

Painel TELEBRASIL 2018

Uma agenda estratégica para o Brasil Digital

Marcia Ogawa – Sócia Líder Indústria TMT (Tecnologia, Mídia e Telecomunicações)

Economia Digital

Relevância e papel das TICs

Global Connectivity Index (GCI)

Este indicador reflete a importância do setor de TICs e como os países estão posicionados em termos de investimento, adoção, experiência de usuário e potencial de desenvolvimento de tecnologia



STARTERS



Average GDP Per Capita: US\$3,000
GCI range: 20 - 34

These nations are in the early stage of ICT infrastructure build-out. Their focus is on increasing ICT supply to give more people access to the Digital Economy.

ADOPTERS



Average GDP Per Capita: US\$15,000
GCI range: 35 - 54

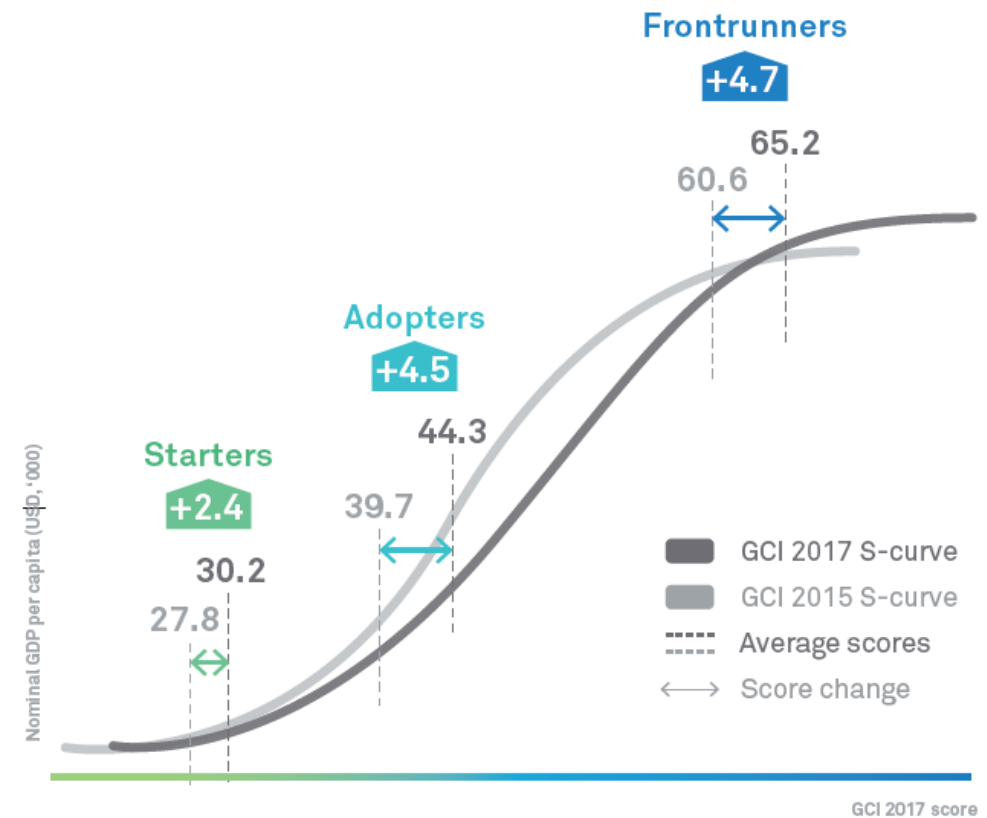
Nations in this cluster experience the biggest GDP growth from ICT infrastructure. Their focus is on increasing ICT demand to facilitate industry digitization and high-quality economic growth.

FRONTRUNNERS



Average GDP Per Capita: US\$50,000
GCI range: 55 - 85

These nations are mainly developed economies. They continually boost user experience, and use Big Data and IoT to develop a smarter and more efficient society.



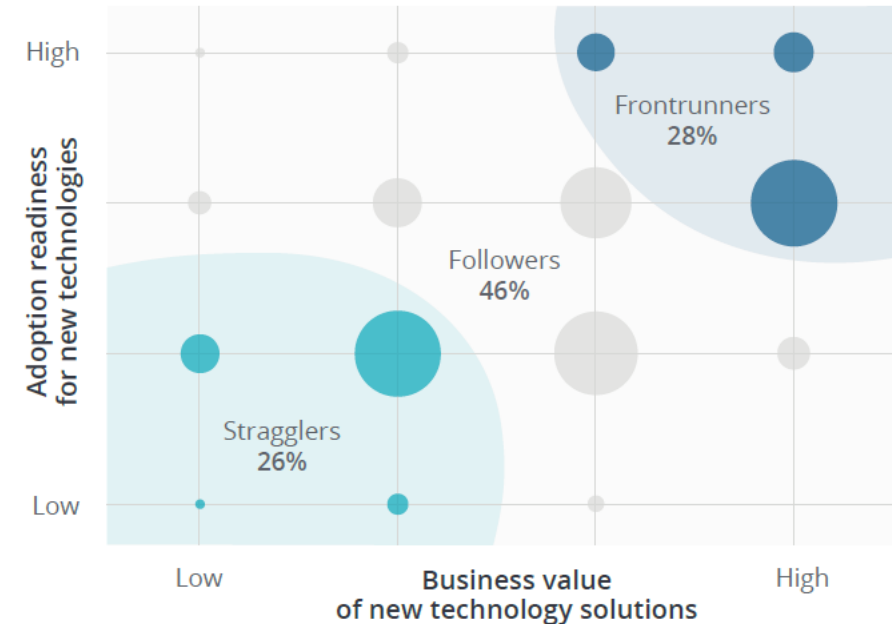
“Matthew Effect” – The Digital Divide Becomes a Digital Chasm: “the rich get richer and the poor get poorer”

Pesquisa Deloitte: “The 4th Revolution is here – are you ready?”

Tecnologia é o elemento chave do diferencial competitivo na Economia Digital



Figure 3. Frontrunners are “adoption-ready” and understand the business value of new technologies



Source: Data analysis based on Deloitte, *The Fourth Industrial Revolution is here—are you ready?*

Deloitte Insights | deloitte.com/insights

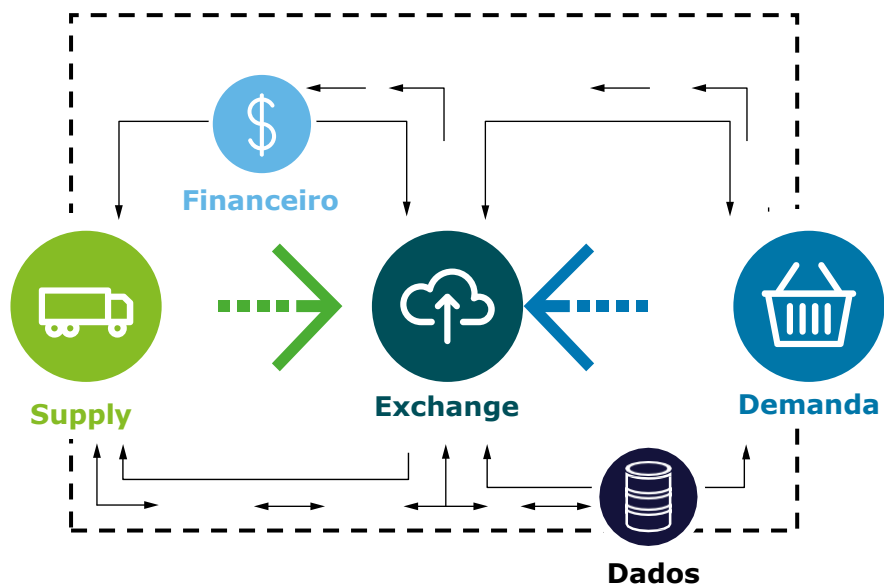
“Frontrunners” – Lideram o caminho para a revolução da Indústria 4.0

Formação de Ecossistemas Digitais Globais

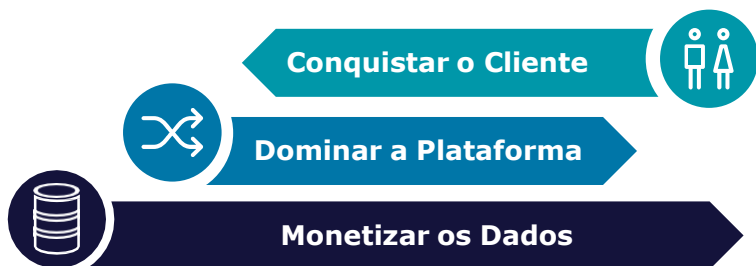
Ecosystemas Digitais

Os modelos de negócios baseados em ecossistemas conectados exigem que as organizações tenham uma visão de futuro e uma grande capacidade de se autotransformarem

Modelo de Negócio – Ecosystema Digital



3 Arquétipos de Modelo de Negócios Digital



Novos Arquétipos de Modelo de Negócios



Conquistar o cliente

Melhore a usabilidade

- Veja o que os consumidores realmente precisam e realize completamente
- Facilite aos clientes a usar suas ofertas e fazer às coisas

Melhore a experiência

- Conecte-se com o senso de identidade e propósito dos clientes
- Eleve a autoestima deles, personalizando a experiência
- Promova status e relevância aos seus clientes



Dominar a plataforma

Comercialização

- Identifique ativos inexplorados como demandas não observadas e/ou fragmentadas
- Defina regras para a comercialização

- Conecte compradores e vendedores

Co-criação

- Permita que os colaboradores se encontrem
- Providencie contexto e ferramentas para colaboração
- Facilite comercialização de entregas



Monetizar os dados

Capacidade de decisão aumentada

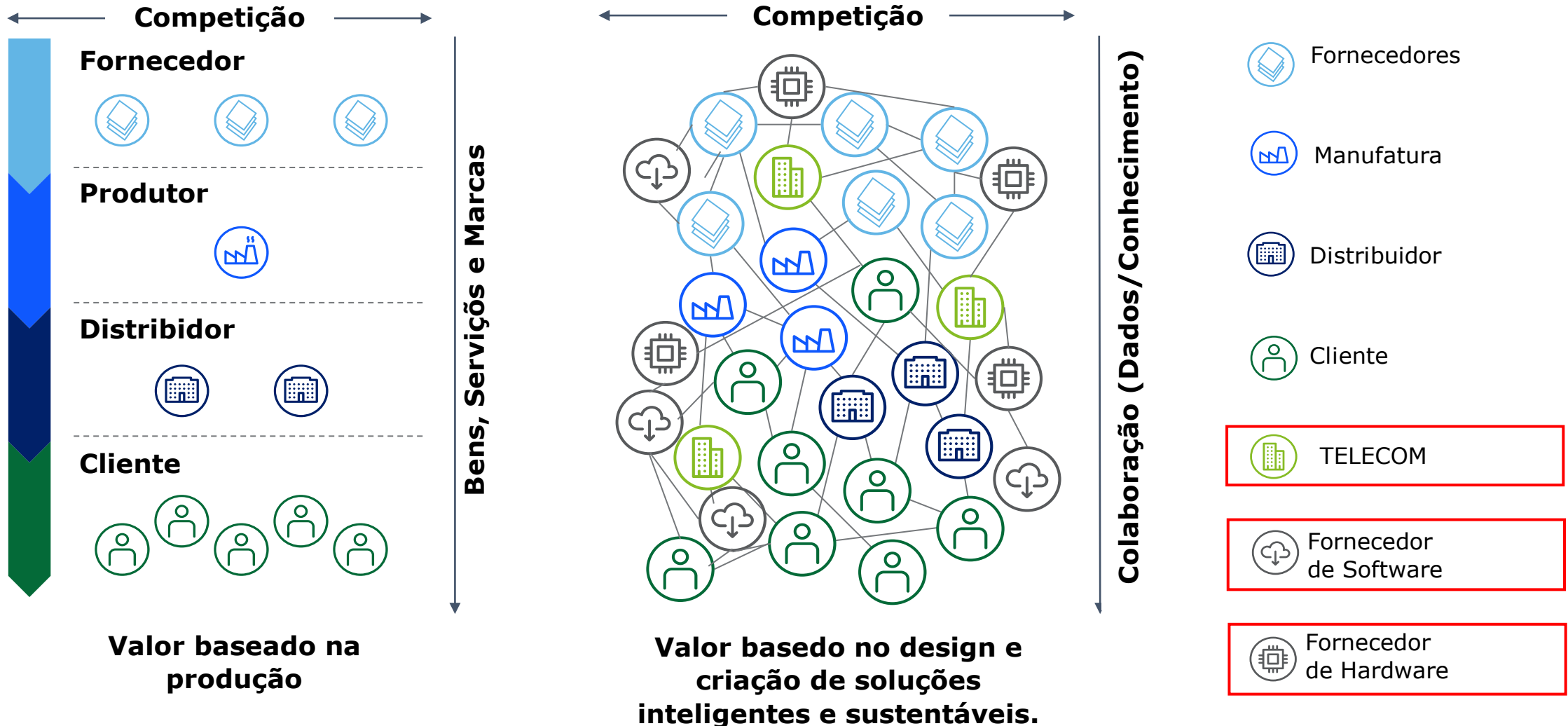
- Colete poderosos insights através de tecnologias de IoT e big data
- Ajude aos clientes a fazer melhores escolhas

Garantir resultados

- Use dados para gerir a performance de ativos e garantir resultados
- Comercialize soluções ao invés de ativos
- Crie novos modelos de negócios baseados em dados

Ecosistemas Digitais




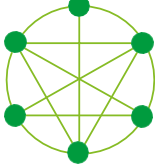
Da cadeia de suprimentos linear para ecossistemas conectados, de natureza circular e complexa



Arquétipos para o desenvolvimento de Ecosystemas Digitais

Existem 4 tipos de arquétipos para Ecosystemas Digitais:

4 Arquétipos para Alianças Estratégicas no Ecosystema Digital

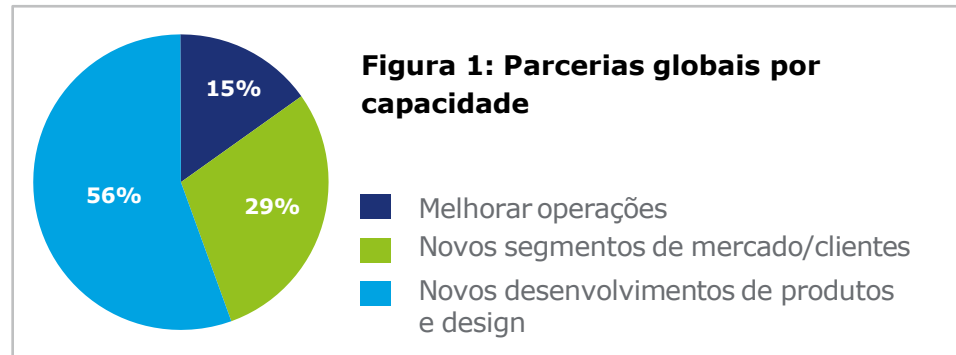
	Centralizada	Sequenciada	Facilitada	Self-organized
Tipos	 <ul style="list-style-type: none">• Orquestrador absoluto que organiza as interações necessárias para atingir os objetivos• Participantes normalmente apenas interagem com o organizador	 <ul style="list-style-type: none">• Supply chain ou sistema de distribuição tradicional com Orquestrador de alto nível• Participantes podem interagir com players adjacentes – upstream ou downstream	 <ul style="list-style-type: none">• Dirigido primariamente pelos participantes com múltiplas e complexas interações• O Orquestrador define a governança e os protocolos de interação apenas	 <ul style="list-style-type: none">• Puramente dirigido por participantes• Não há Orquestrador e tipicamente inclui sistemas base e pacotes de sistema sem padrões definidos, fóruns ou barreiras de entrada
Exemplos	AT&T Foundry <ul style="list-style-type: none">• Disponibiliza os APIs da AT&T para desenvolvedores para promover inovação de apps mobile• Tempo do ciclo de desenvolvimento de produtos foi reduzido de 18 para 6 meses	General Motors <ul style="list-style-type: none">• O Supply chain da GM com fabricantes, fornecedores, montadores e etc, é um exemplo tradicional de um modelo sequencial	AMEX Open Forum <ul style="list-style-type: none">• Fórum online para donos de pequenos negócios interagirem, tirar dúvidas, aconselhar e trocar informações	SO Linux e Android <ul style="list-style-type: none">• Linux tem tido sucesso com sua filosofia open-source• Android é uma SO mobile baseada em Linux e domina uma fatia de ~82% do mercado ou 1,4 bilhões de usuários pelo mundo

 Orquestrador  Participante

Fonte: "Performance Ecosystems: A decision framework to take performance to the next level"; Deloitte Center of the Edge.

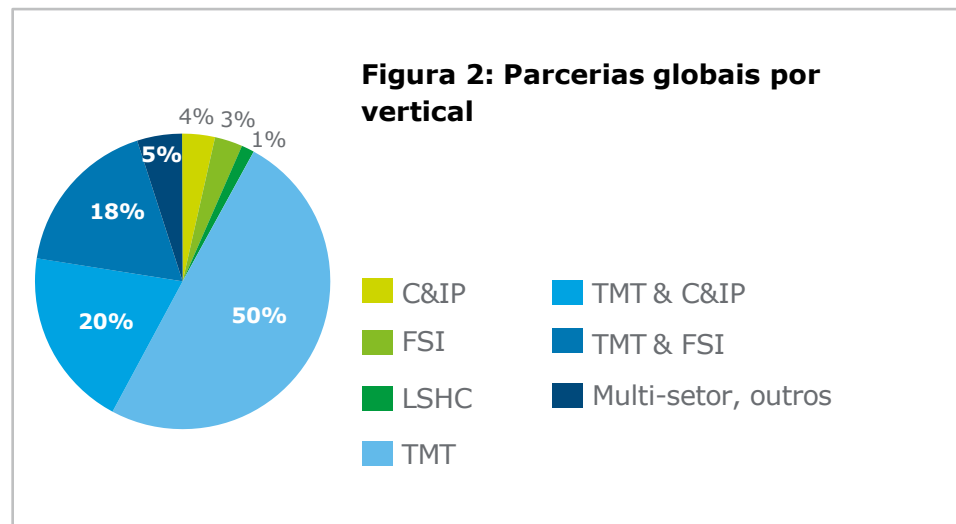
Desenvolvimento de Ecossistemas Digitais

Empresas da indústria de TMT (Tecnologia, Mídia e Telecomunicações) ou TICs dominam o cenário dos ecossistemas digitais



- **Parcerias de desenvolvimento de produto** tendem a focar em criar uma sinergia com competências complementares
- Por outro lado, **parcerias de vendas** são formadas para atingir um **segmente de clientes** específicos

C&IP: Consumer and Industrial Products
FSI: Financial Services Industry
LSHC: Life Science and Healthcare
TMT: Technology, Media and Telecommunications



- É clara a dominância de **TMT** no cenário de parcerias, devido ao seu posicionamento central no espaço digital
- **Parcerias multi-setoriais** são primariamente constituídas de colaborações **TMT-FSI** e **TMT-C&IP** – representando 51 das 52 alianças multi-setoriais
- A **diversidade dessas parcerias TMT-FSI** sugerem uma grande variedade de oportunidades: **mobile com dinheiro, pagamentos, serviços de seguros e empréstimos**

*"Dominância de **TMT** no cenário de parcerias, como **orquestrador**, devido ao seu posicionamento central no espaço digital"*

Convergência

Fonte: Monitor Deloitte Analysis. Sample size = 137 partnerships across Americas, EMEA (Europa), and APAC (Ásia-Pacífico)

Quais impactos dos ecossistemas digitais globais no Brasil?

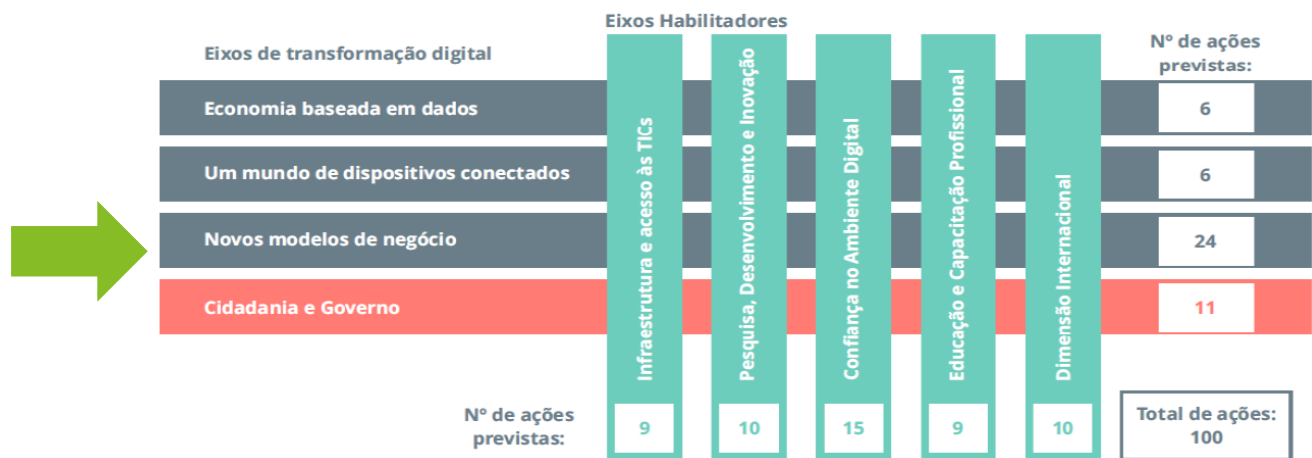
Orquestrado ou orquestrador?

*Relevância e urgência do desenvolvimento da Economia
Digital e das TICs no Brasil*

Desenvolvimento da Economia Digital *Insights* e Recomendações para o Brasil

Ponto de partida...

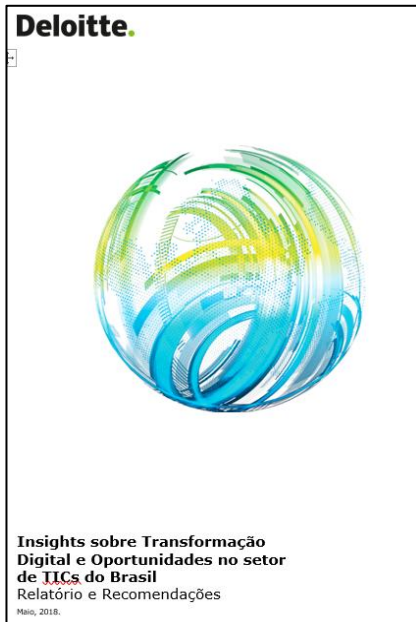
O E-Digital, elaborado pelo MCTIC, possui 100 ações para a transformação digital do país, sendo o ponto de partida para o desenvolvimento do estudo Deloitte



Estudo Deloitte

Insights sobre Transformação Digital e Oportunidades no setor de TICs do Brasil

Estudo Deloitte: Insights sobre Transformação Digital e Oportunidades no setor de TICs do Brasil - algumas recomendações



5G ready, everything connected

- Desburocratização do processo de instalação de antenas, padrões internacionais para cobertura de longa distância, padrões de níveis de serviço para Phantom cells



Optical fiber: the bridge to the future

- Dig once ("cavar uma única vez"), sinergias entre Telecom e outros setores, otimização de recursos para expansão da cobertura



Cloud: sky is not the limit

- Serviços governamentais na cloud, atração de data centers no país



Safe City: First safe, then smart

- Estratégia unificada das três esferas governamentais, padronização de plataformas, fomento de políticas de "open data"



Talent: Brazil, the talent hub for Latin America

- Integração do setor privado e instituições de ensino, promoção de skills relacionados a Economia Digital, alterações curriculares, requalificação e valorização da mão-de-obra dos professores



...a ser publicado em Junho

Marcia Ogawa
Partner
TMT Industry Leader
Digital Transformation Leader

Deloitte Touche Tohmatsu
Avenida Dr. Chucri Zaidan, 1.240,
Golden Tower – 4º. Ao 12º. Andares
04709-111 – São Paulo – SP
Brasil

Tel.: + 55 (11) 5186-1619
Cel.: +55 (11) 96398-1506
mmatsubayashi@deloitte.com
www.deloitte.com.br

A Deloitte refere-se a uma ou mais entidades da Deloitte Touche Tohmatsu Limited, uma sociedade privada, de responsabilidade limitada, estabelecida no Reino Unido ("DTTL"), sua rede de firmas-membro, e entidades a ela relacionadas. A DTTL e cada uma de suas firmas-membro são entidades legalmente separadas e independentes. A DTTL (também chamada "Deloitte Global") não presta serviços a clientes. Consulte www.deloitte.com/about para obter uma descrição mais detalhada da DTTL e suas firmas-membro.

A Deloitte oferece serviços de auditoria, consultoria, assessoria financeira, gestão de riscos, e consultoria tributária para clientes públicos e privados dos mais diversos setores. A Deloitte atende a quatro de cada cinco organizações listadas pela Fortune Global 500®, por meio de uma rede globalmente conectada de firmas-membro em mais de 150 países, trazendo capacidades de classe global, visões e serviços de alta qualidade para abordar os mais complexos desafios de negócios dos clientes. Para saber mais sobre como os cerca de 244.400 profissionais da Deloitte impactam positivamente nossos clientes, conecte-se a nós pelo Facebook, LinkedIn e Twitter.