

¿YA SABES CÓMO VAS A SALIR DE LA CRISIS?

**Claves para moverte en
un entorno inestable**

Martes, 12 de mayo de 2020



IDOM



Antonio Lázaro

Director de
Innovación Digital

antonio.lazaro@idom.com



Ander Pomposo

Innovation Strategy and
Operations Leader

ander.pomposo@idom.com

Conozcámonos...



Ve a www.menti.com e introduce el código **25 65 9**

¿A qué tipo de entidad perteneces?

- Empresa
- Entidad Pública
- Academia
- Emprendedor
- Estudiante
- Otros

¿DE QUÉ VAMOS A HABLAR HOY?

- 1** Reflexionar sobre cómo nos ha pillado la crisis
- 2** Qué supone trabajar en momentos de incertidumbre
- 3** Qué cosas hacen falta para salir de ella
- 4** Comprender que mucho depende de nosotros

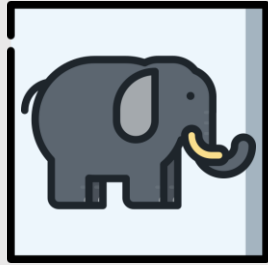
¿Ahora lo ves?

Es el final del túnel



NECESITAMOS REALISMO ANTE TODO

2008

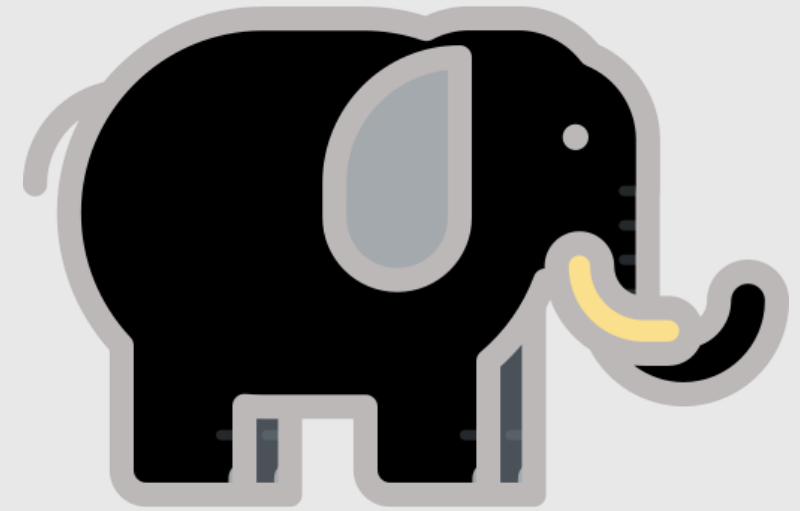


“An Elephant in the room”

2020



“A Black Swan”



“A Black Elephant”

IDOM

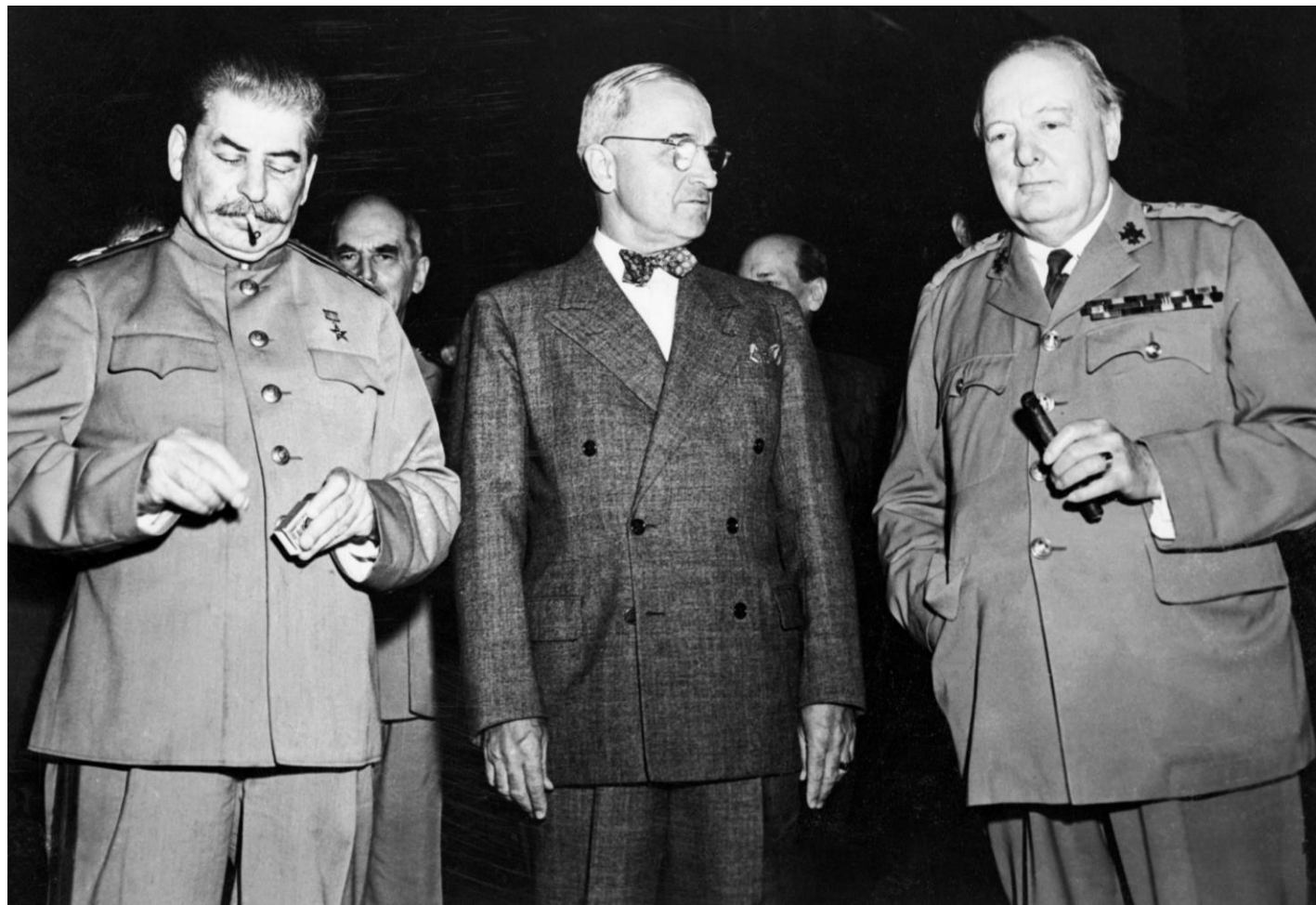
DE DÓNDE VENIMOS...

1945



IDOM

NUEVA NORMALIDAD: La Guerra Fría



DE DÓNDE VENIMOS...

2001



IDOM

NUEVA NORMALIDAD: Súper seguridad



DE DÓNDE VENIMOS...

2008



IDOM

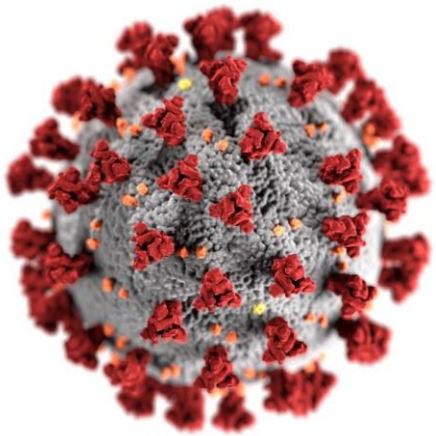
NUEVA NORMALIDAD: Globalización



DE DÓNDE VENIMOS...

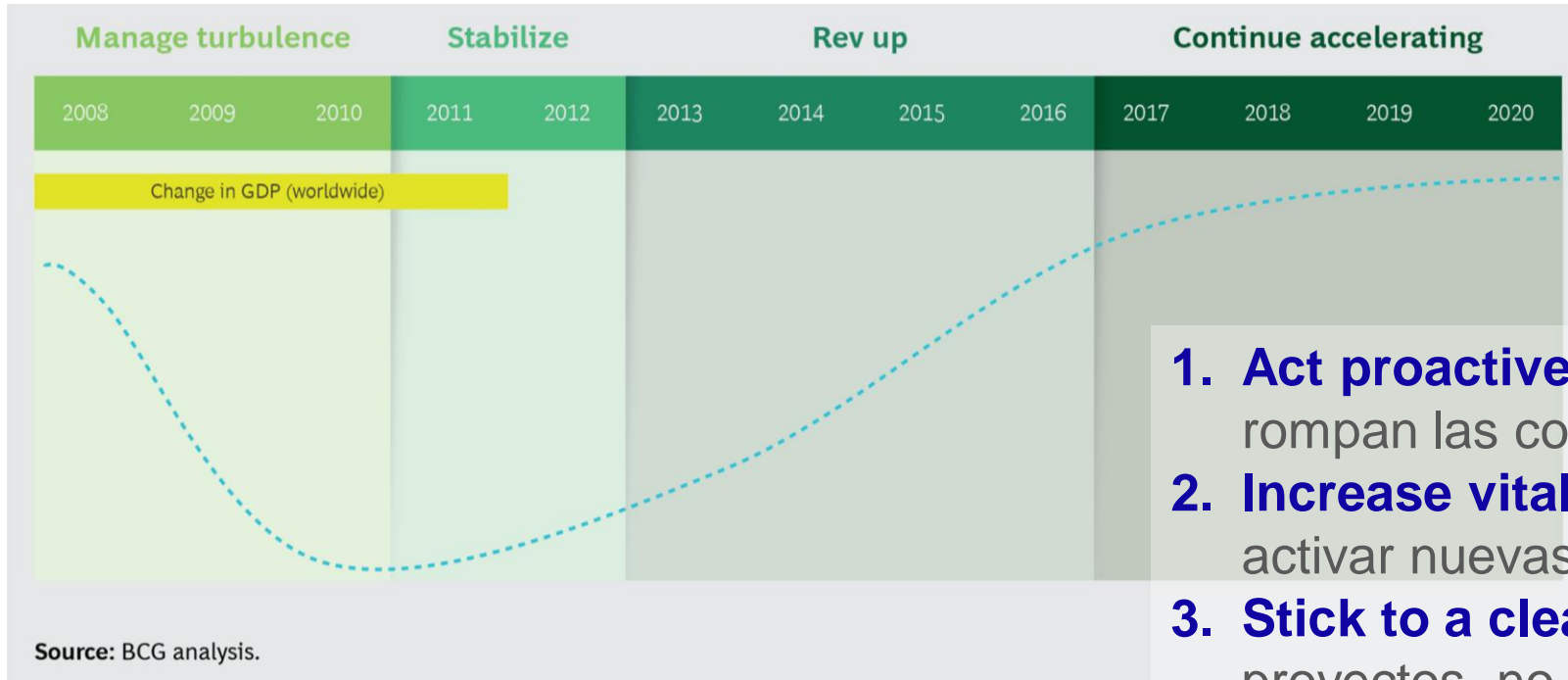
NUEVA NORMALIDAD: ?

2020



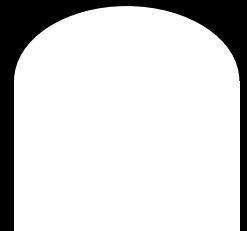
IDOM

QUÉ APRENDIMOS DE LA ÚLTIMA CRISIS (2008-2016)



- 1. Act proactively** → actúa antes de que se rompan las cosas
- 2. Increase vitality** → habilidad para innovar, activar nuevas ideas y mercados
- 3. Stick to a clear vision** → cambia los proyectos, no los objetivos
- 4. Build resilience** → mantén el cash, retén el talento
- 5. Streamline your organization** → rediseña procesos, invierte en digital, “be lean”

1. Sé proactivo → digitalización



¿CÓMO TE HA PILLADO LA CRISIS?

**TODOS NOS VAMOS A
MOJAR...**

**...¿TIENES LAS
HERRAMIENTAS
ADECUADAS?**



LA DIGITALIZACIÓN QUE VIENE

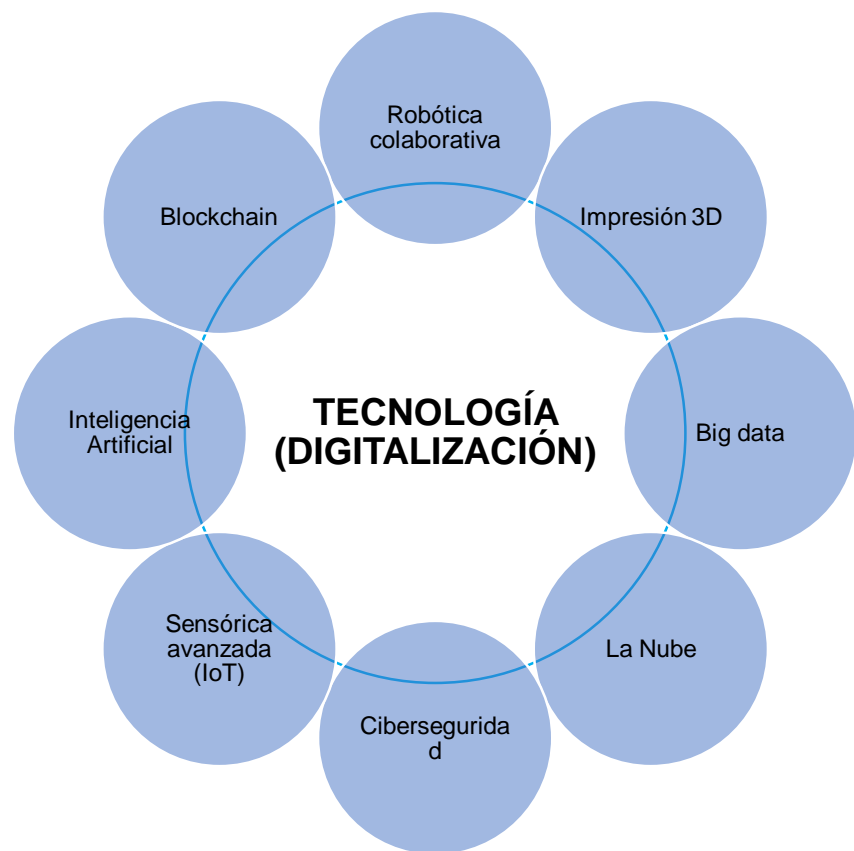


¹Agriculture is not included. ²Based on each occupation's level of interaction with computers. ³Based on each occupation's level of physical proximity to other people. ⁴Health and social care are special cases: work is likely to continue despite high proximity to other people. ⁵Includes other manufacturing. ⁶Includes oil refining. ⁷Includes high-tech manufacturing.
Source: Eurostat; LabourCube; Occupational Employment Statistics, US Bureau of Labor Statistics; McKinsey Global Institute analysis



- Turismo
- Entretenimiento
- Salud y atención social
- Construcción
- Comercio
- Comida y bebida
- Transporte y logística
- Transporte aéreo
- Administración Pública
- Inmobiliario
- Concesionarios de vehículos
- Educación
- Software
- Servicios profesionales
- Telecomunicaciones
- Banca
- Seguros
- Publicidad

SI LOS DATOS SON LA NUEVA MATERIA PRIMA...



AT&T

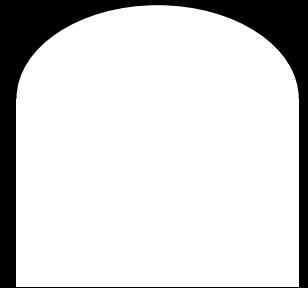
- “Estamos convirtiendo más y más datos digitales (estructurado o no estructurado) en combustible digital”. John Donovan

General Electric

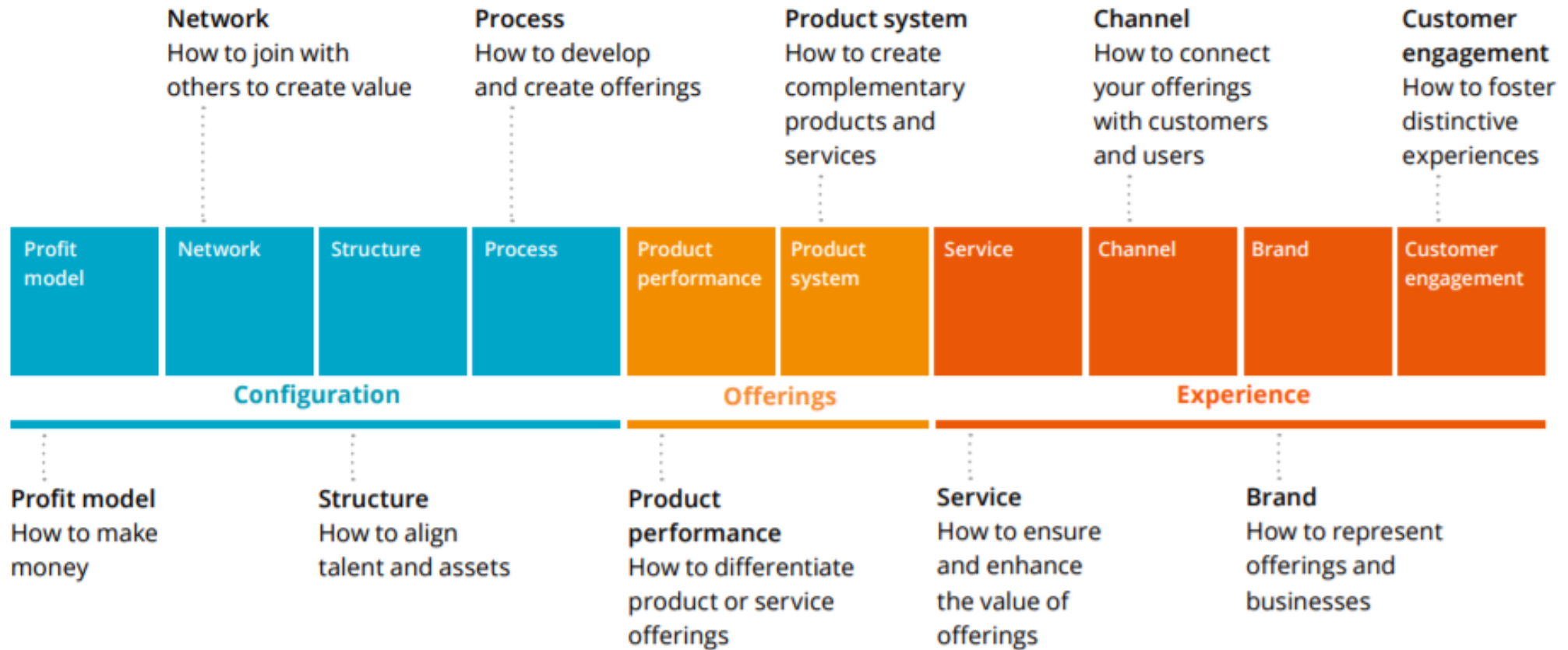
- ...monitoriza datos de más de 150.000 dispositivos médicos, 36.000 motores a reacción, 21.500 locomotoras, 23.000 turbinas eólicas, 3.900 turbinas de gas, 20.700 equipos del sector oil&gas... para conocer su estado en todo momento.

... ¿cuál es realmente tu negocio?

- 1. Sé proactivo → digitalización**
- 2. Incrementa tu vitalidad → actitud innovadora**



HAY MUCHAS MANERAS DE INNOVAR



Fuente: Larry Keeley (2013): "The Ten Types of Innovation and the Discipline of Building Breakthroughs"

...PERO EN CUÁL DE ELLAS ERES FUERTE?

FUERZA

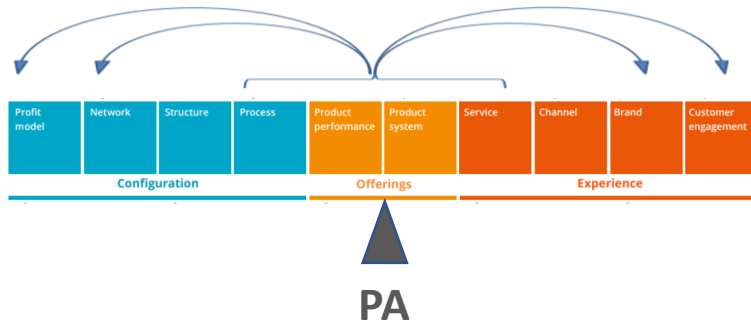


RESISTENCIA



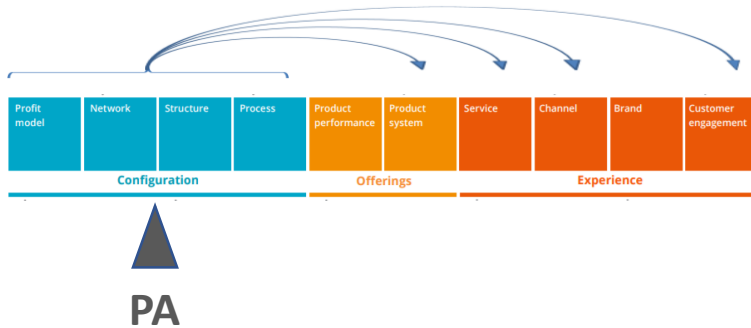
PUNTO DE APOYO

PREPÁRATE PARA UN SALTO



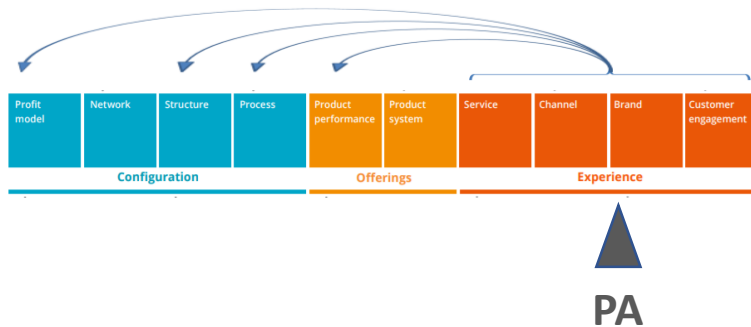
Si tienes una propuesta de valor sofisticada ...

→ puedes posicionarte en los clientes VIP



Si tienes capacidades operativas avanzadas ...

→ puedes resolver necesidades más complejas

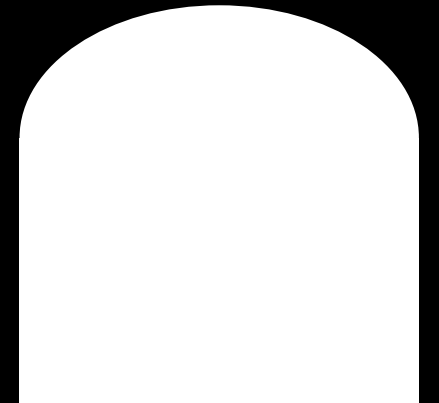


Si tienes clientes fieles y un buen canal ...

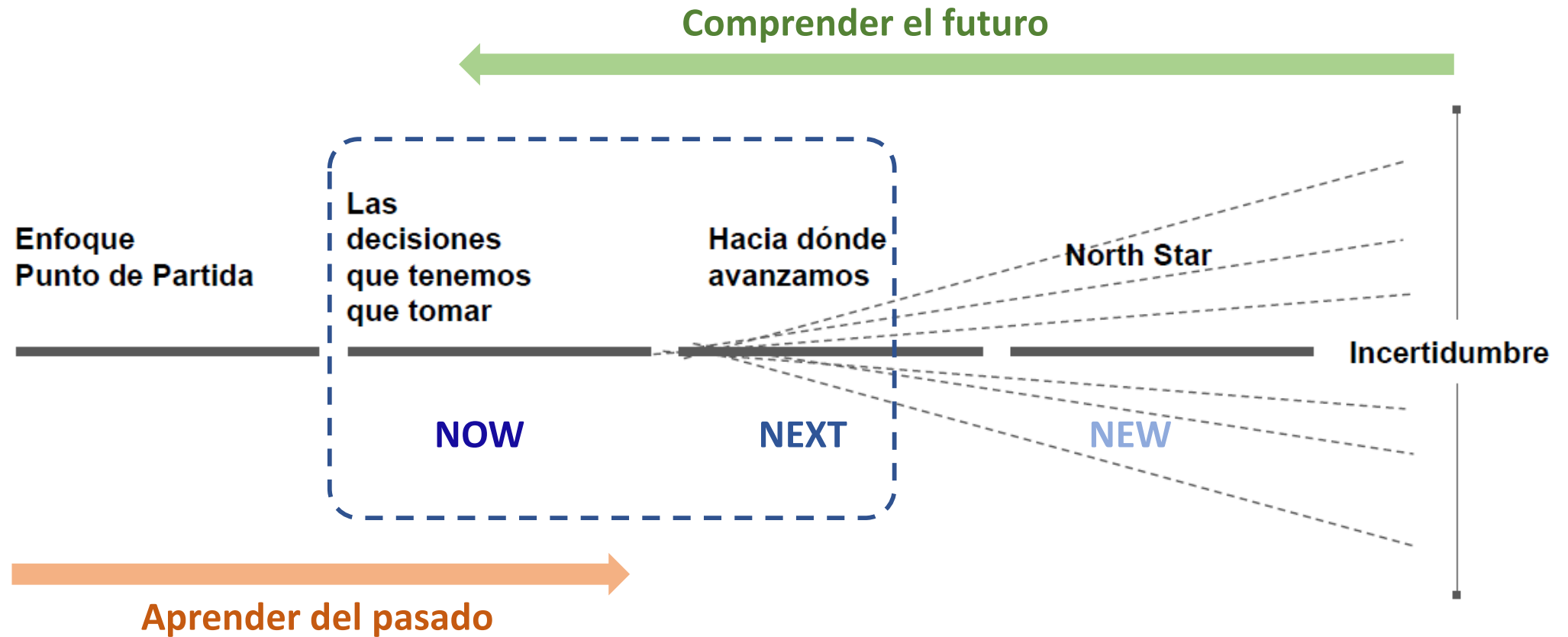
→ puedes venderles muchas más cosas



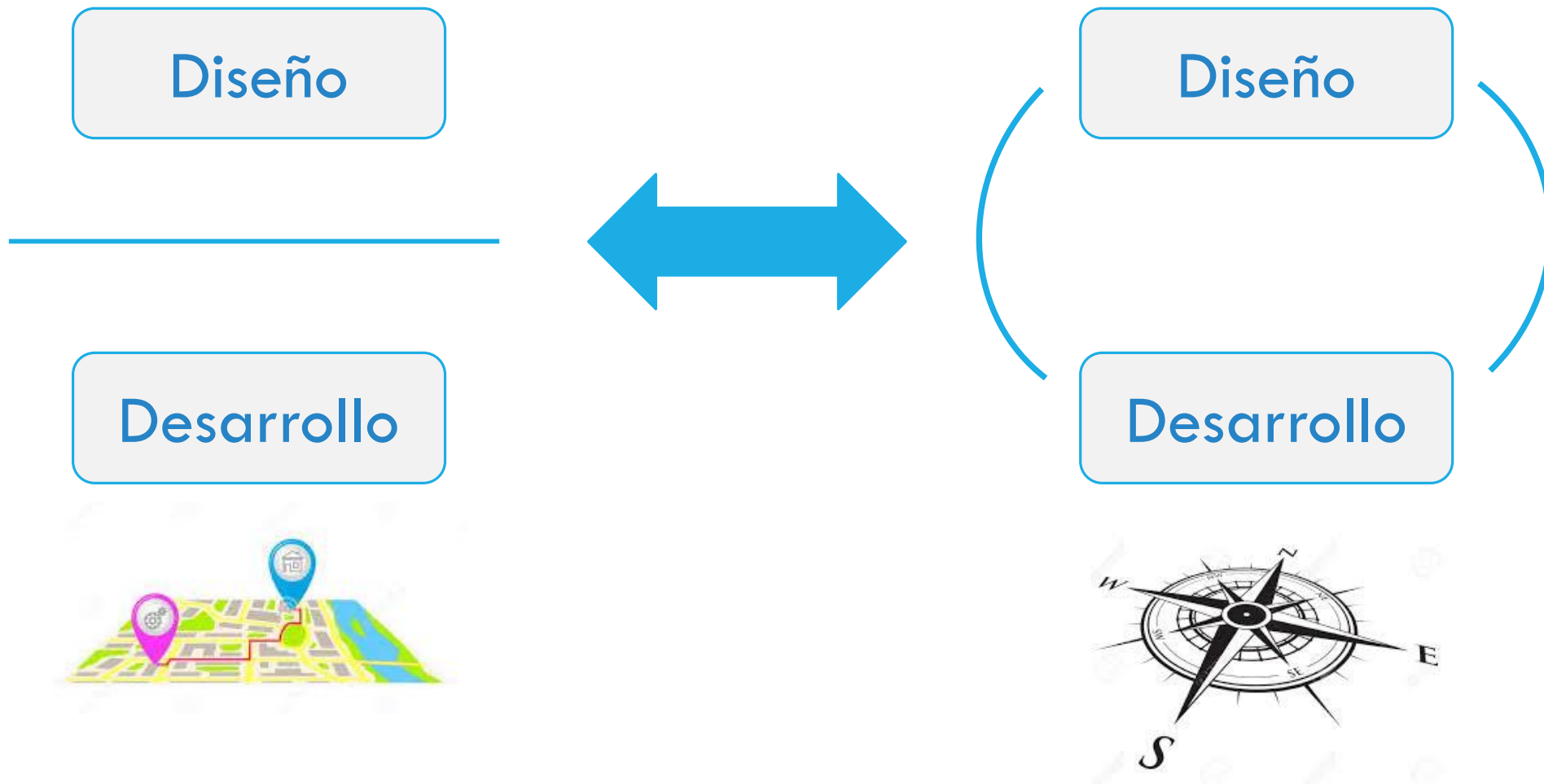
- 1. Sé proactivo → digitalización**
- 2. Incrementa tu vitalidad → actitud innovadora**
- 3. Sé fiel a tu visión → cercanía al cliente**



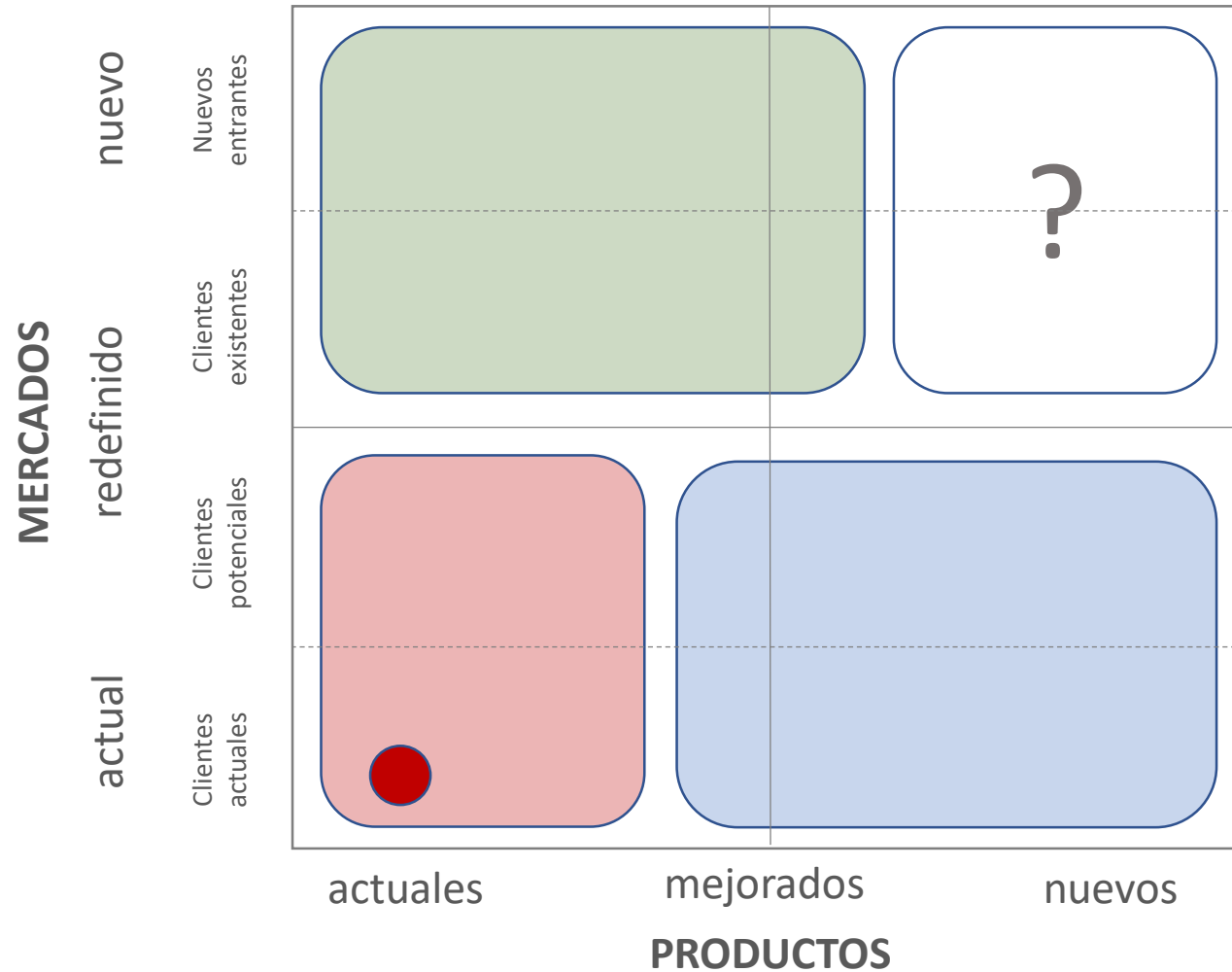
TOMAR DECISIONES EN LOS HORIZONTES CORRECTOS



FIJA TU NORTE Y ACTÚA A CORTO PLAZO...



FIJA BIEN TU ESTRELLA POLAR...



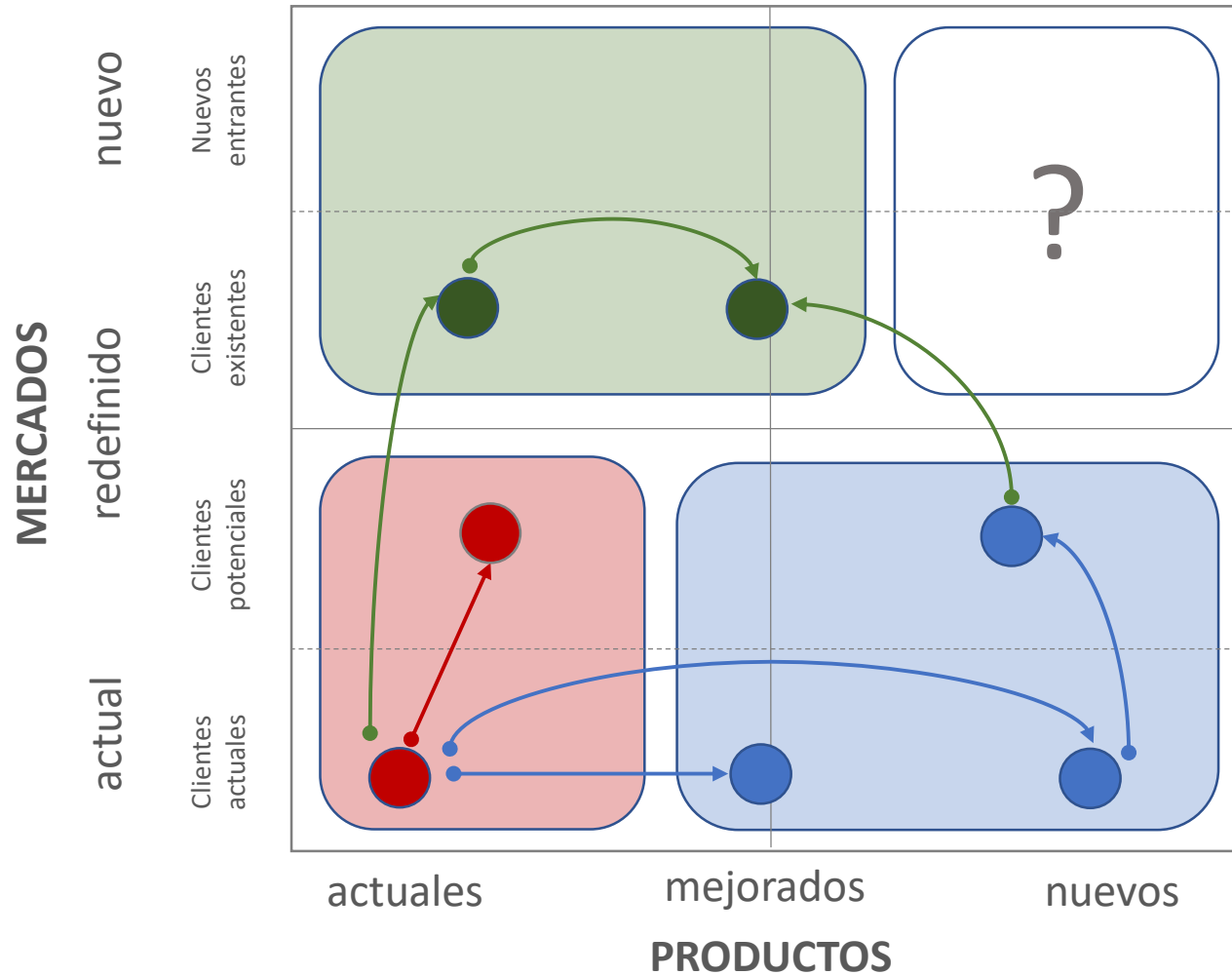
BUSINESS AS USUAL (océano rojo)

**NUEVOS PRODUCTOS – MERCADO ACTUAL
(océano azul)**

**NUEVOS MERCADOS – PRODUCTO ACTUAL
(océano verde)**

**NUEVOS MERCADOS – NUEVOS
PRODUCTOS (Hic sunt dracones)**

...Y USA BRÚJULAS Y NO MAPAS



BUSINESS AS USUAL (océano rojo)

- Sobrevivir, crecer en cuota a costa de otros competidores, sin un producto nuevo o diferenciado.

NUEVOS PRODUCTOS – MERCADO ACTUAL (océano azul)

- Desarrollo nuevos productos con clientes estratégicos actuales. Acceso a potenciales.

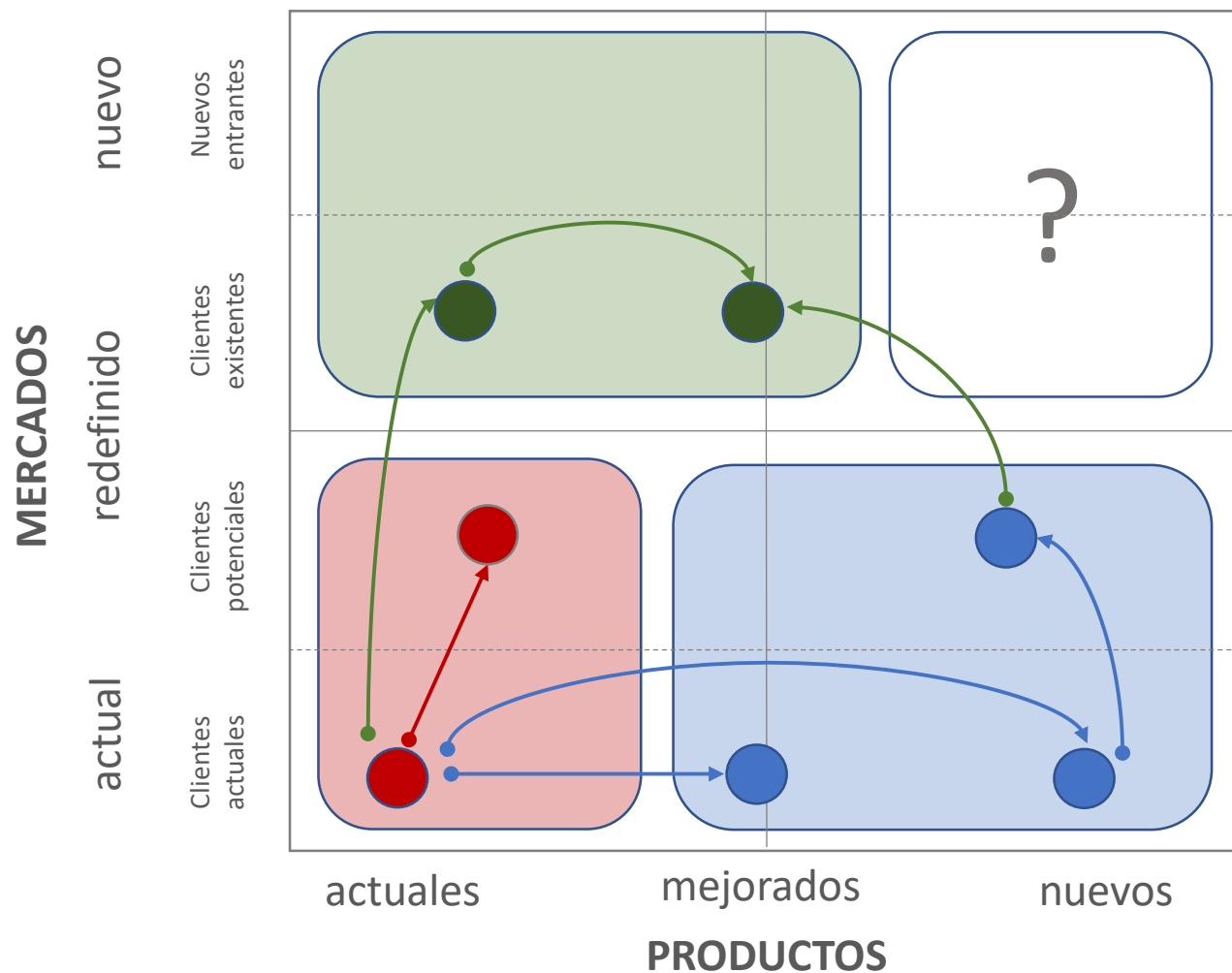
NUEVOS MERCADOS – PRODUCTO ACTUAL (océano verde)

- Entrada en nuevos mercados con productos actuales o mejorados.

NUEVOS MERCADOS – NUEVOS PRODUCTOS (Hic sunt dracones)

- Ni conocemos ni somos conocidos

LA MEJOR ESTRATEGIA ES LA QUE TE ACERQUE MÁS AL CLIENTE



1. DEMUÉSTRALE A TU CLIENTE QUE VAS A HACERLO

- Consolida tu relación con los Clientes en una etapa en la que ellos también se están reajustando.

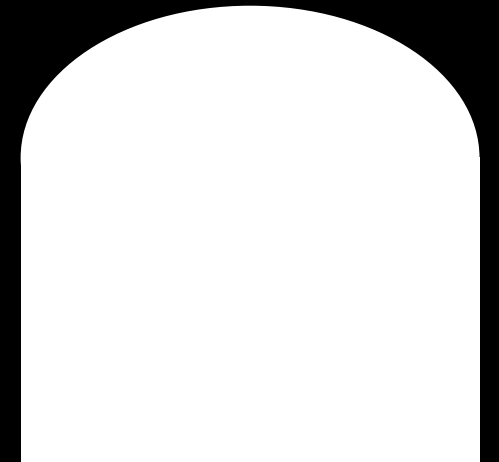
2. DEMUÉSTRATE A TI MISMO QUE SABES HACERLO

- Vete desarrollando capacidades sin perder el objetivo estratégico.

3. DEMUESTRA A LOS DEMÁS QUE HAS SABIDO HACERLO

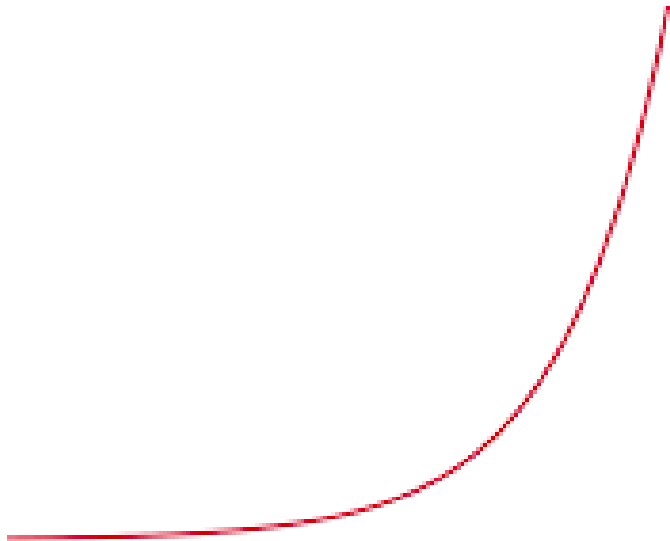
- Crea soporte de evidencia de cara a escalar el proceso con otros Clientes.

- 1. Sé proactivo → digitalización**
- 2. Incrementa tu vitalidad → actitud innovadora**
- 3. Sé fiel a tu visión → cercanía al cliente**
- 4. Construye resiliencia → tejer redes**



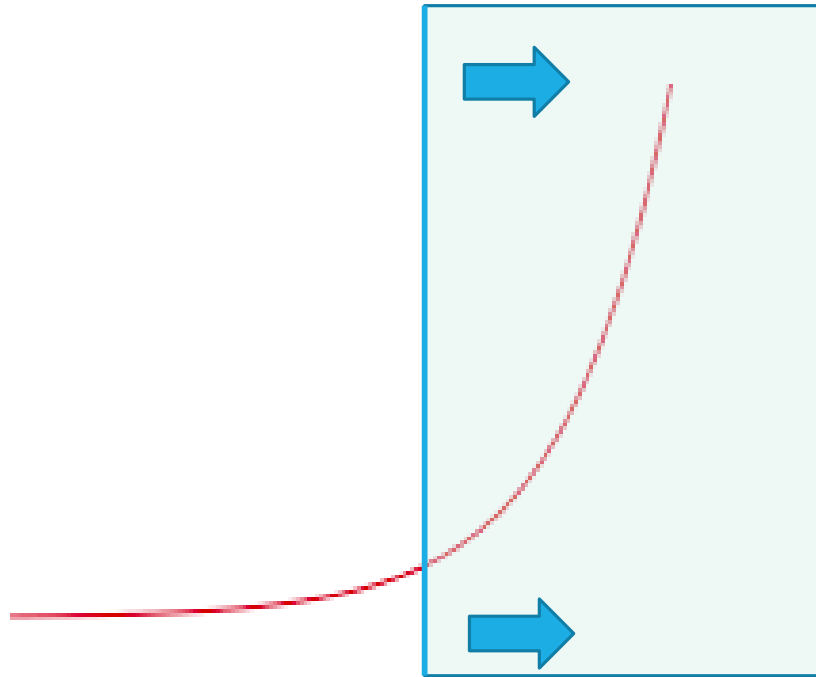
ESTAMOS EN UN MUNDO DE ACELERACIONES

¿Cómo sería hoy un VW Escarabajo de 1971 si hubiera sufrido los mismos avances tecnológicos que un microprocesador INTEL?



- Alcanzaría una velocidad de 480.000 km/hr
- Consumiría 1 litro por cada 800.000 km
- Costaría 3 céntimos de dólar

...Y ESTAMOS ENTRANDO EN LA SEGUNDA PARTE DEL TABLERO

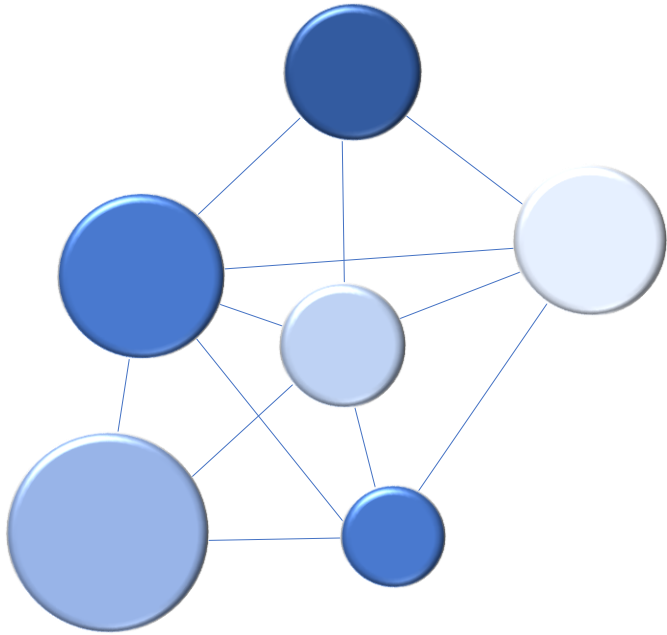


**TECNOLOGÍA
(DIGITALIZACIÓN)**

**MERCADO
(GLOBALIZACIÓN)**

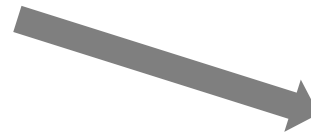
**NATURALEZA
(SOSTENIBILIDAD)**

...Y EN UN MUNDO DE ACELERACIONES NADIE SOBREVIVE SOLO



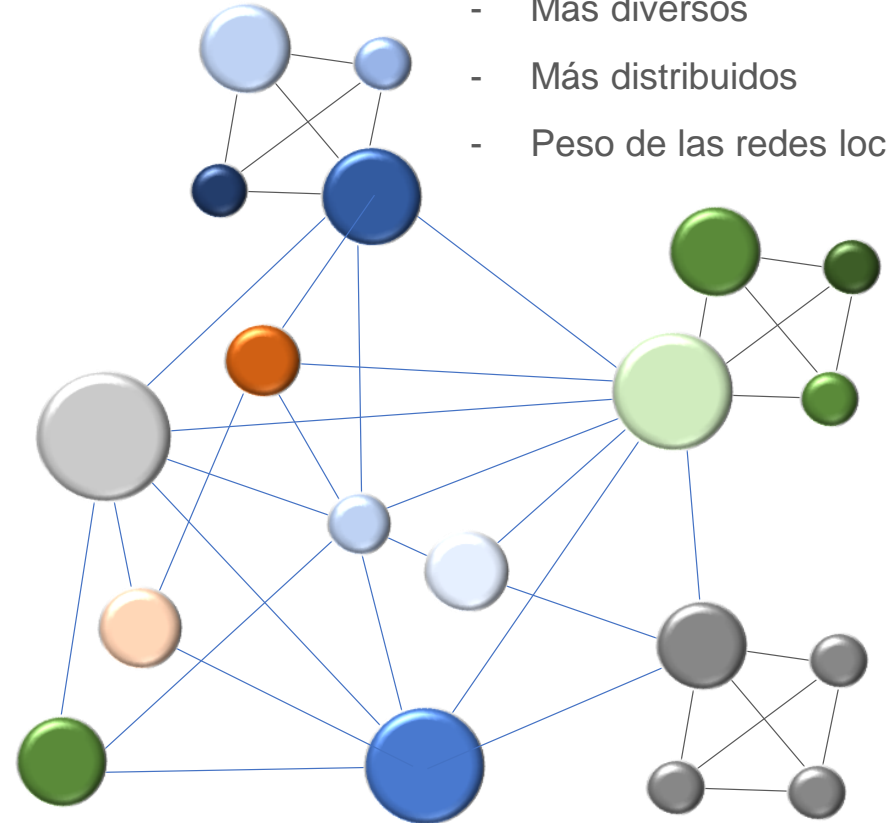
CADENAS DE VALOR ACTUALES:

- Muy estructuradas - jerárquicas
- Orientadas a producto-mercado
- Globales
- Nodos críticos



NEGOCIOS EN PLATAFORMA:

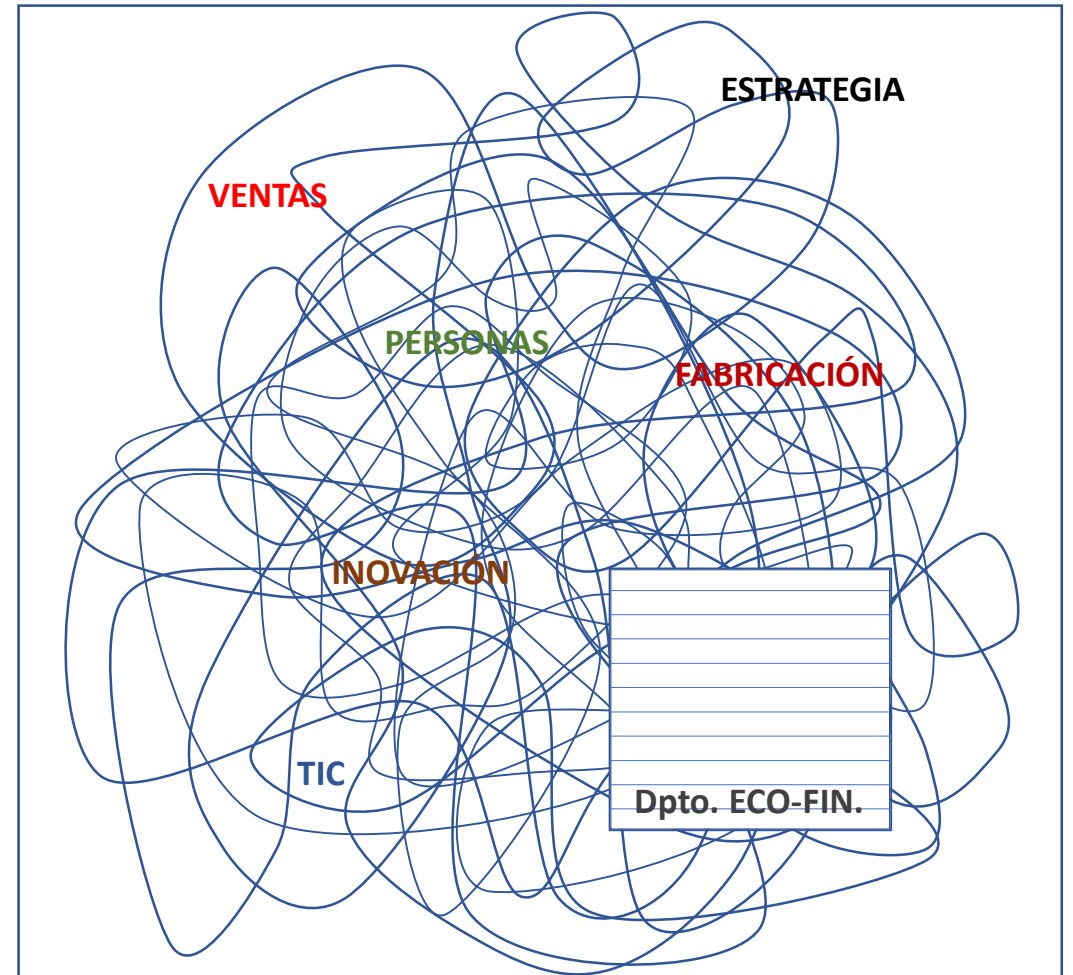
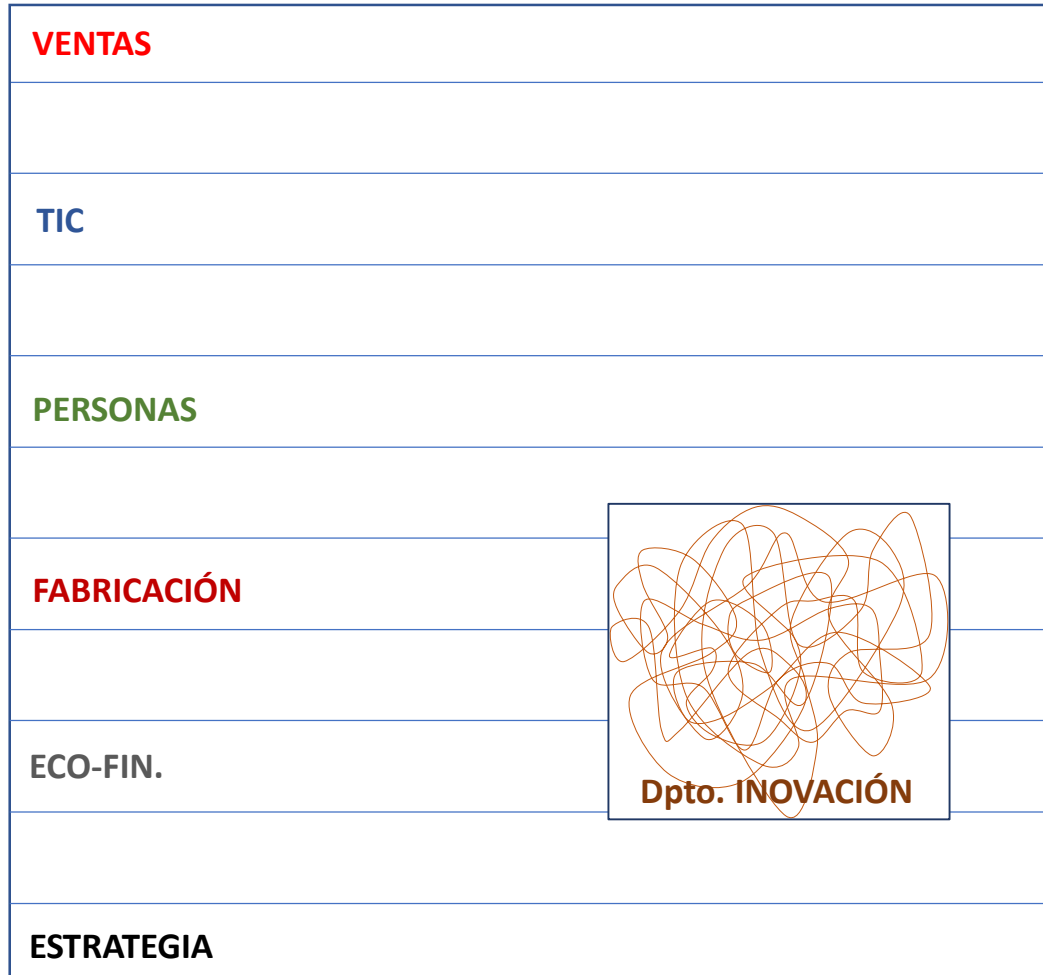
- Más nodos y más pequeños
- Más diversos
- Más distribuidos
- Peso de las redes locales



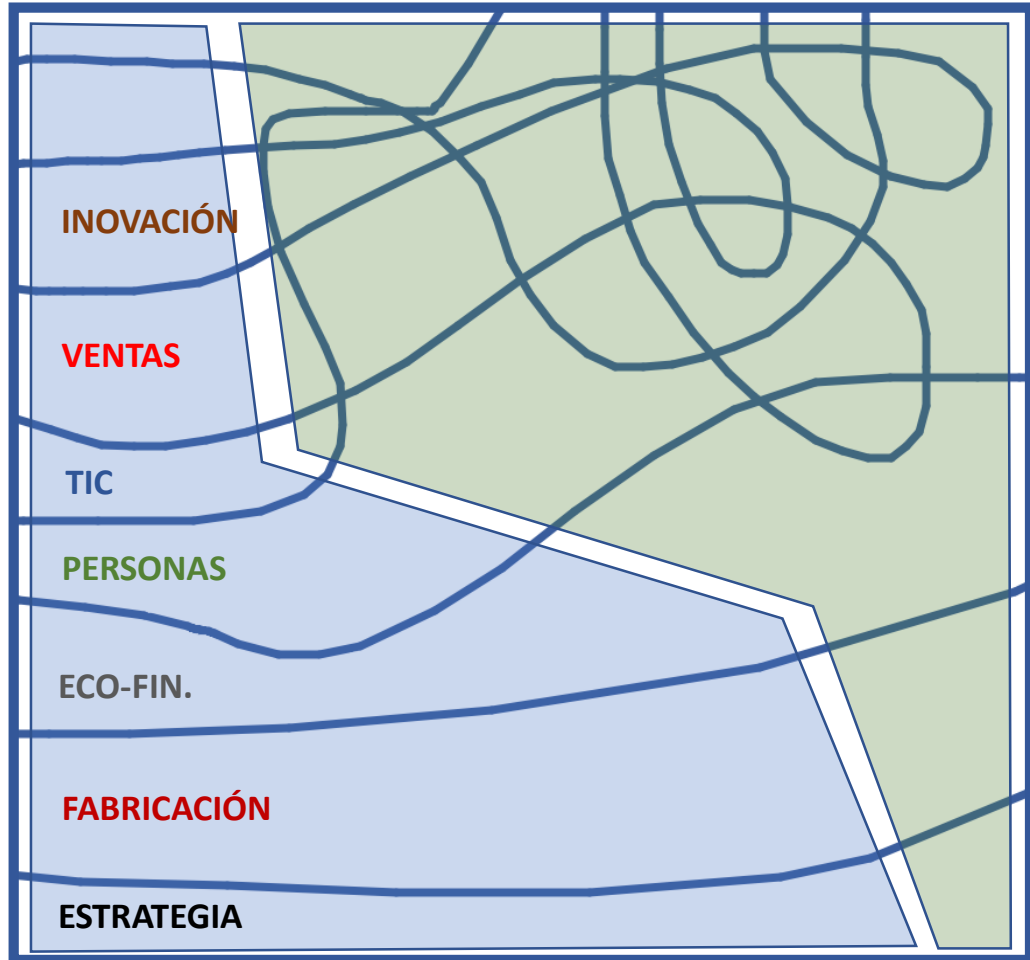
...SOLO ACELERAREMOS EN RED

- 1. Sé proactivo → digitalización**
- 2. Incrementa tu vitalidad → actitud innovadora**
- 3. Sé fiel a tu visión → cercanía al cliente**
- 4. Construye resiliencia → tejer redes**
- 5. Afina tu organización → organización ágil**

LA AGILIDAD MAL ENTENDIDA



LA AGILIDAD ES LA CANTIDAD DE FLEXIBILIDAD QUE QUIERO SOBRE MI ESTABILIDAD



FLEXIBILIDAD:

- Asignación dinámica de recursos
- Movilidad de roles
- Plataformas abiertas
- Innovación abierta
- Experimentación

ESTABILIDAD

- Visión y objetivos compartidos
- Orientación estratégica
- Excelencia operacional
- Rendición de cuentas
- Ética y transparencia
- Sistemas corporativos

EL FINAL DEL TÚNEL



EL FUTURO SIGUE SIENDO UNA FOTO BORROSA



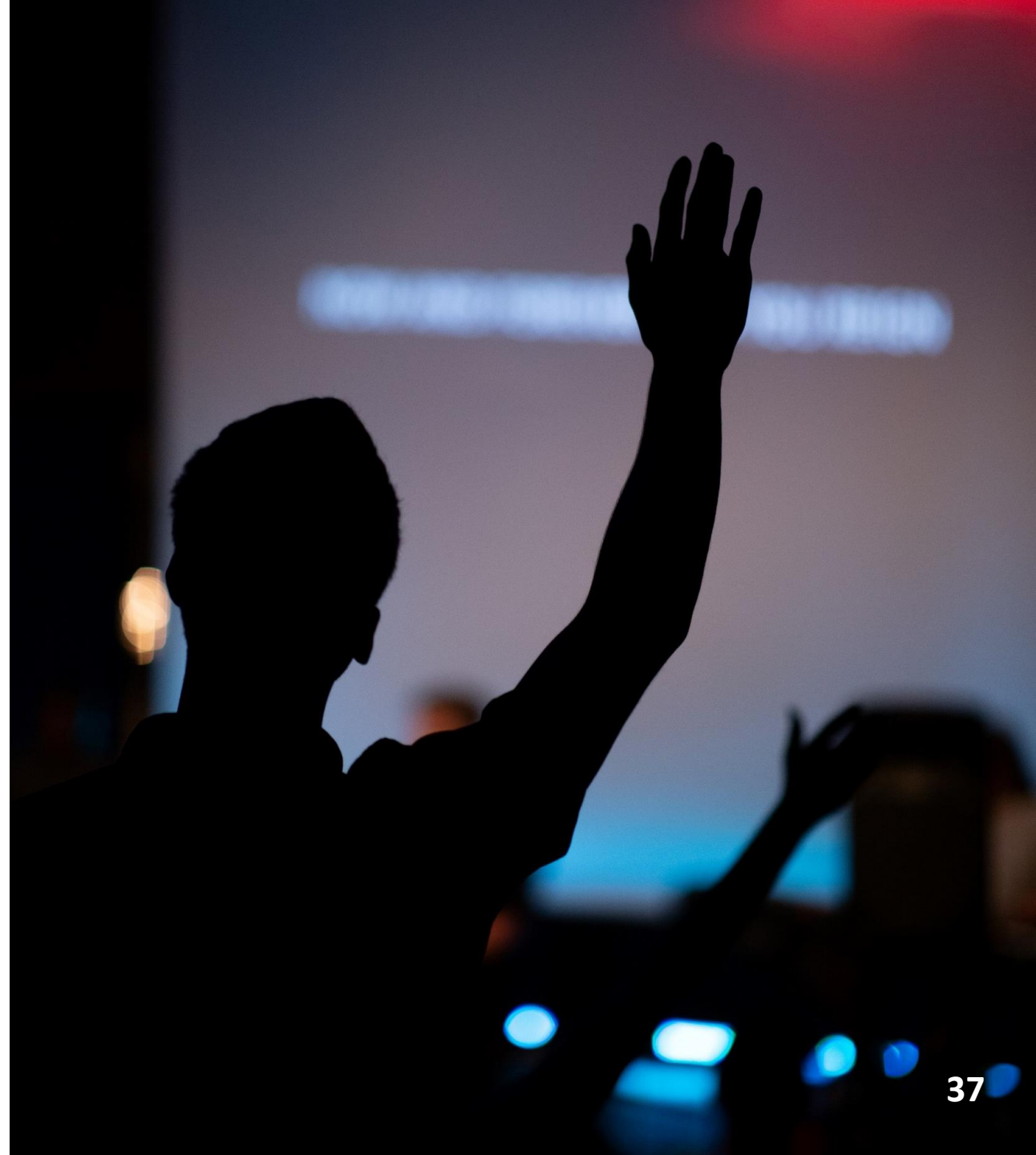
Ve a www.menti.com e introduce el código **38 70 8**

De los cinco elementos clave señalados anteriormente, escoge los 3 que creas más importantes para salir de la crisis:

- Actitud innovadora
- Digitalización
- Organización ágil
- Cercanía al cliente
- Tejer redes

Turno de preguntas

IDOM





Antonio Lázaro

Director de
Innovación Digital

antonio.lazaro@idom.com



Ander Pomposo

Innovation Strategy and
Operations Leader

ander.pomposo@idom.com