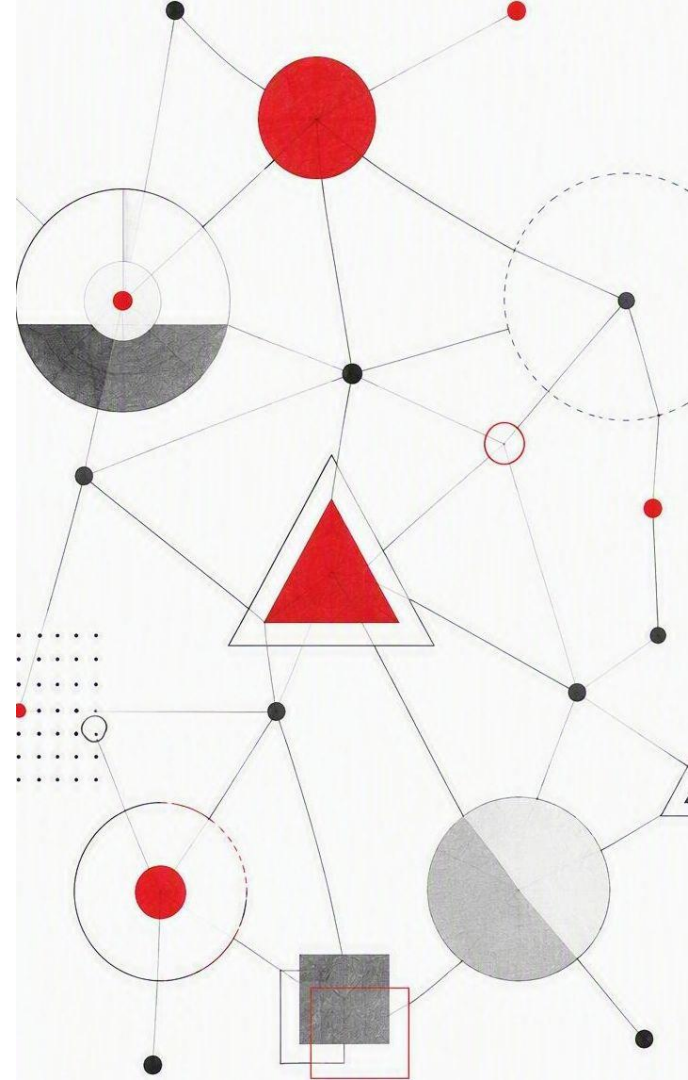


UNIDAD 1

El ecosistema tecnológico

Quiénes son los proveedores de tecnología, los integradores y las consultoras: qué hace cada uno y cómo se complementan.



¿Qué es un ecosistema tecnológico?

Es el conjunto de organizaciones que, con roles distintos, hacen posible que una empresa adopte y use tecnología. Ninguna lo hace todo sola: cada actor aporta una pieza.

Quién fabrica

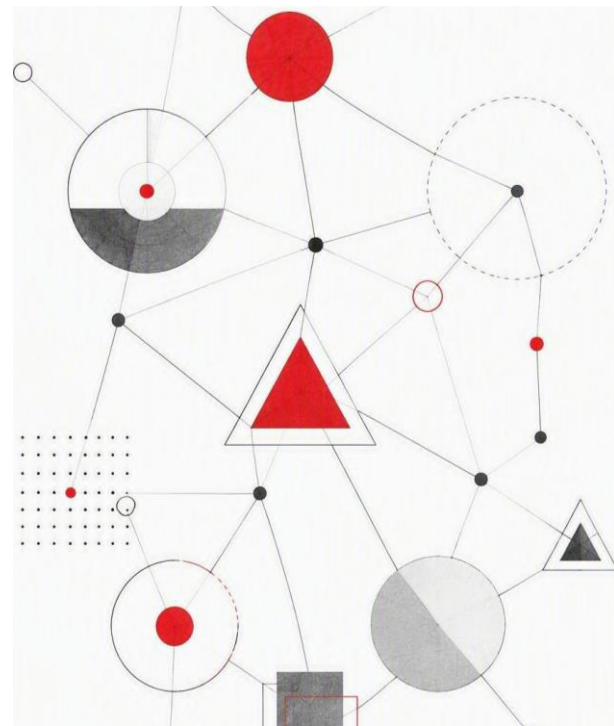
Proveedores de tecnología: crean el producto (software, hardware, nube).

Quién lo hace funcionar

Integradores: implementan, conectan y ponen en marcha.

Quién orienta la decisión

Consultoras: diagnostican, definen estrategia y gestionan el cambio.



Proveedores de tecnología



Crean y venden el producto tecnológico. Su negocio es el producto en sí: licencias, suscripciones o equipos.

- Qué venden: software, hardware, servicios de nube, plataformas.
- Cómo cobran: licencia, suscripción mensual o consumo.
- Su foco: funcionalidad, escala y evolución del producto.
- Límite: no suelen adaptar el producto a cada empresa.

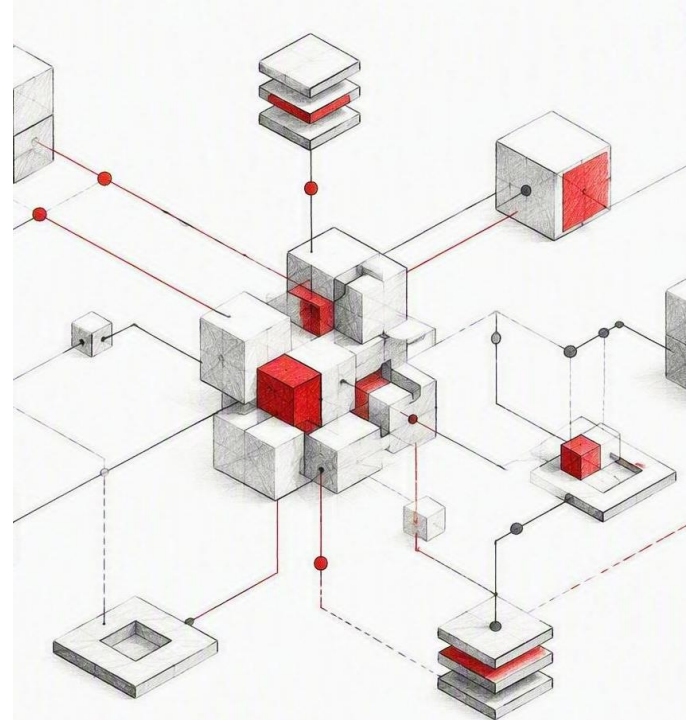
Ejemplos típicos: fabricantes de sistemas de gestión (ERP), proveedores de nube, empresas de equipamiento y redes.

Integradores

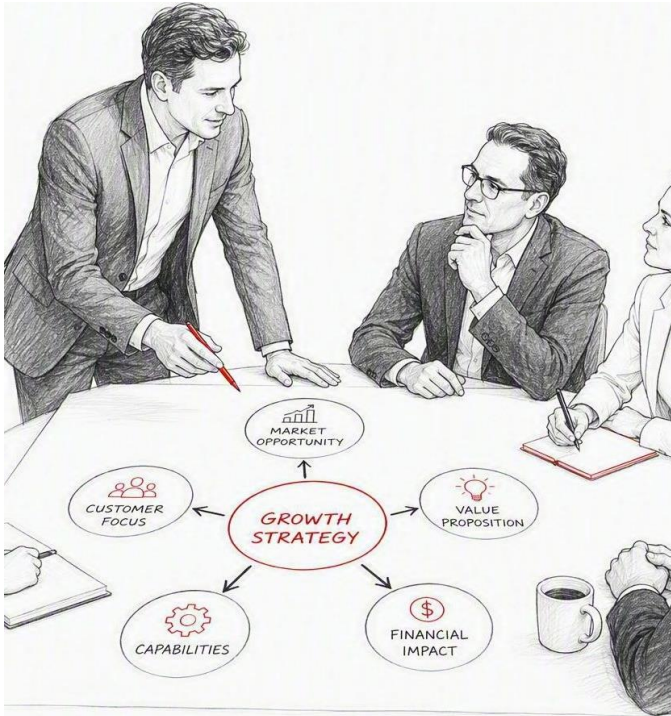
Hacen que la tecnología funcione dentro de la empresa. Instalan, configuran, conectan sistemas entre sí y sostienen la operación.

- Qué venden: proyectos de implementación y soporte.
- Cómo cobran: por horas, por proyecto o por servicio mensual.
- Su foco: que los sistemas conversen y no se caigan.
- Suelen ser socios certificados de uno o varios proveedores.

Ejemplo: una empresa compra un ERP y contrata a un integrador para configurarlo y conectarlo con su facturación.



Consultoras



Aportan criterio antes, durante y después: qué problema resolver, qué conviene comprar y cómo acompañar a las personas en el cambio.

- Qué venden: diagnóstico, estrategia, rediseño de procesos.
- Cómo cobran: honorarios por proyecto o por asesoría.
- Su foco: el negocio, no la herramienta.
- Valor clave: independencia y gestión del cambio.

Ojo: muchas consultoras grandes también integran; el rol se define por lo que hacen en cada proyecto.

Los tres roles, comparados

Criterio	Proveedor	Integrador	Consultora
Pregunta que responde	¿Con qué herramienta?	¿Cómo la ponemos a funcionar?	¿Qué problema resolvemos?
Producto entregado	Software, hardware o nube	Sistema instalado y conectado	Diagnóstico y plan de acción
Forma de cobro	Licencia o suscripción	Proyecto, horas o soporte	Honorarios por asesoría
Riesgo que asume	Que el producto funcione	Que el proyecto se implemente	Que la decisión sea acertada
Relación con el cliente	Masiva y estandarizada	Técnica y de largo plazo	Cercana a la dirección

Cómo se articulan en un proyecto

Un mismo proyecto suele recorrer los tres roles, en este orden.

1 • Consultora

Diagnostica el problema y define qué se necesita.

2 • Proveedor

Aporta la tecnología que resuelve esa necesidad.

3 • Integrador

Implementa, conecta y deja el sistema operando.

En la práctica los roles se superponen: lo importante es saber qué función está cumpliendo cada empresa en cada momento.

¿Por qué le importa a un administrador?

Contratar mejor

Saber a quién pedirle cada cosa evita pagar dos veces por lo mismo.

Presupuestar bien

Cada rol tiene una lógica de costos distinta: licencia, proyecto u honorarios.

Repartir responsabilidades

Ante una falla, el contrato debe decir quién responde.

Evitar dependencia

Depender de un solo actor reduce el poder de negociación.

Para llevarse de la clase

- El proveedor vende la herramienta; el integrador la hace funcionar; la consultora decide si conviene usarla.
- Los tres roles pueden convivir en una misma empresa: se distinguen por la función, no por el nombre.
- Administrar tecnología es, sobre todo, administrar estas relaciones y sus contratos.

Actividad sugerida: elijan una empresa conocida y clasifiquen a tres de sus socios tecnológicos según el rol que cumplen. Justifiquen la elección.