

*Aportes tecnológicos
para una estética
del negocio financiero*

Oski Goldfryd, director de FinancialTech Magazine



¿Hacia dónde van las tecnologías?

O ...

¿Dónde estarán los nichos de mercado?



En 1978, un vuelo comercial entre Nueva York y París costaba cerca de 900 dólares y tardaba 7 horas.

Si la Ley de Moore se hubiera aplicado a la industria de la aviación, ese vuelo costaría cerca de un centavo de dólar y habría tardado menos de 1 segundo en realizarse.



*Con el efecto
“afeitadoras”,
se inventaron los
servicios*



*Lo que no se vende ...
se alquila.*



*Un negocio importante:
formación y certificación*



"Una década, quizá década y media más, y creo que toparemos con algún límite fundamental que haga insostenible el ritmo que impone la ley"

Gordon Moore



"probablemente me fijaría más en el campo de la biología, la relación entre ordenadores y biología es muy interesante"



“El futuro de las tecnologías de la información está en el proceso de externalización basado en factorías de software”

Javier Martín
Consejero Delegado, TECNOCOM



- *Multiplicación de la velocidad de transmisión*
- *Incremento de la potencia*
- *Traducción vocal del lenguaje*
- *Servicios a la carta*
- *Gestión de miles de millones de identidades virtuales*
- *Cibercrimen*

Prospectiva TIC 2026, Prosodie y Grupo Gesfor



Las TIC, "un sector en profunda transformación", demandarán en los próximos años la creación de nuevas "ciberinstituciones", necesitamos "ciberdemocracia"

Carlos López Blanco, ex secretario de Estado
de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información



“Impera el corto plazo y se toman decisiones empresariales que perjudican la posición estratégica a largo plazo, único horizonte fidedigno para medir la creación de valor”

Guido Stein

Dirigir en tiempos de incertidumbre



*La planificación
estratégica empresarial
a largo plazo, es un
invento de los años 50*



“La mayoría de las nuevas tecnologías que las empresas adopten para sus sistemas de información entre 2007 y 2012 tendrán sus raíces en aplicaciones de consumo”

Gartner Dixit



“La TI de consumo afectará a todas las empresas. Los intentos de las compañías por negar esto están condenados al fracaso, igual que intentos previos por negar tecnologías como WiFi, smartphones, Internet e incluso los PCs”.

David Mitchell Smith, VP de Gartner



¿YouTube?



¿Twiter?

- **BBVA: Actibbva (comunidad)**
- **Caja Navara: Banca Cívica**
- **Banco Santander: Información Corporativa**
- **Banco Sabadell: Información Corporativa**



¿Facebook?

**uno-e, el banco online de BBVA,
lanzó una oferta exclusiva en
Facebook: el Depósito 16 uno-e**

“las redes sociales nos ofrecen la plataforma y las herramientas, y constituyen el “lugar de paso” en el que uno-e tenía que estar presente”.

Cristina de Parias, Consejera Delegada



¿Alguien invierte?

EL PAÍS.COM | Economía Miércoles, 25/6/2008, 02:23 h

Inicio Internacional España Deportes **Economía** Tecnología Cultura Gente y TV Sociedad Opinión Blogs Participa

Bolsas Fondos Negocios

AVANCE Consulta en PDF la portada de EL PAÍS, edición nacional, del miércoles 25 de junio

ELPAIS.com > Economía

El BBVA compra una gestoría 'on line' para ser el contable de sus clientes

Í. DE BARRÓN - Madrid - 10/06/2007

Vota ☆☆☆☆☆ | Resultado ★★★★★ 2 votos

El BBVA no se conforma con vender productos financieros. Hace unas semanas anunció que ha puesto en las oficinas un catálogo con cientos de productos de motor, electrónica, informática, joyería, electrodomésticos y viajes a disposición de sus clientes. Ahora va un paso más allá: quiere ofrecer servicios de gestoría contable y tributaria. A través de la filial BBVA Soluciones, ha adquirido el 60% de eConta, una empresa que realiza este servicio por Internet, con un capital social de 1,6 millones.

La noticia en otros webs

"El producto se dirige a las pymes y a los autónomos, donde el BBVA cuenta con casi un

publicidad

**¿Quieres
ahorrarte hasta
100.000 €
en la compra
de tu nueva casa?**



¿Redes P2P?



*Es bueno conocer al detalle
todos los datos de los clientes*

*Mejor aún, es saber
exactamente cómo van a actuar*

*El siguiente paso es dialogar
allí donde se encuentren*



¿Existe algún modelo de negocio definido?

¿Decidirán los Bancos?

¿Decidirán los Reguladores?

¿Decidirán los Clientes?



*Muchas gracias
por su atención*

*Esta presentación
se autodestruirá
en cinco minutos*

