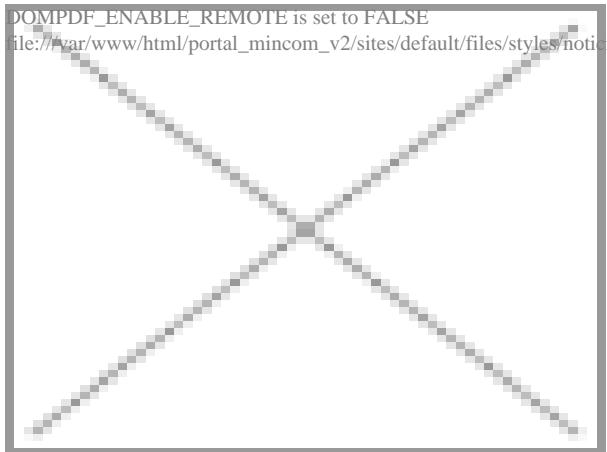


DOMPDF\_ENABLE\_REMOTE is set to FALSE  
file:///var/www/html/portal\_mincom\_v2/sites/default/files/styles/noticias/public/gartner-symposium-it-expo.jpg



Source:

Diario TI

Las organizaciones que han sido capaces de causar disrupción real en sus mercados, lo han hecho porque han aplicado la economía digital con el fin de aprovechar las nuevas oportunidades de creación de valor, es la conclusión principal de Gartner en un simposio realizado la semana pasada en Orlando, Florida, Estados Unidos.

“La profundización y ampliación de las iniciativas de negocio digital colocan a los CIO, CDO (Chief Data Officers) y líderes digitales en el centro de la creación de valor para sus negocios. Estos líderes disfrutan de una posición única para conectar los avances tecnológicos con la flexibilidad de los modelos de negocio emergentes, para impulsar el crecimiento de su negocio”, comentó Chris Howard, vicepresidente y analista de Gartner.

“Las tecnologías digitales están expandiendo el valor de los productos y servicios tradicionales mediante el uso de datos, contenido, algoritmos, análisis y las conexiones entre los agentes económicos en un ecosistema digital. Algunas organizaciones como GE, Uber, Hitachi y Monsanto ya están empezando a cambiar las bases de la competencia mediante la explotación del valor digital, para impulsar el crecimiento de sus negocios. Estas empresas han entendido que el marco para explotar el valor de negocio digital radica en la economía digital en sí”.

Gartner define la economía digital como la creación, el consumo y control de valor asociado a los productos digitales, servicios y activos en las organizaciones. La economía digital crea un marco que permite a las organizaciones entender y determinar en qué medida el valor del negocio de una organización puede ser definido como valor digital potencial o realizado. Esta economía guía a los CIO y CDO en la creación de nuevos mecanismos de valor, complementando o ampliando los existentes. Al hacerlo, estas empresas son capaces de monetizar el valor de la innovación digital y vincular ese valor con los objetivos de negocio de la organización.

“Con demasiada frecuencia, los líderes de TI aplican la creación de valor con cierta estrechez, con el resultado de que la mayoría de las iniciativas digitales están dirigidas a mejoras operativas, en lugar de la transformación del valor”, indicó Saúl Judá, director de investigación en Gartner. “Si bien este enfoque táctico sobre el valor digital puede resultar en un proceso muy real y mejoras financieras, el mayor potencial del valor digital radica en iniciativas más estratégicas, tales como la creación de nuevos mercados, empoderando a los empleados, cambiando la base de la competencia y cruzando los límites de la industria”.

Para aprovechar este valor, los líderes de TI deben comenzar identificando las fuentes de valor digital, catalogando los activos digitales existentes, productos y servicios, y evaluando y asignando valor a los

mismos. Los productos digitales, bienes y servicios pueden ser entendidos, catalogados y evaluados de acuerdo con varios métodos:

## **Usando la infonomía para explotar la información como un activo**

La información, como por ejemplo los datos de los clientes y los contenidos digitales, son percibidos cada vez más como activos. Estos activos tienen un valor real para el negocio por su valor intrínseco o por su valor de mercado. Las organizaciones invierten en aumentar la calidad y la consistencia de los datos de contacto con sus clientes con el fin de realizar, por ejemplo, campañas de marketing que producen mejores resultados.

La teoría de la infonomía aplica técnicas de valoración de la información a los activos de información, pudiendo ser utilizada por las organizaciones para comprender el valor que tienen como un activo del negocio.

## **Explotando la economía de las conexiones**

Gartner pronostica que para 2018, la nueva economía de las conexiones impulsará a las organizaciones para aumentar las inversiones en activos y sistemas físicos conectados en un porcentaje que estima en 30%.

Las conexiones entre las personas, las empresas y las cosas también tienen valor para el negocio, indica Gartner agregando que ese valor para el negocio radica en la conexión en sí (por ejemplo, cobrando por el uso de una API), así como el activo que se intercambia a través de la conexión. El valor económico, por lo tanto, es una función del número, contexto y uso de las conexiones en el negocio.

## **Explotando el poder de los algoritmos**

Los algoritmos y análisis ofrecen aceleradores de valor, a la vez que tienen, en sí mismos, valor de cambio y monetización de un proceso de análisis puede utilizar algoritmos para su creación, que también podrían ser monetizados a través de un “mercado de algoritmos”, que puede ser puesto a disposición de las empresas de todo tipo y tamaño para su utilización.

“Sin tener un marco económico que corresponda, sin embargo, estos elementos de valor digital siguen siendo un conjunto disperso de herramientas y técnicas digitales”, dijo Judá. “Los líderes de TI deben establecer un marco económico digital que conecta valor digital a una arquitectura económica renovada. Esto ayudará a establecer una base estratégica, que sea comercialmente sostenible, para la creación de nuevos mercados y nuevas fuentes de ingresos”.

La empresa ha puesto a disposición de sus clientes un informe denominado “Digital Economics: Disruption and the Digital Value of Business”, que es una colección de investigaciones donde se explica la forma de utilizar la economía digital para aprovechar las nuevas oportunidades de valor en los negocios digitales.

## **Disponible en:**

<http://diarioti.com/la-economia-digital-permite-explotar-la-informacion-como-un-activo/101235> [1]

---

## **Links**

[1] <http://diarioti.com/la-economia-digital-permite-explotar-la-informacion-como-un-activo/101235>