

Transformacion de Netflix

1997–1999: Del videoclub físico al e-commerce de DVDs:

- 1997: Netflix nace como servicio de arriendo de DVD por correo en EE. UU. [O](#)
- Modelo inicial: pago por arriendo individual, devolviendo el DVD por correo.
- 1999: lanza el modelo de suscripción mensual ilimitada sin multas ni fechas de entrega.

2007–2010: El salto al streaming

- Lanzas **Watch Now**, su servicio de streaming online; los usuarios pueden ver una selección de películas y series al instante desde el PC. [S+](#)
- Comienzan acuerdos con fabricantes de dispositivos (consolas, reproductores, smart TVs) para tener la app de Netflix integrada.
- Siguen ofreciendo DVDs, pero el foco estratégico se empieza a mover a streaming.

2014–2016: Internacionalización masiva y "Netflix en todas partes"

- Desde 2010, empieza la expansión internacional (Canadá, luego Latam y Europa). [S](#)
- 6 de enero de 2016: anuncian que Netflix se lanza simultáneamente en más de 130 países nuevos; prácticamente servicio global

1

2

2000–2006: De "tienda online" a empresa data-driven

- Consolidan la suscripción como core del negocio de DVD.
- Desarrollan Cinematch, su sistema de recomendación basado en ratings y comportamiento (famoso también por el concurso "Netflix Prize" años después).
- Optimización logística masiva para entregar DVDs rápido en todo EE. UU.

3

4

2013: Nacimiento del "Netflix estudio"

Lanzas House of Cards, una de sus primeras grandes series originales producidas para streaming; se estrena toda la temporada de una vez, impulsando el concepto de binge-watching

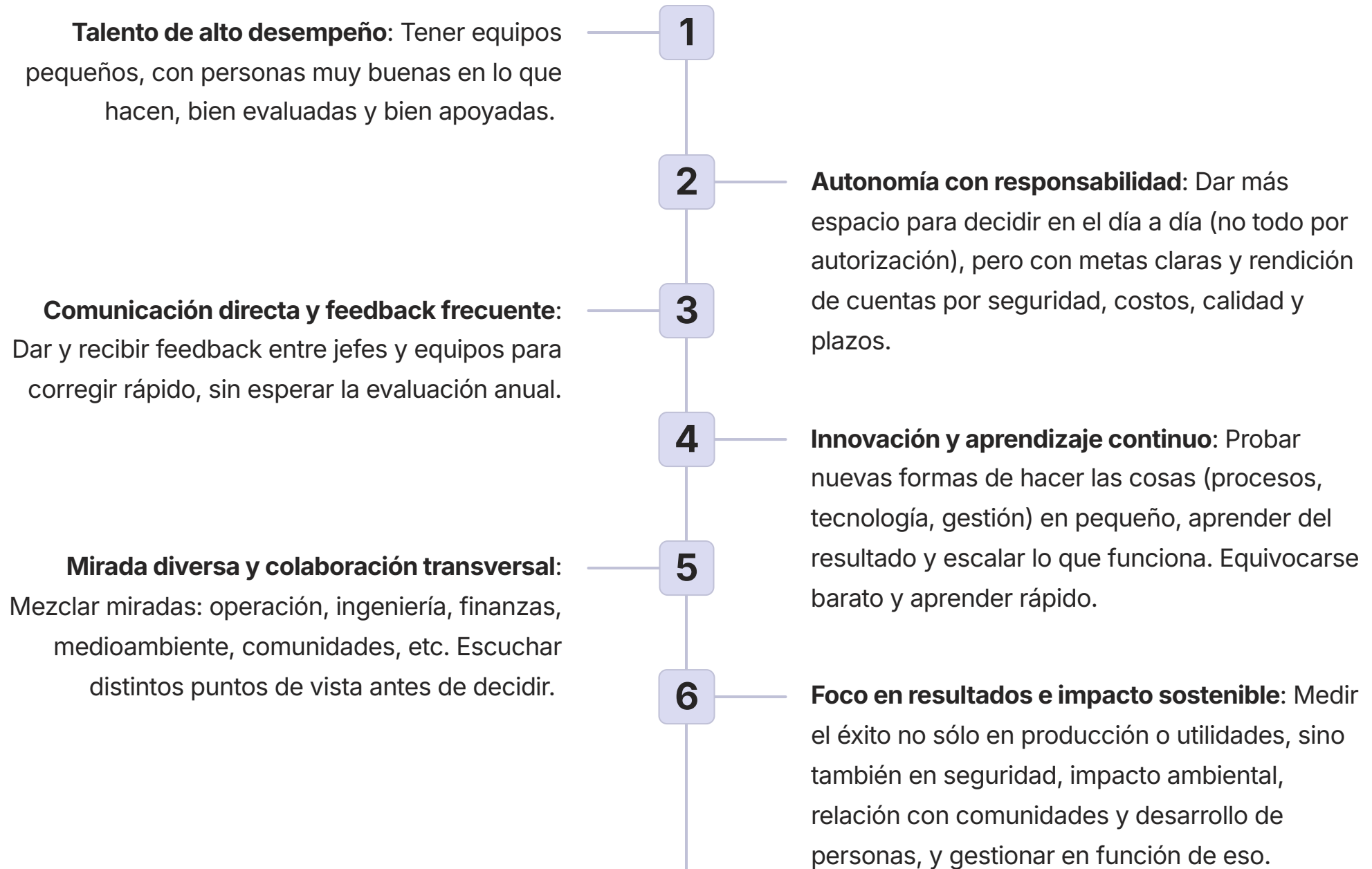
5

6

2008–2016: Migración a la nube y cultura cloud-native

- migran progresivamente toda la plataforma de streaming a **Amazon Web Services (AWS)**, pasando de un monolito en datacenter propio a **microservicios en la nube**.
- Enero 2016: apagan su último datacenter; toda la operación de streaming corre sobre AWS.

La cultura del éxito



El caso de Adobe



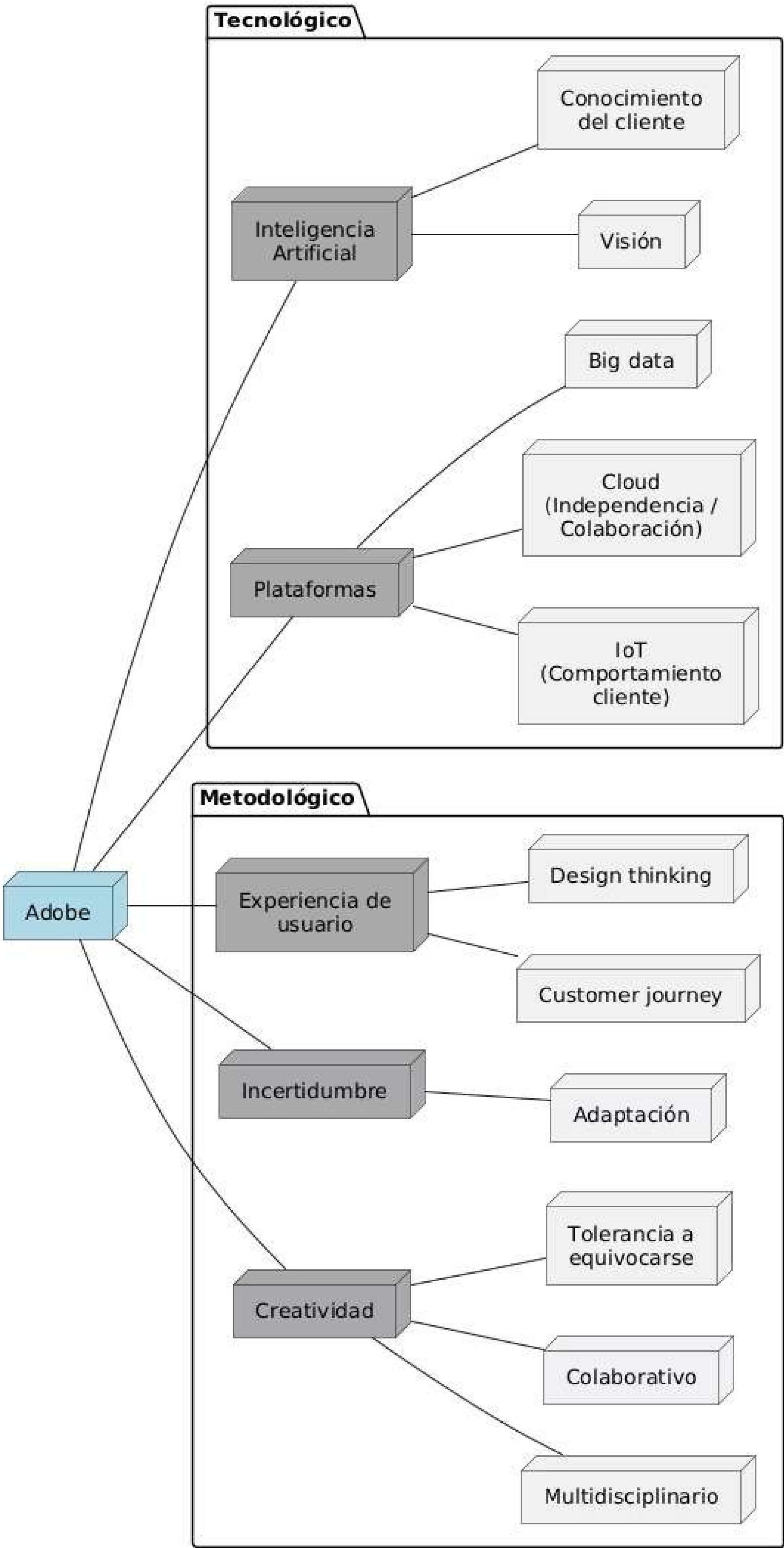
Parecía que Adobe iba a perder con la transformación digital, porque su negocio dependía de vender software “en caja” para computadores de escritorio. Pero hizo todo lo contrario: adoptó la nube, el modelo de suscripción y las plataformas digitales antes que sus competidores. En vez de resistirse al cambio, lo convirtió en su principal ventaja.

Desarrollo desde 2005

Año	Ingresos en millones US-\$	Ingreso Neto en millones US-\$	Precio por acción en US-\$	Empleados
2005	1,966	603	30.77	
2006	2,575	506	35.60	
2007	3,158	724	41.97	
2008	3,580	872	35.33	
2009	2,946	387	28.63	
2010	3,800	775	31.21	
2011	4,216	833	31.12	
2012	4,404	833	32.67	
2013	4,055	290	46.80	11,847
2014	4,147	268	67.45	12,499
2015	4,796	630	80.97	13,893
2016	5,854	1,169	97.32	15,706
2017	7,302	1,694	144.00	17,973
2018	9,030	2,591	226.24	21,357
2019 ⁵	11,178	2,951	490.564	22,634
2020	12,806	3,669		22,516

El caso de Adobe

Claves de la transformación digital



Caso Petrobras: Transformaciones Estratégicas Implementadas

- **Adopción de tecnologías disruptivas:**

Gemelos digitales, IA, sísmica 4D, IoT y realidad mixta se integraron para optimizar decisiones y eficiencia operativa.

- **Infraestructura y conectividad avanzada:**

Petrobras expandió su red de fibra óptica submarina, multiplicando por 100 su capacidad y sumando 1.100 km adicionales. Esta conectividad de alta velocidad habilitó operación remota, monitoreo en tiempo real y servicios como telemedicina.

- **Procesos más ágiles y digitalizados:**

+250 equipos ágiles replantearon procesos internos. Uso de herramientas móviles redujo burocracia y aceleró la ejecución en terreno.

- **Cambio cultural y ecosistema de innovación:**

Cultura "Be Digital", entrenamiento masivo y centro de I+D (Cenpes) impulsaron nuevas formas de trabajo, innovación abierta y apropiación digital interna.

Dificultades y Barreras Enfrentadas

- **Resistencia al cambio organizacional:**

Inercia cultural y reticencia al cambio tecnológico. Se gestionó activamente desde el liderazgo para alinear e involucrar al personal.

- **Brecha de talento digital:**

Falta de habilidades especializadas obligó a capacitar masivamente e incorporar nuevos perfiles tecnológicos.

- **Complejidad tecnológica e integración:**

Dificultades al integrar sistemas legados con nuevas plataformas. La ciberseguridad y la gestión de datos aumentaron la complejidad.

- **Escalabilidad de las soluciones:**

Pasar de pilotos a despliegue corporativo exigió infraestructura unificada y visión tecnológica de largo plazo.

- **Sostenibilidad del cambio en el tiempo:**

Se requirió mantener impulso cultural, liderazgo visible y gestión continua para evitar retrocesos y consolidar nuevas prácticas.

Beneficios clave de la transformación digital en Petrobras

- **+ Eficiencia operativa:**

Reducción del 30% en tiempos de modelado geológico y 7% menos en costos de pozos gracias a automatización, analítica y sísmica 4D.

- **+ Producción con mismos activos:**

Gemelos digitales, IoT y monitoreo en tiempo real permitieron optimizar procesos y aumentar extracción sin nuevas inversiones físicas.

- **+ Seguridad industrial:**

Menos personal expuesto en zonas de riesgo. Disminución de accidentes con monitoreo remoto y alertas predictivas.

- **+ Experiencia para usuarios y clientes:**

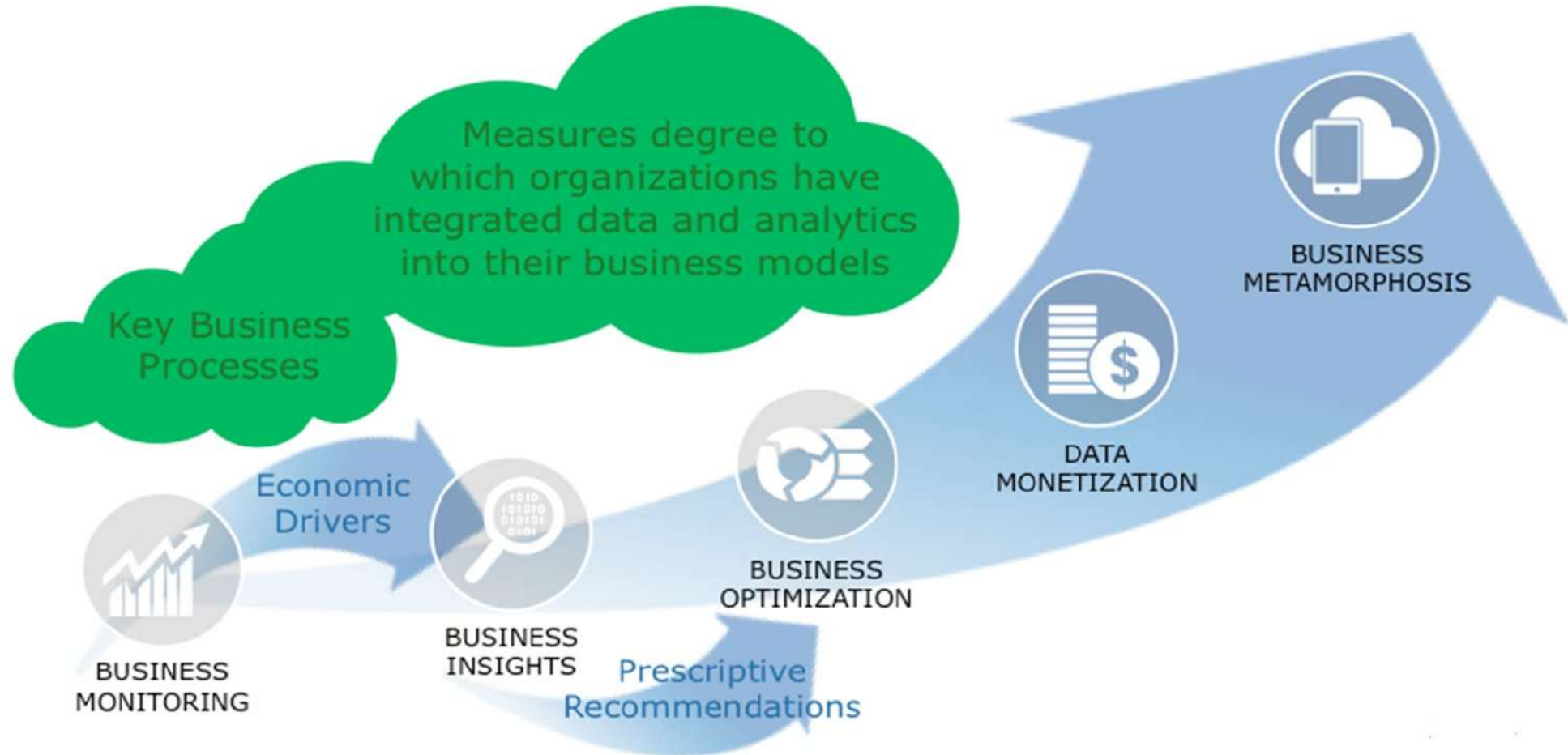
Plataforma digital unificada, navegación más simple, mayor autonomía para áreas no técnicas y mejor imagen corporativa.

- **+ Sostenibilidad y resiliencia:**

Emisiones por barril reducidas casi a la mitad en 11 años. Más eficiencia energética y capacidad de adaptación frente a desafíos globales.

Transformacion digital: Madurez

La madurez de la transformación digital en una empresa puede entenderse como un viaje progresivo a través de varias etapas clave. Aquí te proporciono un desglose de las etapas generales de este proceso



Tipos de desafíos

1. **Sustitución:** En esta etapa, las empresas están simplemente reemplazando tecnologías antiguas con versiones más modernas. Este enfoque puede ayudar a reducir costos y mejorar la eficiencia, pero por lo general no cambia la forma en que la empresa opera de manera significativa. Un ejemplo de esto podría ser mover servicios de un servidor local ("on-premise") a la nube.
2. **Extensión:** Este enfoque implica la adopción de nuevas tecnologías que proporcionan a la empresa capacidades que no tenía antes. Esto puede incluir el uso de tecnologías disruptivas como la inteligencia artificial (IA), ciencia de datos (DSc), aprendizaje automático (ML), Internet de las cosas (IoT), Blockchain, etc. Estas tecnologías pueden ayudar a la empresa a expandir sus ofertas de productos o servicios, mejorar la toma de decisiones o facilitar nuevas formas de interactuar con los clientes.
3. **Transformación:** Esta es la etapa más avanzada y ambiciosa de la transformación digital. Implica cambios fundamentales en la forma en que la empresa opera, a menudo acompañados de un cambio en su modelo de negocio. La transformación puede implicar la reorientación de la empresa hacia un enfoque más centrado en el cliente, la revisión de los procesos de negocio para aprovechar las nuevas tecnologías, o la adaptación de la empresa para competir en nuevos mercados o de nuevas formas.

Transformación digital: Madurez

Monitoreo : Esta es la etapa inicial, en la cual la empresa comienza a recopilar y almacenar datos de sus operaciones y clientes.

Insights : En esta etapa, la empresa comienza a utilizar técnicas analíticas para obtener ideas útiles de los datos.

Optimización : Aquí, la empresa se vuelve más sofisticada en su uso de los datos. Emplea técnicas de análisis avanzadas, como el aprendizaje automático, para optimizar sus operaciones y estrategias.

Monetización: Esto puede implicar la venta de datos a otras empresas, o el uso de datos para desarrollar y vender nuevos productos y servicios, mejorar la experiencia cliente, etc.

Transformación del negocio : Este es el estado final de madurez, en el cual la empresa ha integrado completamente los datos y la analítica en todas sus operaciones y estrategias. La empresa es verdaderamente dirigida por datos, y utiliza los datos para impulsar la innovación continua y mantener su ventaja competitiva.

Pilares del ODMM

Estrategia digital: La visión y la planificación estratégica de la organización en torno a la transformación digital.

Cultura y liderazgo: Este pilar puede incluir la capacitación y el desarrollo de habilidades digitales, así como la promoción de una mentalidad de innovación y adaptabilidad.

Tecnología y datos: integración de tecnologías digitales en las operaciones de la organización. Recolectar, gestionar y aprovechar los datos para impulsar la toma de decisiones y la innovación.

Procesos y operaciones: Eficiencia y eficacia de los procesos de la organización, y cómo se han transformado a través del uso de la tecnología digital.

Experiencia del cliente: Cómo la transformación digital de la organización ha mejorado la experiencia del cliente.

Ecosistema: Red de organizaciones, incluyendo proveedores, distribuidores, clientes, agencias reguladoras, competidores que interactúan directa o indirectamente con la empresa.

Un proyecto de transformacion digital

