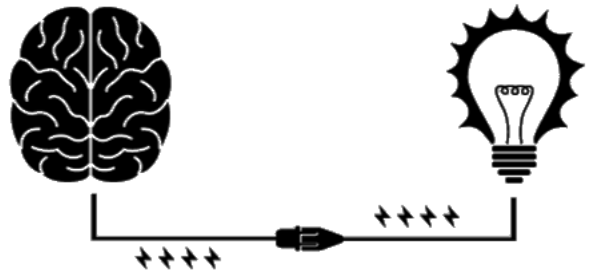




SOLUCIONES
BASADAS EN INTELIGENCIA COLECTIVA

**Inteligencia Artificial
Colectiva para el
crecimiento
exponencial de las
organizaciones**

2019



EL NACIMIENTO DE UNA IDEA

Como ocurre en muchas ocasiones, la idea inicial de Knowdle, que surgió entre Pedro García Guillén (matemático) y yo mismo (Felipe García Montesinos, ingeniero), fue fruto de un error personal. Me empeñé en presuponer lo que era la Inteligencia Colectiva, y nada más lejos de la realidad. La anécdota fue que Pedro insistía en decirme que mi presunción de lo que era la Inteligencia Colectiva valía cero... Menos mal que NO me hizo caso. Y me convenció cuando me dijo la frase mágica: “lo que tú sabes que yo NO sé, y lo que yo sé que tú NO sabes”.

Inmediatamente creamos la Asociación Empresarial de Conocimiento Abierto Bioinspirado y Pedro entró de becario. De la Asociación constituimos la Fundación Knowdle y de esta creamos un spinoff, Knowdle, en 2013. El proyecto inicial Buaala TV 2011-2014, centrado en el área audiovisual, nos permitió poner en marcha una estructura muy flexible y potente que ha resultado ser de gran utilidad. Inicialmente NO contábamos con la idea de Inteligencia Colectiva, pero aprovechando el ejercicio de definición y análisis nos planteamos incógnitas que resultaron ser muy potentes en el desarrollo del piloto inicial y de las versiones posteriores. Ya estamos trabajando en la versión 4.0 del sistema.



Nuestro algoritmo mide el valor de los datos de las personas en virtud de cómo nos influyen los temas de los que opinamos y en cómo influimos nosotros en los demás cuando opinan o deciden.

Knowdle supone una vuelta de rosca al modelo de SaaS (Software-as-a-Service). Sobre los servicios en la nube creamos tres niveles superiores: KaaS, Knowledge-as-a-Service, gestión del conocimiento con funciones primarias (se desarrolló entre 2011-2014), IaaS, Intelligence-as-a-Service, en la que incluimos ya funciones avanzadas de Inteligencia (se desarrolló entre 2015-2018; la doble II es para diferenciar de la IaaS, Infrastructure-as-a-Service), y finalmente WaaS, Wisdom-as-a-Service, Sabiduría como Servicio (actualmente en I+D+i para añadir al sistema funciones objetivo, 2019-2021), de forma que el sistema sea una verdadera Inteligencia Artificial general.

El proyecto intenta lidiar con el tópico de que las cosas NO son lo que parecen. Tomamos más de 35.000 decisiones diarias y en el 90% de las mismas estamos influenciados por nuestros amigos, familiares, equipo, etc. Y desconocemos el verdadero valor de nuestros datos.

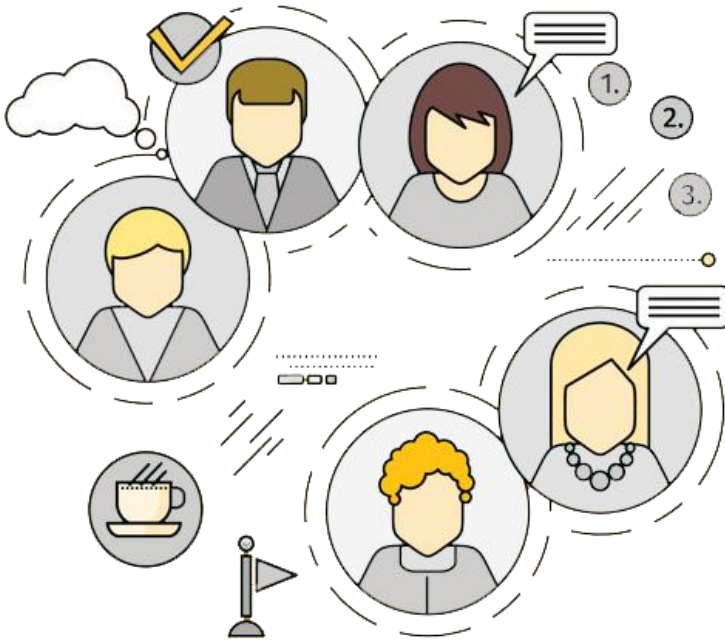
LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL COMO BASE DEL PROYECTO

Cualquier decisión que use Inteligencia Artificial y que NO tenga en cuenta esto, contará con una tasa de éxito muy baja.

Además, si los robots llegan a relevarnos y quitarnos el trabajo, tendremos que conseguir otra forma de generar ingresos. De hecho, hemos realizado hallazgos muy interesantes y reveladores en dicho proceso de cálculo del valor de los datos, gracias al análisis bioinspirado de las abejas, para determinar el valor de la fuente del dato, punto de partida muy relevante y disruptivo.

Las tecnologías innovadoras son complicadas de desarrollar, requieren tiempo y son caras. Las empresas y startups, a menudo, no tienen el tiempo o los recursos para desarrollarlas. Les proporcionamos nuestra plataforma de Inteligencia Artificial para mejorar su negocio y añadir valor a su oferta. Les iniciamos para que crezcan más rápido. Tecnología de punta, rápida y eficiente.

La plataforma de Knowdle -abierta, bioinspirada y con un algoritmo matemático colectivo- se encarga de tres conceptos cruciales en línea: Redes Sociales, Big Data e Inteligencia Artificial. Potenciamos a las empresas de nueva creación y a las ya establecidas con la tecnología que necesitan para promover nuevos modelos de negocio.



¿A QUÉ PERFIL DE USUARIOS SE DIRIGE KNOWDLE?

Básicamente a las personas, startups y empresas que quieran mejorar su crecimiento, ayudándoles a construir los negocios del futuro a partir de infraestructuras y soluciones de Inteligencia Artificial basadas en Inteligencia Colectiva (Inteligencia Artificial Colectiva). En definitiva, empresas y startups con nuevas ideas y sinergias donde nuestra tecnología y algoritmos pueden liberar un valor diferencial significativo. La integración de la Sabiduría Artificial podría aumentar en un 38% su rentabilidad en 2035 "How AI Boosts Industry Profits and Innovation" (Accenture, 2017).

La tecnología desarrollada nos permite convertir a nuestros clientes en organizaciones verdaderamente exponenciales: el crecimiento de los negocios, la optimización de procesos y el aumento de clientes son los objetivos que toda empresa tiene en el horizonte y el nuestro es alinearnos con ellos. Existen infinitas tácticas de marketing, campañas y mensajes que se pueden utilizar para lograr estos objetivos fundamentales para la existencia de la empresa. Sin embargo, sólo hay tres fuentes estratégicas de crecimiento de cualquier negocio, sin importar el tamaño de la empresa. Y es fundamental que se conozcan las diferencias entre ellas para realizar, con una buena base, la elección de cuál es la apropiada para un negocio exponencial.

Observemos estas tres fuentes de crecimiento:

1.

EL CRECIMIENTO DEL MERCADO.

2.

AUMENTAR EL VOLUMEN DE COMPRAS DE SUS CLIENTES ACTUALES.

3.

GANAR CUOTA DEL MERCADO QUE TENÍA LA COMPETENCIA.

1. EL CRECIMIENTO DEL MERCADO.

El objetivo de esta estrategia es atraer a nuevos clientes que todavía no usan la categoría de producto para que empiecen a utilizarla. Una buena manera de pensar y de exponer de forma gráfica este objetivo es el aumento de la “tarta” de la que comerá la categoría de productos de su negocio. Como característica importante, se trata de una de las palancas de crecimiento más costosa y difícil, porque a menudo habrá que enseñar a los clientes una nueva forma de hacer las cosas.

De las tres palancas de crecimiento, esta no suele ser la más adecuada para las pequeñas empresas en una categoría competitiva.

2. AUMENTAR EL VOLUMEN DE COMPRAS DE SUS CLIENTES ACTUALES.

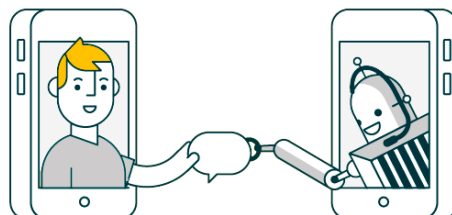
El objetivo de esta palanca es analizar en detalle el negocio de la empresa y estimular el volumen de ventas con los clientes existentes. Hay cuatro maneras de hacer esto:

- Aumentar el uso actual: es decir, conseguir que los clientes existentes utilicen más su producto o lo empleen con más frecuencia.
- Estimular nuevos usos: conseguir que los clientes existentes utilicen su producto para nuevos fines.
- Reducir la pérdida de clientes: evitar que los clientes existentes cancelen su servicio o se retiren como usuarios de la empresa.
- Conseguir que adquieran productos que aún NO compran y que les podrían ser de interés por su afinidad a los mismos.

3. GANAR CUOTA DEL MERCADO QUE TENÍA LA COMPETENCIA.

Esta palanca es la más fácil de entender. Si usted es un jugador pequeño en un mercado competitivo, querrá centrarse en mensajes y tácticas para capturar cuota de un competidor (o de varios).

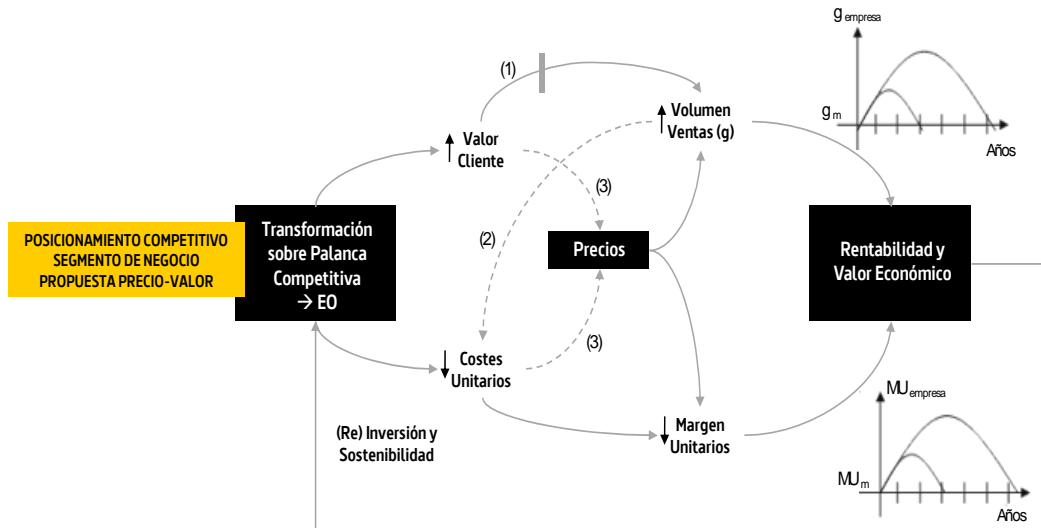
Los competidores de mayor tamaño ya han invertido importantes recursos para educar al mercado acerca de la categoría a la que pertenece su pequeño negocio. Ahora la empresa tiene que definir una clara declaración de posicionamiento, expresando porqué es mejor y porqué los clientes deben creerle, y enfocar sus esfuerzos en actuaciones para quitar mercado a otro competidor.



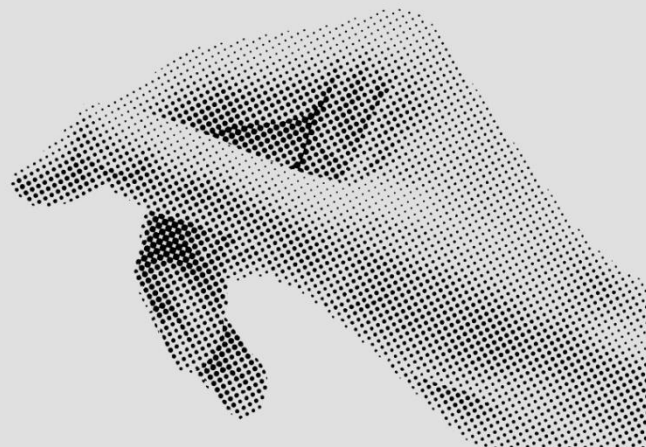
Pues bien, solo la inteligencia Artificial Colectiva permite actuar en todos los ejes a la vez, dada su doble naturaleza transversal y vertical:

A) Actúa con los agentes externos e internos simultáneamente.

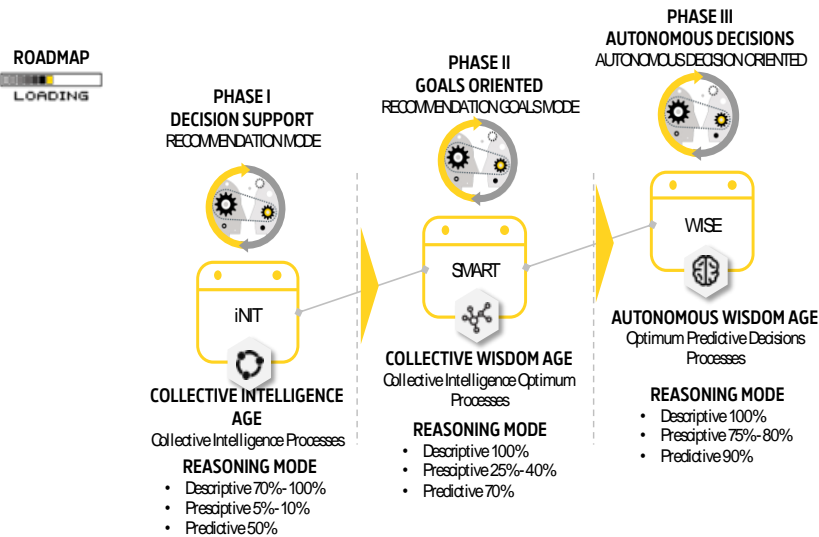
B) Actúa transversalmente sobre procesos de negocio que tradicionalmente se ven como compartimentos estancos, es decir, verticales, cuando realmente NO lo son.



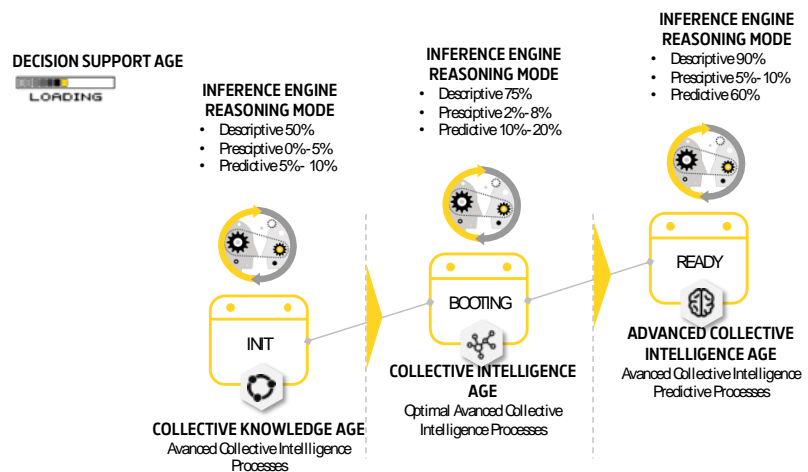
Y, finalmente, lo hace de forma progresivamente autónoma, es decir, la Inteligencia Artificial Colectiva permite que paulatinamente el sistema actúe de forma autónoma, según se traslada la confianza de las labores tediosas a labores cada vez más inteligentes, gracias al aprendizaje del sistema.



Nuestra metodología se basa en procesos recurrentes y sucesivos:



Desde una fase inicial:



LAS FORTALEZAS DEL PROYECTO DE KNOWDLE

La Inteligencia Artificial Colectiva no solo está en el algoritmo. Está en el ADN de la empresa y del ecosistema. A través de la aplicación de la tecnología ayudamos a crear nuevos modelos de negocio. Nuestro propósito es contribuir a acelerar la creación de empresas o de unidades de negocio en empresas consolidadas, desde una fase temprana hasta los ingresos y beneficios.

Igual que la solución permite la optimización de los procesos de todos los stakeholders, nuestro modelo de negocio y producto nos permite que todos los clientes se beneficien más y más de la propia Inteligencia Artificial Colectiva, a la par que nos sirve para crear una red de partners que pueden ofrecer el servicio de Sabiduría Colectiva, KWS (Knowdle Wisdom Services), a sus propios clientes, favoreciendo el carácter exponencial.

UNA MIRADA HACIA UN FUTURO INTELIGENTE E INTERNACIONAL

Tras crecer en startups y clientes, ahora Knowdle está creciendo en partners. Acabamos de firmar con Telefónica un gran acuerdo y ya estamos negociando con otras importantes compañías. En este marco, consolidar el crecimiento en España con nuestros partners y comenzar la internacionalización de la empresa son los retos más importantes. Para ello estamos empaquetando soluciones increíbles que incluyen funcionalidades muy potentes de todas las startups del ecosistema Knowdle.

A corto plazo lo más importante es lograr que Telefónica proporcione una solución muy completa a precios muy asequibles a todas las PYMES.

A medio plazo, el objetivo estratégico es la internacionalización de la empresa. El gen internacional está en nuestro ADN, el equipo habla ya más de seis idiomas, etc. Durante 2018 dimos los primeros pasos creando Knowdle Worldwide en el Reino Unido y realizamos las primeras visitas a Italia para crear Knowdle Italia, donde seguimos en conversaciones muy avanzadas con partners locales, como Accenture Italia, Telecom Italia y fondos de inversión locales.

Y seguimos negociando para sumar inversores que se unan a nuestro crecimiento. Queremos lograr, asimismo, el desarrollo de un ecosistema emprendedor en el que la Inteligencia Artificial Colectiva no sólo provenga del networking, sino que, además, todas las startups y las empresas consolidadas puedan aprovechar nuestra tecnología para que sus proyectos tengan un crecimiento acelerado que las haga rápidamente muy competitivas.

