# Guía integral de ecosistemas B2B

## Estrategias comerciales, alianzas y fidelización

**Autores**
*Álvaro Vioque, Toni Alés*

### Sinopsis

Este libro ofrece un recorrido completo por el ecosistema B2B, explorando estrategias de segmentación, relaciones, fidelización y liderazgo para construir valor y competitividad en entornos empresariales complejos. Presenta un enfoque holístico que abarca innovación abierta, transformación digital, cultura organizacional humanista, y economía de impacto, con ejemplos reales y casos prácticos de empresas que lideran el sector.Dirigido a ejecutivos, empresarios, profesionales y estudiantes interesados en potenciar su éxito en mercados B2B mediante alianzas estratégicas, colaboración y adaptación continua al cambio tecnológico y cultural.




ÁV

**Sobre el autor**

Álvaro Vioque

TA

Toni Alés

### Impreso

**Año de publicación:** 2026

**Presentación:** Libro de tacto blando (Libro)

**Tamaño:** 24 x 17 x 1 cm

**Número absoluto de páginas:** 202 Páginas

**ISBN13:** 9789585089716

**$89.000 COP**

### E-Book

**Año de publicación:** 2026

**Presentación:** EPUB (Digital: online)

**Número absoluto de páginas:** 202 Páginas

**ISBN13:** 9789585089723

**$80.000 COP**

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen

## E-Book

**Año de publicación:** 2026

**Presentación:** PDF (Digital: online)

**Número absoluto de páginas:** 202 Páginas

**ISBN13:** 9789585089730

**$80.000 COP**



## Palabras clave

Ecosistema b2b; Segmentación; Relaciones empresariales; Fidelización; Liderazgo; Valor empresarial; Competitividad; Innovación abierta; Transformación digital; Cultura organizacional humanista; Economía de impacto; Alianzas estratégicas; Colaboración; Cambio tecnológico; Adaptación cultural

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen