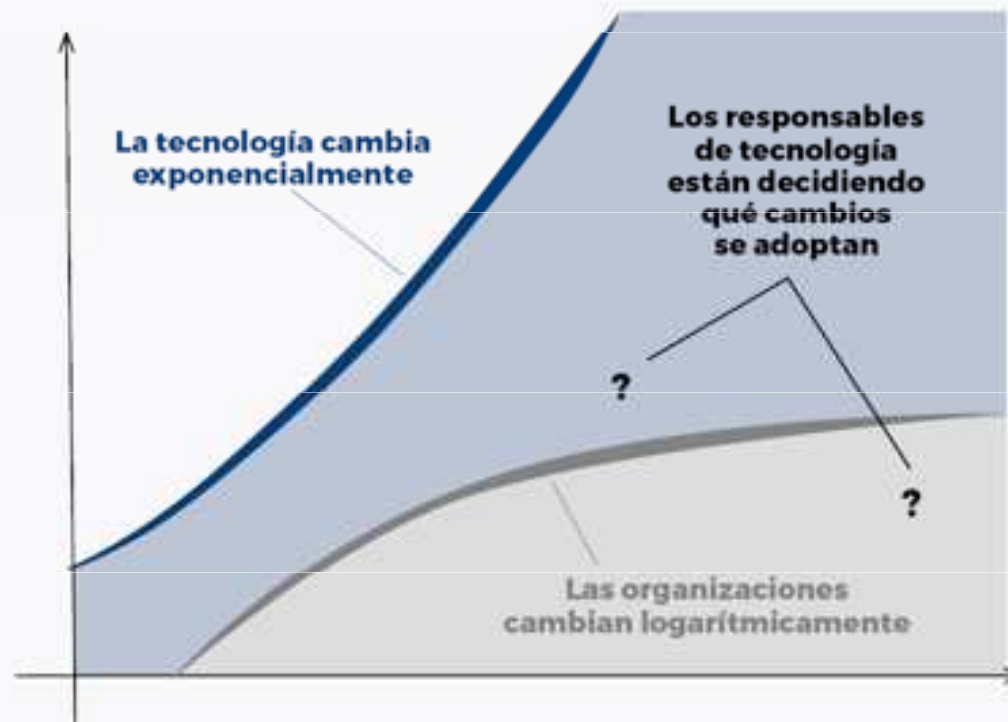
Algo está cambiando...





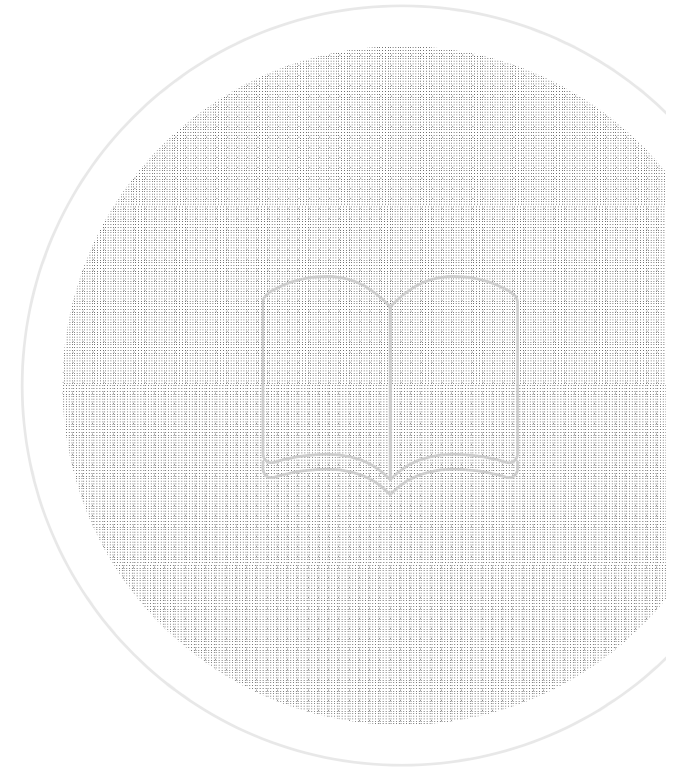
lo cambia todo. «La revolución viene porque hay un cliente distinto, que espera productos personalizados, rapidez y un retorno del valor máximo». La digitalización va a permitir a las empresas «ser hasta un 50% más rápidas en producción y un 20% más eficaces cuando se cambia de proceso».

Cuadro 1. Ley de Martec



Qué es la TD

La Transformación Digital de las empresas consiste en **REORIENTAR** su organización para conseguir un **NUEVO** modelo de negocio que les permita retener y ganar nuevos **CLIENTES**, digitales o no, colocándolos en el **CENTRO** de la cadena de valor para lograr su máxima satisfacción, haciéndolos **FANS** de la marca, producto o servicios



Transformación Digital

Sustantivo

Adjetivo

¿ Qué tiene más valor en una acción ? ¿ El adjetivo o el sustantivo ?

No confundir **DIGITALIZACIÓN** con

TRANSFORMACIÓN DIGITAL



LIDERAZGO!

Es fundamental contar con un nuevo **LÍDER** en las empresas. Un líder que involucre y motive a las **PERSONAS** como parte del cambio par alcanzar los objetivos.

Un nuevo líder que cree líderes, no seguidores



“

Procesos y Tecnologías

El principal medio para conseguir esta transformación son los nuevos procesos y metodologías Agile





1

**Por qué hay
que
transformarse
digitalmente**

RAZONES de Estrategia



ATRAERÁS nuevos
clientes y proveedores



Te prepararás mejor
para **COMPETIR**



Conseguirás más
fácilmente tus objetivos



Motivarás más fácilmente
a tus empleados y
colaboradores.



RAZONES de Negocio



Incrementarás las Ventas.



Reducirás los Costes.



Modernizarás s la empresa.



Actualizarás tus Procesos Internos.



RAZONES de Mercado



El mundo es DIGITAL.

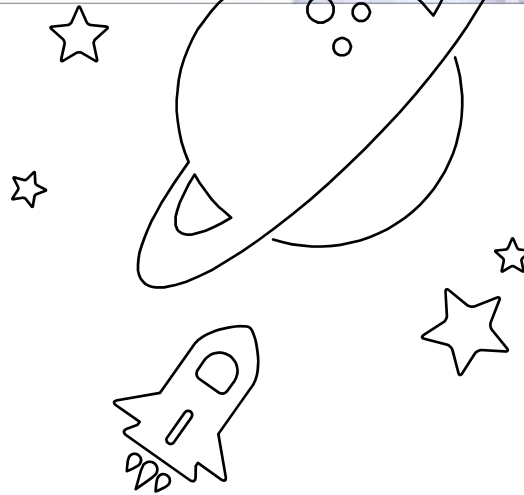


**Tu competencia es (o
será muy pronto)
Digital.**



**Tus usuarios son (o
serán muy pronto)
Digitales.**





Claves del éxito



Claves del éxito



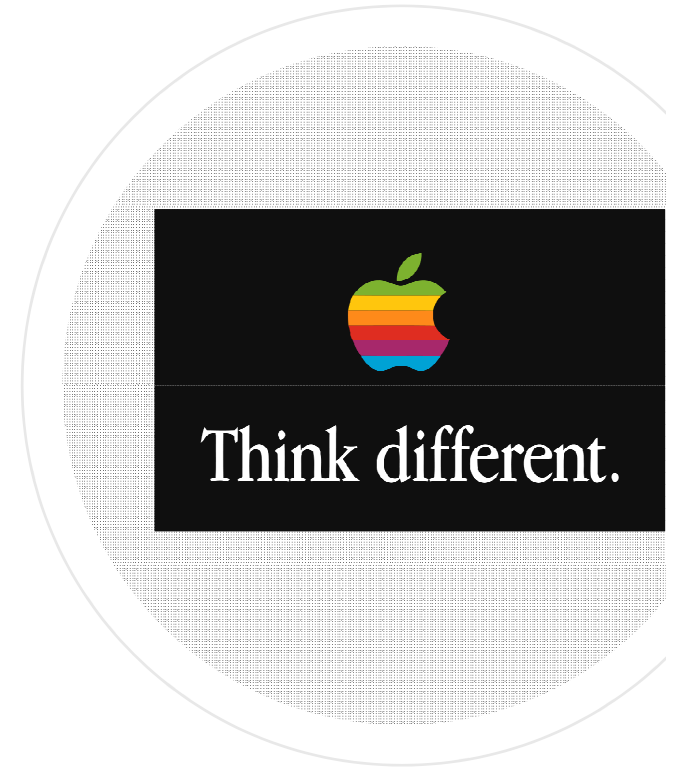
1. VISIÓN Y LIDERAZGO

Para impulsar un Plan de **Transformación Digital** y tener éxito en su implantación, es fundamental disponer de una visión clara de los objetivos y establecer su *"hoja de ruta"*. El liderazgo del proyecto, debe ejercerse desde el primer nivel directivo de la empresa.



Visión y Liderazgo

- Pensar Holísticamente
- Ser ágil
- Pensamiento Lineal en un Mundo No Lineal





1 pizza de 12 cm

113 cm²



2 pizzas de 8 cm

100,5 cm²

VUCA

Volatilidad

Velocidad con que cambia el entorno

Incertidumbre

Dificultad para anticiparse a nuevos acontecimientos

Complejidad

Proliferación de factores críticos que afectan a la toma de decisiones

Ambigüedad

Dificultad para interpretar los acontecimientos y su impacto sobre nuestra actividad

Claves del éxito



2. Transformación de PERSONAS y gestión del Talento

La **CLAVE DEL ÉXITO**, está en las **PERSONAS**, sin su participación, no sería posible. Por ello, es fundamental **motivar e involucrar a toda la organización en el proceso y además, formar al personal en competencias digitales, establecer objetivos claros, asignar funciones, etc.**



> Las fortalezas de las personas destacan en la era digital

En porcentaje.

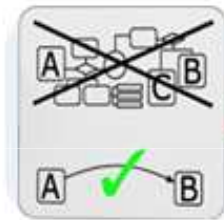
■ Más difíciles de encontrar ■ Más valoradas



Fuente: La revolución de las competencias 2-0 (Manpower Group)

Expansión

Claves del éxito

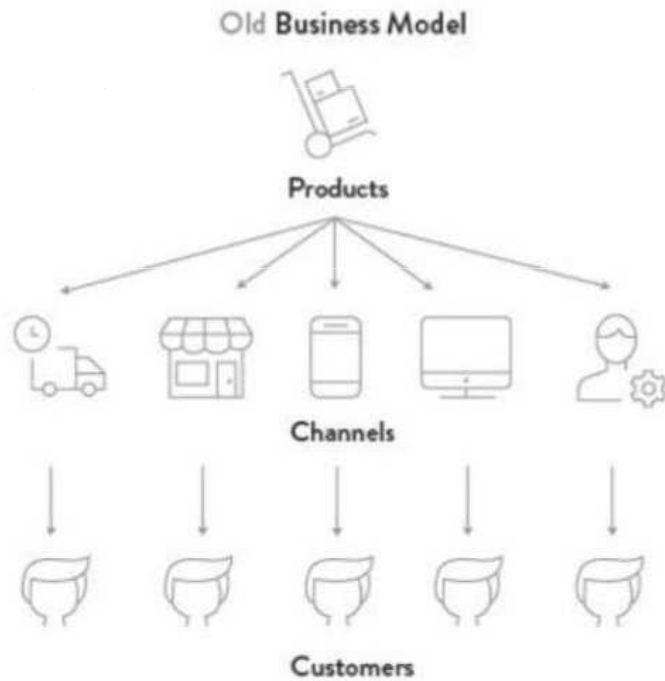


3. Actualizar los PROCESOS INTERNOS

Para que se pueda dar esta relación ideal con los clientes, no solo hay que renovarse hacia afuera, **los procesos internos de la empresa tienen que revisarse también** para estar “a la última” y **que el cliente perciba la mayor calidad que la empresa le ofrece a través de otros canales tales como internet.**



YOU HAVE TO THINK DIFFERENTLY



zuora

Claves del éxito



4. El objetivo, es el **CLIENTE**

La empresa debe relacionarse con su entorno **también a través de plataformas virtuales y de las redes sociales (RRSS)** con el fin de que el cliente perciba, todo cuánto somos capaces de ofrecerle. Sólo así, conseguiremos **optimizar las ventas**, considerando en primer lugar como aspecto clave, la **SATISFACCIÓN DEL CLIENTE** (*customer satisfaction*).



NETFLIX

NO MATÓ A BLOCKBUSTER

Los ridículos cargos por pagos atrasados lo hicieron

UBER

NO MATÓ A LOS TAXIS

El acceso limitado a taxis, el mal servicio y el control de tarifas lo hicieron

Apple

NO MATÓ A LA INDUSTRIA DE LA MÚSICA

El obligar a comprar álbumes completos lo hizo

amazon

NO MATÓ A OTROS MINORISTAS

El mal servicio y experiencia del cliente lo hicieron

airbnb

NO ESTÁ MATANDO A LA INDUSTRIA HOTELERA

La disponibilidad limitada y las opciones de precios lo hicieron

La tecnología por sí misma no es el verdadero disruptor

NO CENTRARSE EN EL CLIENTE ES LA MAYOR AMENAZA PARA CUALQUIER NEGOCIO

#Viral

La Transformación Digital NO es una opción

“La transformación digital desplazará del mercado a cerca del 40% de las compañías”*

our office

La economía digital es la economía que surge de la transformación digital.



Las innovaciones digitales han dado lugar a una **transformación digital** de productos, sistemas, procesos, marketing y personas.



Lo digital **no va sólo de nuevas tecnologías sino de relaciones humanas**, existe una gran oportunidad de acercarnos a los clientes, proveedores y empleados de una forma distinta.



Trata de incorporar las **técnicas digitales** que generan valor, facilitando su procesamiento y eliminando barreras.



Hay que entender la **digitalización como algo transversal** y global de toda la organización con **soporte de software adecuado** y con **transparencia de los procesos de la empresa**.

La economía digital en España representa un **19.4% del PIB**. Sólo el 35% de los puestos de trabajo son digitales y el 11% de la inversión de España está clasificada como digital.

Las TIC han modificado la economía tradicional, generando una **estructura conectada** a nivel global.



El potencial de la **transformación digital dependerá de** cómo los líderes y las organizaciones harán negocios utilizando los avances digitales (analítica, movilidad, redes sociales, dispositivos inteligentes...) **PARA:**



En **EEUU**, un 43% de los puestos de trabajo son digitales y la producción de las empresas se prevé que crecerá un 3% gracias a las nuevas tecnologías.

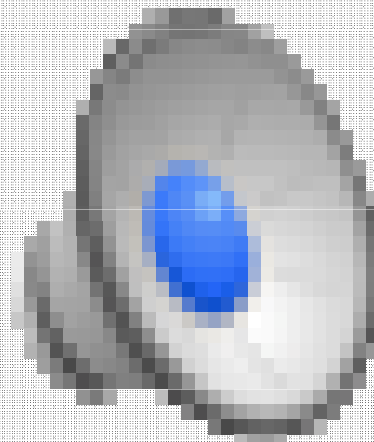
En **Francia, Alemania y Reino Unido** cuentan con un 41% de puestos de trabajo digitales, y la su producción se prevé crecer más del 2%.

(Fuente: Accenture Strategy Oxford Economics.)

- Mejorar la **experiencia y el conocimiento del cliente**.
- La **interconexión y comunicación** de los empleados.
- La **creación de nuevos modelos de negocio** sobre una base de IT eficiente.

Impacto de la Tecnología





Ser Líder y Liderar

“El cambio es ley de vida. Cualquiera que sólo mire al pasado o al presente, se perderá el futuro”

John Fitzgerald Kennedy



¡Muchas gracias!

Any questions?

You can find me at

- @jalacoste
- jalacoste@soydigital.com
- www.jalacoste.com
- www.linkedin.com/in/jalacoste