



Movilidad 3.0: Del Auto como Producto al Software como Negocio

La evolución de los concesionarios en la nueva era de la movilidad sostenible.

avenga

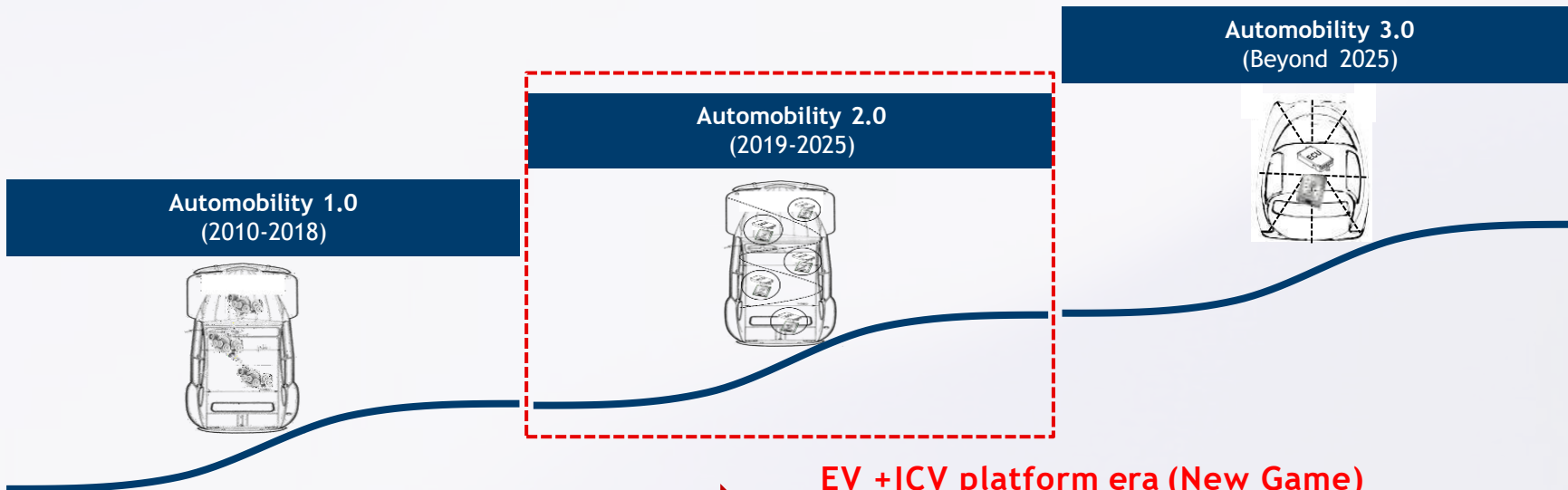


Clúster Automotriz y Movilidad
Sostenible de Córdoba



El surgimiento de los vehículos inteligentes

New EV and intelligent platform—and scaling it at record speed



Incremental ICE era (Old Game)

- Linear development waterfall
- Industrialization as downstream handoff
- Plants as cost centers
- Siloed supply chain execution

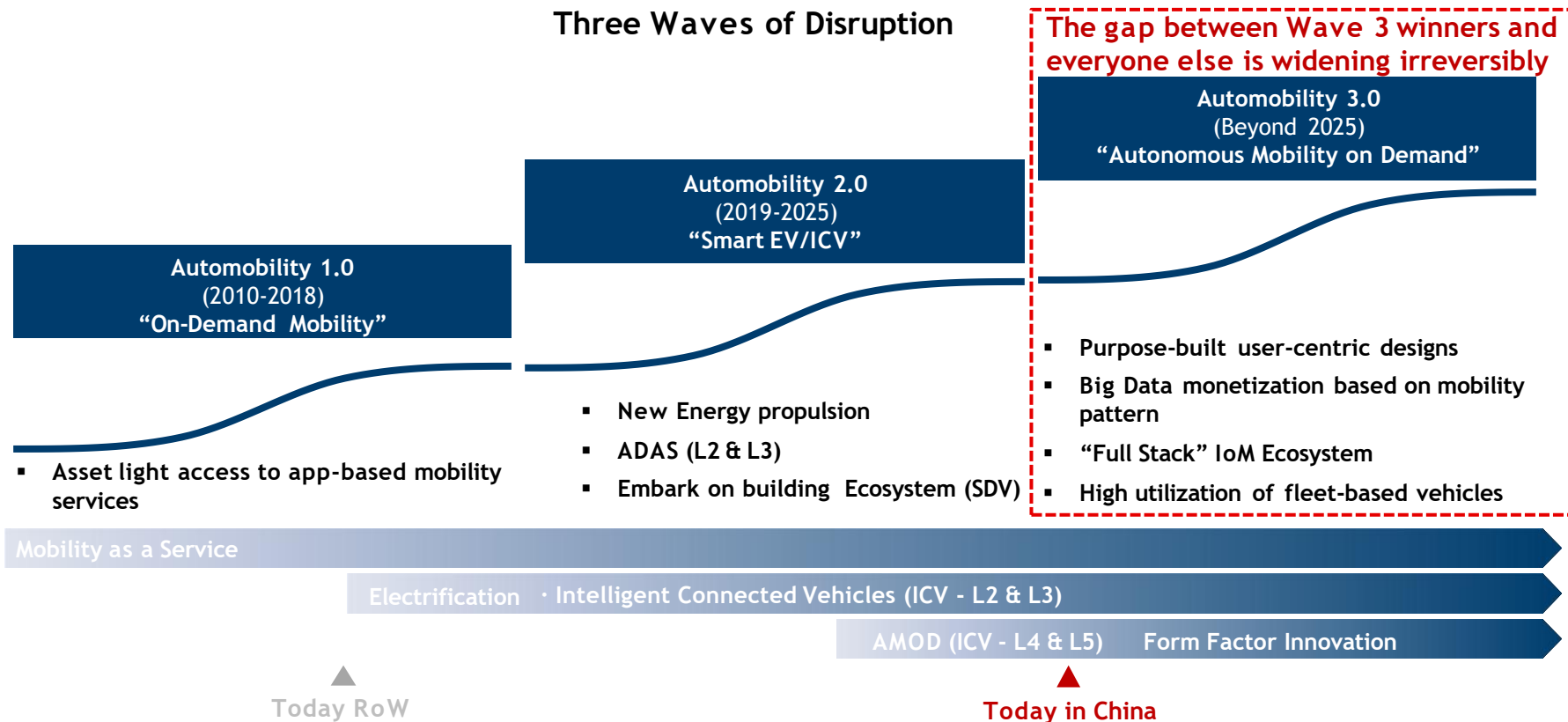


EV + ICV platform era (New Game)

- Compressed development loops
- R&D tightly linked to manufacturing
- Factory excellence
- Ecosystem innovation

Automobility 3.0 is not a future concept—it is being industrialized in China today

Three Waves of Disruption



Wave 3 readiness now depends on four non-negotiable capabilities

Auto China 2026 showed that this is no longer about competitive advantage — it is about survival

1 Purpose-Built Data Monetization Ecosystems



Monetize vehicle and user data to fund AMOD.

Examples: Xiaomi SU7 ecosystem integration • XPENG fleet data feedback loops

2 Software-First Architecture with Velocity at Scale



Build software fast. Upgrade continuously.

Examples: Xiaomi HyperOS integration • XPENG 'Physical AI' framing

3 Full-Stack Ecosystem Integration

The vehicle is the node, not the center



Connect the car into a wider service ecosystem.

Examples: Huawei HIMA ecosystem • Xiaomi consumer electronics integration

4 Autonomous-First Product Design



Design the vehicle for autonomous operation.

Examples: XPENG 'L4-ready' positioning • Luxeed V9 embodied AI framing

**Wave 3 is not a feature set — it is a complete business and product redesign.
Companies without all four pillars cannot operate profitable AMOD fleets**

La Movilidad como Negocio

La revolución no fue solo cambiar el motor de combustión por una batería eléctrica. El verdadero cambio es que **el margen migró del hardware al ecosistema digital**.

El auto como plataforma

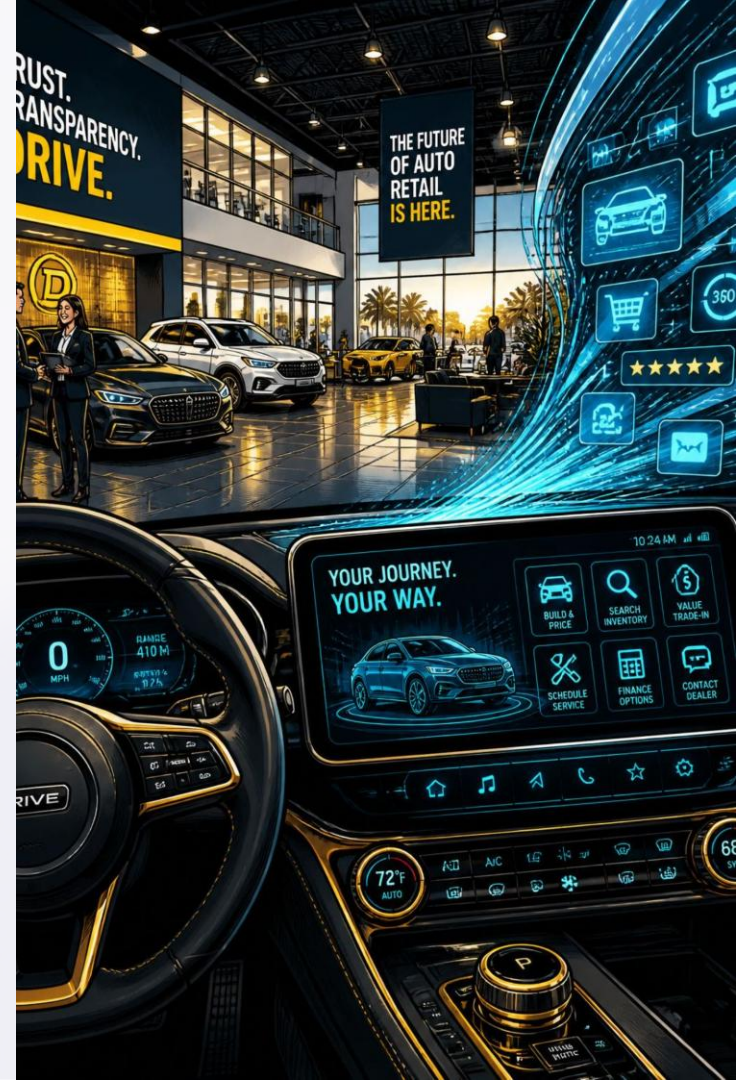
Un nodo central de consumo recurrente, no un producto de venta única.

MaaS — Mobility as a Service

De vehículo a ecosistema de servicios on-demand integrados.

Margen digital

El valor económico está en el software / plataforma de gestión de datos y de los servicios conectados.





EL DESAFÍO LOCAL

El Dilema del Concesionario Hoy

Los concesionarios de la región sienten hoy la presión sobre la rentabilidad tradicional. El cliente ya no compara nuestro salón con el de la competencia: nos compara con plataformas de consumo bajo demanda.

➔ Márgenes a la baja

La venta transaccional migrará a un nuevo modelo.

➔ Cliente omnicanal

Exige experiencia ágil, digital y sin fricciones.

➔ ¿Cómo convertirse en Hub de Movilidad?

Las 3 Eras de la Movilidad

Para liderar este cambio, primero debemos entender dónde estamos. La industria ha evolucionado en tres etapas claras.

1

Movilidad 1.0

Venta única + mantenimiento correctivo. Modelo puramente transaccional.

2

Movilidad 2.0

Multicanalidad + apps aisladas. CRMs independientes.

3

Movilidad 3.0

Ecosistema conectado + posventa predictiva + suscripciones MaaS. El estándar actual.

El "Motor Invisible": Orquestación de Datos

La magia de la Movilidad 3.0 requiere un motor invisible: **los datos integrados en una Plataforma / software**. Sin ellos, no es posible operar de forma predictiva ni ofrecer experiencias personalizadas.

Cuando el auto detecta un desgaste leve, el sistema sugiere un turno en 1 clic. Al aceptar, el taller ya reservó el repuesto y la rampa automáticamente — **sin intervención humana**.





Nuevas Fuentes de Ingresos

El negocio deja de ser el margen de una sola venta y pasa a ser la **retención y facturación continua** a lo largo de toda la vida útil del vehículo basado en la Satisfacción y Foco en el **CLIENTE**.



Suscripciones y Carsharing

Monetizar vehículos parados mediante modelos flexibles y corporativos.



Posventa 3.0 sin fricciones

Turnos online, recepción predictiva y gestión automatizada del taller.



Lifetime Value (LTV)

Maximizar el valor de y para cada cliente a lo largo de toda su relación con el concesionario.

El Desafío de Elegir Tecnología

¿Cómo implementar esto sin que todo explote? El mercado ofrece dos caminos, ambos con sus desafíos y oportunidades.

Software Global Puro

Seguro y escalable, pero no entiende la factura electrónica local ni los medios de pago regionales. Sin compliance local.

Software Local Ad-Hoc

Flexible y ágil, desafío de integración con los sistemas exigidos por la OEM y la escalabilidad.

❏ El dilema real: seguridad global vs. agilidad local. La solución no es elegir uno, es tener ambos.

❏ La misma tecnología nos ayuda a integrar los modelos usando Ciclo de Vida de Desarrollo de Software basado en IA.

La Ventaja "Glocal": Músculo Global + Corazón Local



Músculo Global

- Arquitectura Cloud escalable
- Seguridad de datos ISO 27001
- Mejores prácticas internacionales
- Integración con sistemas OEM



Corazón Local

- Compliance fiscal nativo
- Pasarelas de pago locales
- Soporte técnico en tu idioma y huso horario
- Implementación sin fricciones operativas

Hoja de Ruta Gradual: 3 Pasos Sin Interrumpir tu Operación

La ejecución es gradual, segura y rentable.



Paso 1 — Core & Datos

Unificamos DMS y CRM. Base de datos centralizada y operativa desde el primer día.



Paso 2 — Posventa Digital

Turnos online, recepción predictiva y gestión automatizada del taller.



Paso 3 — Servicios 3.0

Suscripciones, flotas corporativas y nuevos modelos MaaS completamente habilitados.



El Concesionario del Futuro es un Hub de Movilidad

"La Movilidad 3.0 plantea convertir el concesionario en el Hub de Movilidad para liderar con valor sostenible."

El paradigma cambia

La transformación del negocio está ocurriendo a nivel mundial.

Es una oportunidad

Nuevos modelos de rentabilidad y monetización del usuario.

La tecnología está lista

Solución Glocal para acompañar la transición paso a paso.