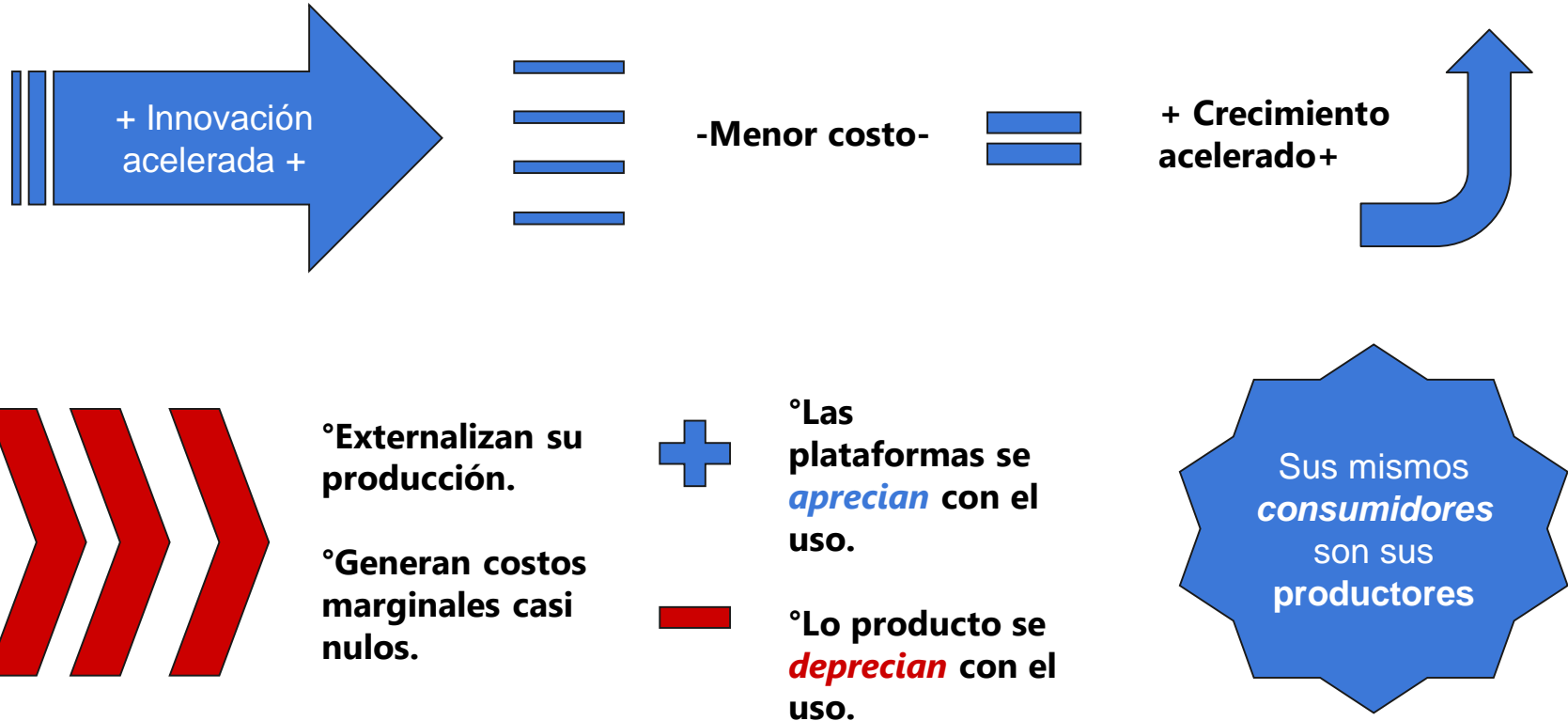


# Tema 1.- La oportunidad y el reto de las plataformas digitales



**Rosalba López**  
**Eduardo de la Rosa**  
**Andrés Morales**  
**Luis Alfonso Ordóñez**

## Parte 1.- Cambiando la naturaleza de la organización



+ Innovación  
acelerada +

-Menor costo-

+ Crecimiento  
acelerado+

°Externalizan su  
producción.

°Generan costos  
marginales casi  
nulos.

°Las  
plataformas se  
*aprecian* con el  
uso.

°Lo producto se  
*deprecian* con el  
uso.

Sus mismos  
*consumidores*  
son sus  
*productores*

## Parte 2.- ¿Cómo saber si tengo que cambiar a plataforma?

El valor se crea con la cantidad y facilidad que los usuarios comparten información

Usuarios crean efectos de red



Usuarios

La información se genera por:

Algoritmos basados en comportamiento

Comunidad y flujo de información

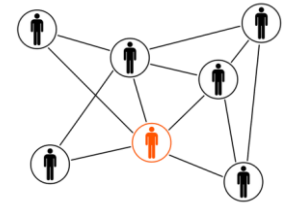
1

Las siguientes preguntas pueden ayudar en determinar si tu negocio tiene el potencial de convertirse en plataforma

4

Utilización de capacidad

Capacidad en estado ocioso presenta una oportunidad, como Airbnb o Uber



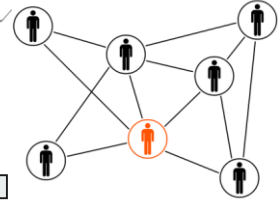
Modularidad

2

Que crear un avión vía crowdsourcing



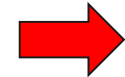
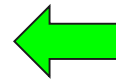
Es más fácil compartir tweets o fotos



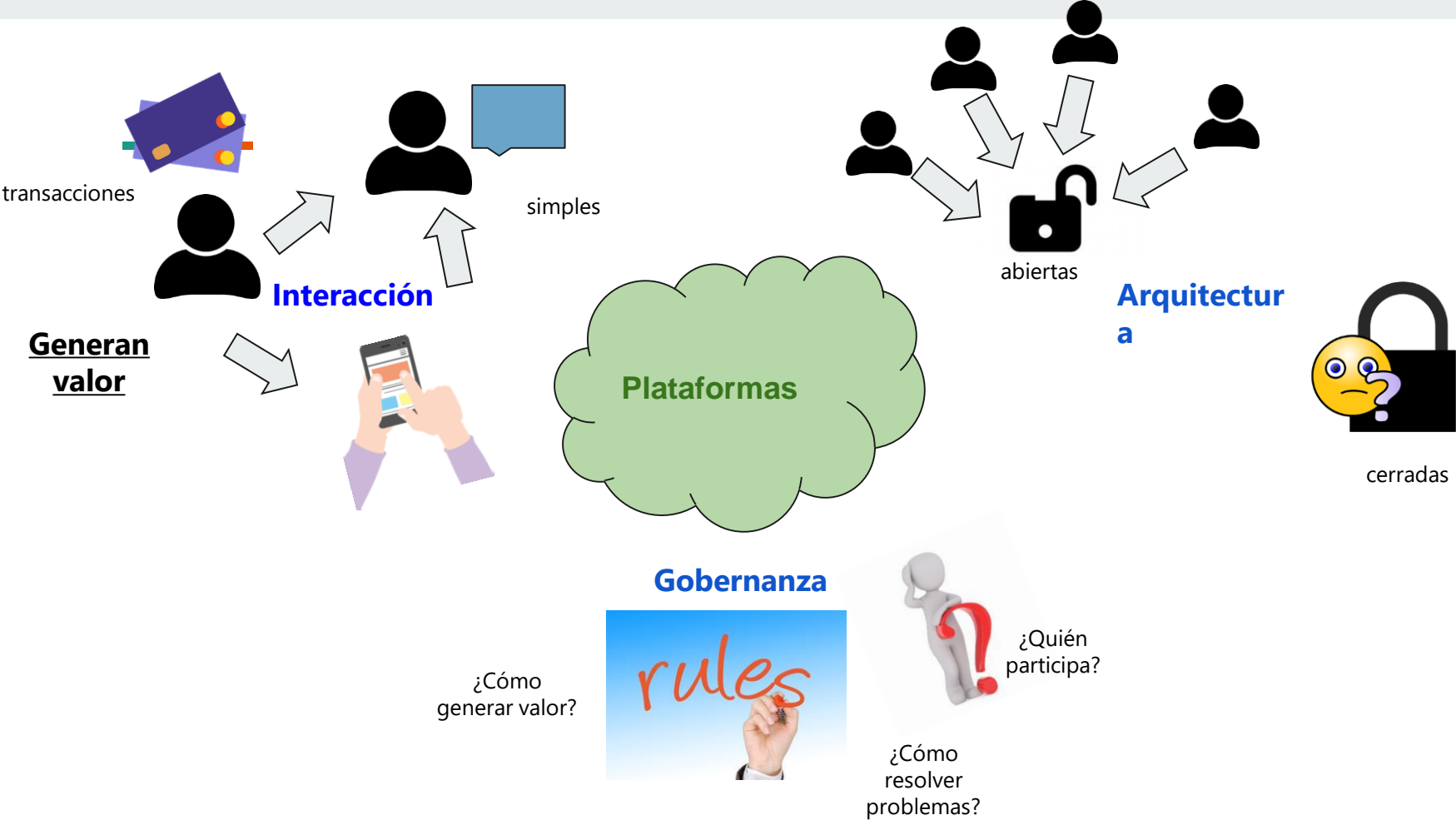
3

Tolerancia al riesgo

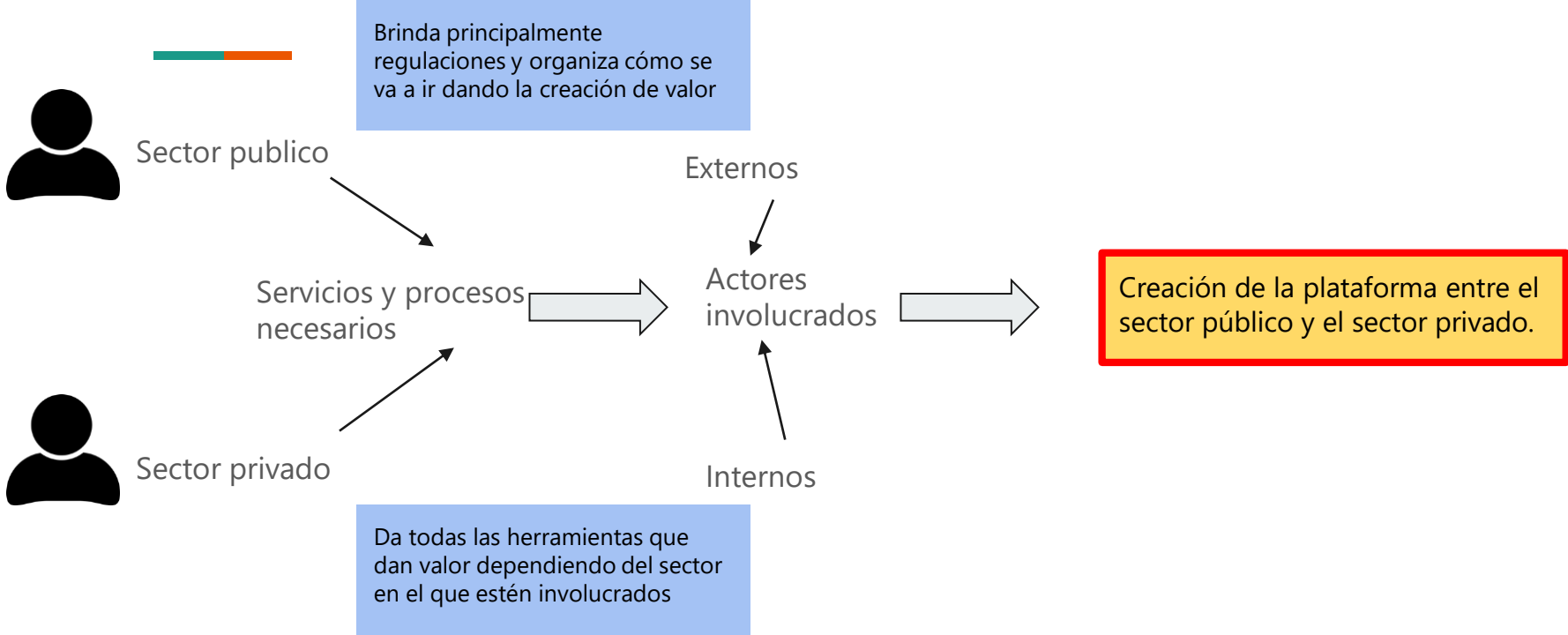
La regulación es diferente para el e-commerce que para el sistema de salud



# Parte 3. Construyendo y abriendo plataformas



# Como las plataformas digitales pueden apoyar y colaborar en sectores público-privados



# Explicación tema 1



**Tema 1.-** Las plataformas son generadoras de una innovación acelerada a un costo marginal mucho menor al tradicional provocando un crecimiento muy acelerado, es por eso que estas suelen presentar un crecimiento exponencial. Logran reducir los costos al externalizar su producción, sus productores son sus mismos consumidores; como en el caso de twitter las mismas personas que postean son quienes leen a otros. Un gran beneficio que tienen las plataformas es que su valor se aprecia con el uso de sus participantes, representa un gran cambio al paradigma tradicional y la depreciación.

# Explicación tema 2

¿Cómo determinar si la compañía en la que se está debería convertirse en plataforma?



1- El valor lo determina la cantidad de información que se genera, la información escala y se comparte a casi cero costo, de ahí los usuarios crean efectos de red para su crecimiento. La información puede ser explícita; generada por usuarios, o implícita; algoritmos que siguen el comportamiento para ofrecer sugerencias de productos.

2- Modularidad, determinada por el nivel de involucramiento de terceros. Por ejemplo, en twitter el usuario puede cambiar rápido de creador de contenido a consumidor, en cambio, es muy difícil el intentar crear un avión comercial por medio de crowdsourcing.

3- Tolerancia al riesgo. Se refiere a la cantidad de regulación que cada industria pueda tener, no es lo mismo la regulación de el e-commerce que a si se liberan API's para controlar los marcapasos de pacientes

4- Utilización de capacidad ociosa. Los conductores utilizan su auto en promedio menos de dos horas al día, por lo tanto esta capacidad puede ser explotada y generar ingresos para maximizar el retorno en dicha inversion.




# Explicación tema 3: Construyendo y abriendo plataformas

El punto de partida de una plataforma son las interacciones. Pueden ser transacciones que involucran un intercambio económico o pueden ser una simple interacción que solo involucra tiempo y atención. Mientras más simple sea la interacción, y el esfuerzo para participar sea menor, más fácil se vuelve la escala de la plataforma.

Las plataformas tienen la opción de ser una plataforma abierta o cerrada. Que la plataforma sea un poco abierta dificulta que terceros puedan participar en ella. Y que sea una plataforma muy abierta puede que se pierda el control de la misma. Se debe de encontrar un punto medio.

La gobernanza provee las reglas de quién debe de participar, cómo deben de crear valor y cómo se deben de resolver problemas en el ecosistema.





## Explicación tema 4: Como las plataformas digitales pueden apoyar y colaborar en sectores público-privados

Para solucionar muchos de los problemas que actualmente afrontamos como sociedad el documento expone varias formas en las que aplicar las plataformas pueden llegar a ser muy benéficas y resolver estos problemas con cierta colaboración de los actores. Por ejemplo hablemos de un hospital público que es propiedad del gobierno, si el gobierno se encarga de todo lo que necesita el hospital es decir proveedores de medicinas, tecnología, ambulancias y demás estamos hablando de un tema logístico de locura (y así funciona en muchos países) sin embargo si divide y se privatizan ciertos procesos como por ejemplo que una empresa se encargue de las ambulancias, otra de la tecnología y así sucesivamente no sólo se dividen los procesos sino que como una empresa privada das mucho lugar a la innovación porque siempre tratan de crecer, también se pueden hacer alianzas de emergencia con uber o taxis y dar un mejor servicio al cliente, entre otras cosas.