

# Francisco Sandoval

-**ENDEAVOR** 2009



@frasa



Intelligence to Business



# Transforma tu negocio

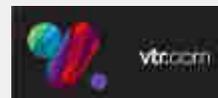
A través de inteligencia artificial

[Conoce más](#)

**Creemos que un gran  
negocio genera un  
mundo mejor**

Este es nuestro mantra, nuestro norte inalcanzable. Esta es la razón por la cual venimos a trabajar día a día y el objetivo por el cual trabajamos duro. El aporte de I2B en cada proyecto que hacemos ayuda a hacer el mundo un lugar mejor. Esto lo logramos realizando proyectos de alto impacto los que resultan en mejoras concretas para los usuarios de nuestros clientes, influyendo directamente en la calidad de vida de las

## NUESTRA EXPERIENCIA



# Transformación ~~Digital~~

En tiempos del Covid-19

ya no

~~Estamos en el inicio~~ de una  
Transformación enorme

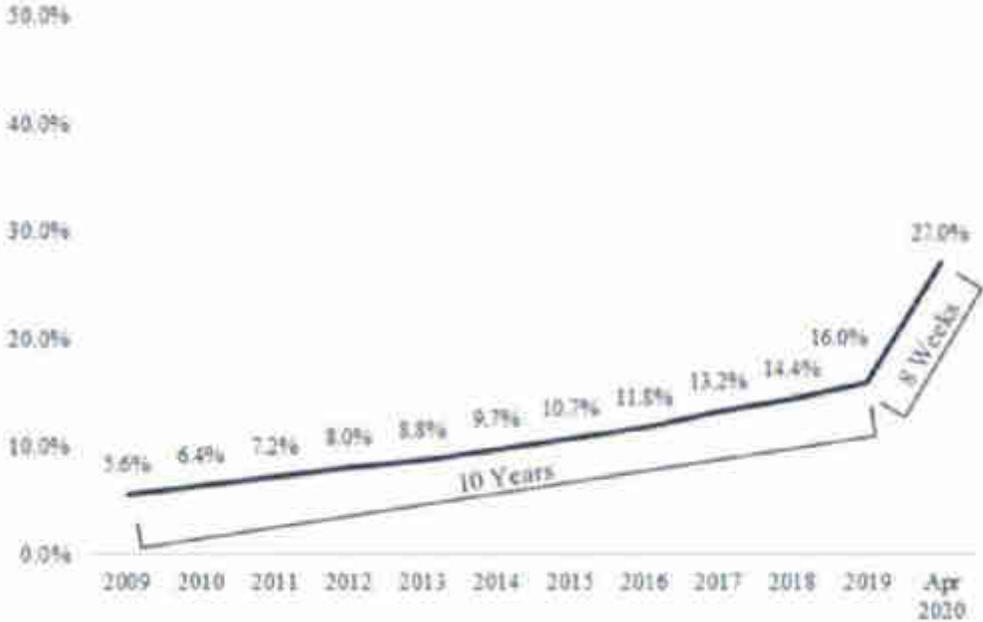
DIGITAL TRANSFORMATION IS **YEARS** AWAY. I DON'T SEE OUR COMPANY HAVING TO CHANGE ANY TIME SOON.



TOM  
FISH  
BURNÉ

© marketoonist.com

U.S. Ecommerce Penetration (% of Retail Sales)



Source: Bank of America, U.S. Department of Commerce, ShawSpring Research

Microsoft Corp [+ Add to myFT](#)

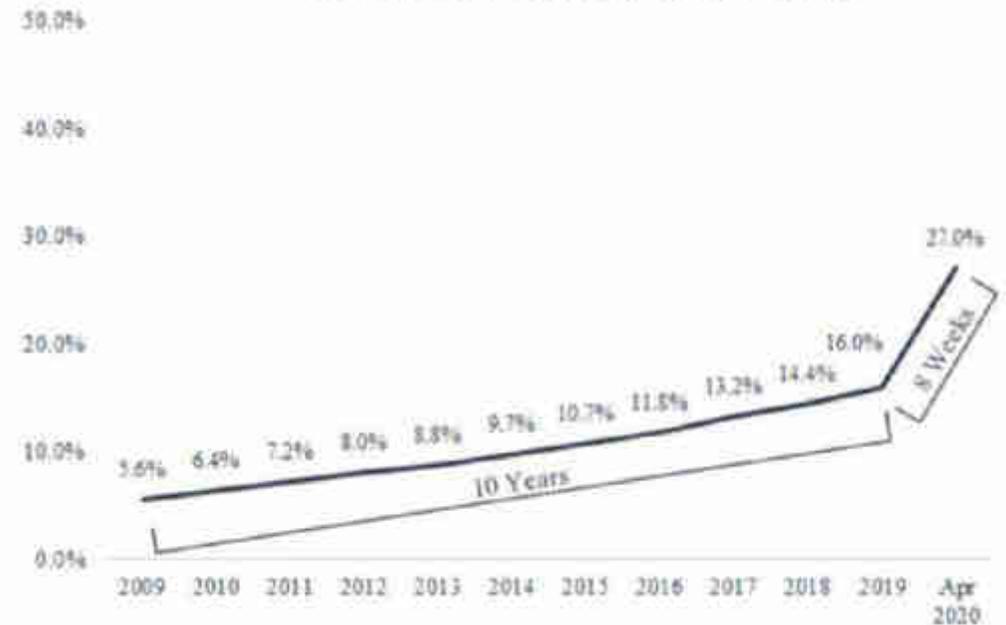
## Microsoft growth accelerates as pandemic boosts cloud business

Satya Nadella says 2 years' worth of digital transformation has occurred in 2 months



Satya Nadella, chief executive, said the stay-at-home orders and social distancing rules had led to a world of remote everything, boosting usage of Microsoft's platforms and services. © AP

U.S. Ecommerce Penetration (% of Retail Sales)



Source: Bank of America, U.S. Department of Commerce, ShawSpring Research

Microsoft Corp + Add to myFT

## Microsoft growth accelerates as cloud business boosts cloud business

Satya Nadella says 2 years' worth of digital



Satya Nadella, chief executive, said the stay-at-home order boosting usage of Microsoft's platforms and services. © AP



**Serge van Ginderachter** @svg · Mar 30

Who led the digital transformation in your company?

Who led the digital transformation of your company?

- A) CEO
- B) CTO
- C) COVID-19**

37

4K

10.7K



% of Retail Sales)



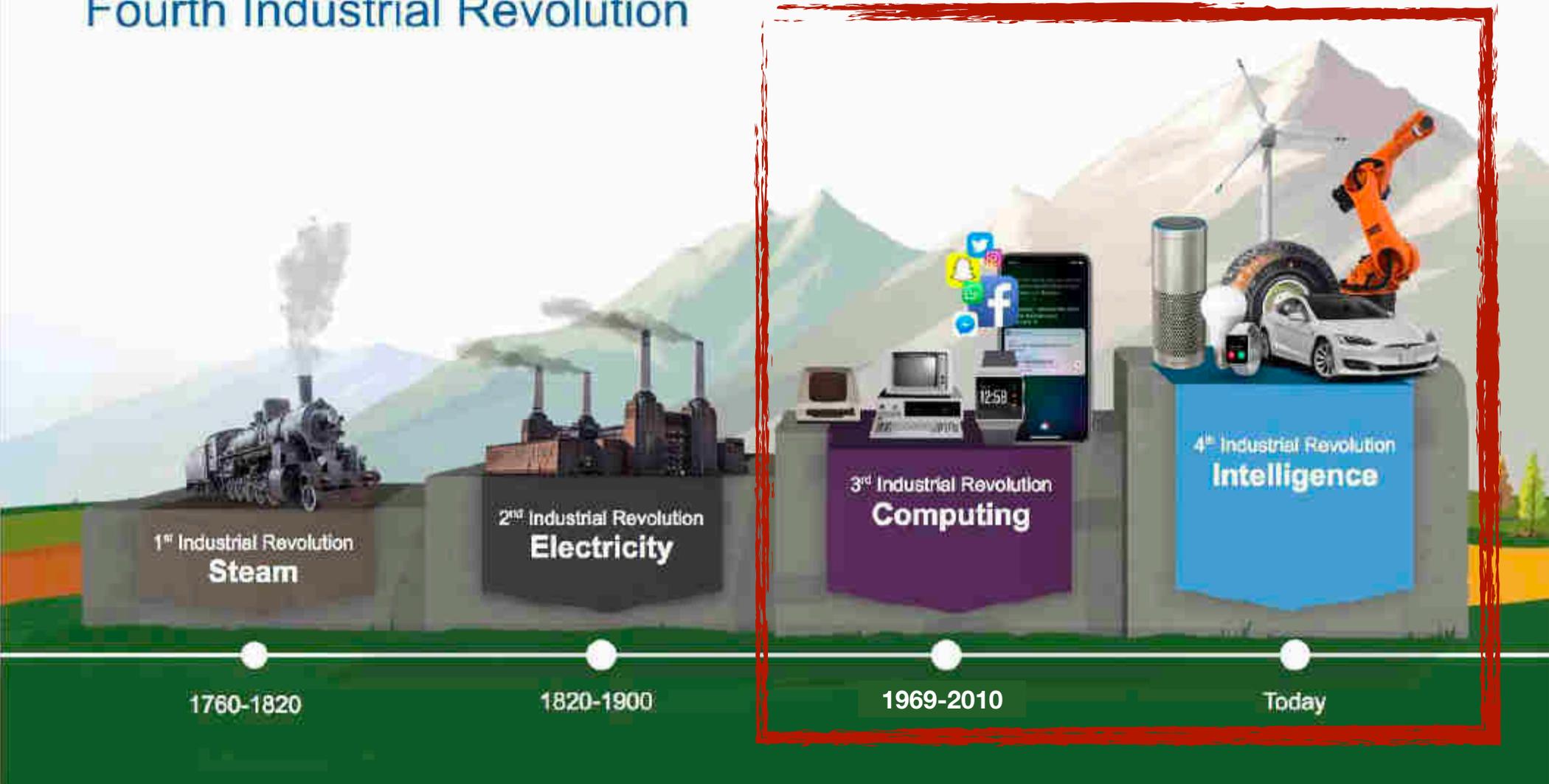
Research



STAY CALM  
DON'T PANIC

Hace tiempo que veníamos hablando de esto...

# Fourth Industrial Revolution



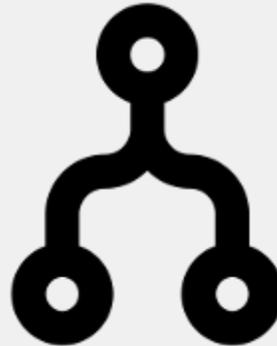
“  
**THE FOURTH  
INDUSTRIAL REVOLUTION**  
WILL AFFECT THE VERY  
ESSENCE OF OUR  
HUMAN EXPERIENCE.”

**KLAUS SCHWAB**

FOUNDER & EXECUTIVE CHAIRMAN,  
WORLD ECONOMIC FORUM



**Espacio  
Virtual**



**Espacio  
Físico**

**Espacio  
Biológico**





Menor requerimiento de capital para crear una startup

Las Startups vienen de cualquier parte del mundo

Se apalancan en la capacidad de crear productos digitales de los fundadores

Los incumbentes no tienen una estrategia de defensa para estos cambios



VS



Source: CB Insights

## The Tesla bombshell almost nobody is talking about

Hans van de Bruggen April 10 · 7 min read



Last week, Tesla held an event focused on their advances in autopilot and what they call "full self driving". There, nearly three hours into the event, they made the announcement: not only will they have fully autonomous vehicles ready years ahead of the industry's best estimates,

**Tesla expects to have a fleet of one million robotaxis on the road in 2020.**

day job **The car can pay for itself, and then some.**

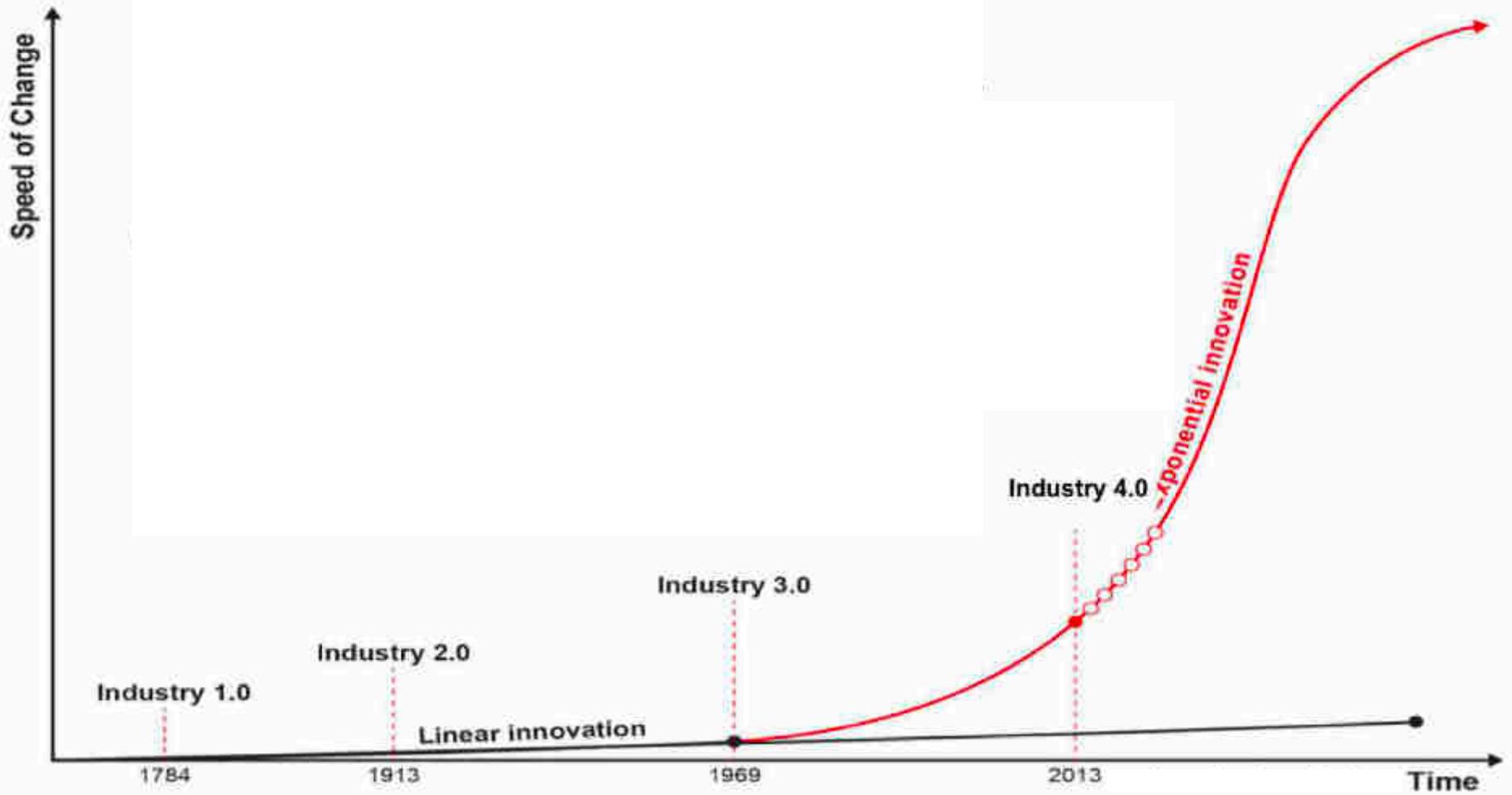
Now, even taking that with the massive *tablet* of salt called “regulatory approval” combined with a healthy schedule adjustment to pad for Elon Time™, that’s still a staggeringly audacious proposal. Especially when you consider their back-of-the-napkin math:

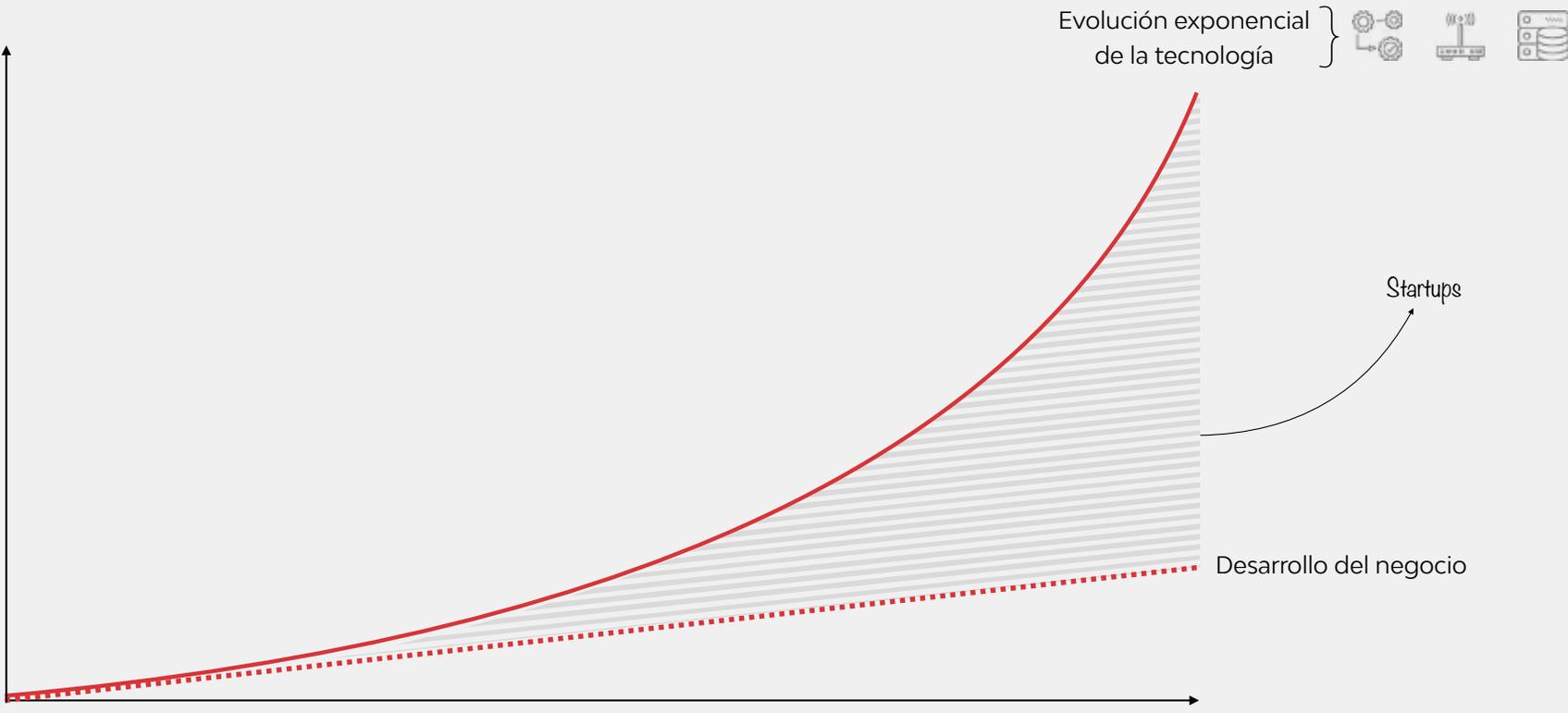
- The base self-driving Tesla costs about \$38K.
- As a robotaxi, the car will be able to earn around \$30K per year. This assumes rides at half the cost of a Lyft or Uber, with half of the miles travelled being empty “dead legs”.
- Tesla cars will be rated for *one million miles*, including the battery.
- **In the lifespan of the car, it can earn approximately \$200K of income for the owner.**

**A \$38K car bringing in \$200K of income on its own? That’s insane. That’s impossible. And that’s being spearheaded by a team famous for achieving the impossibly insane.**

Whether or not they accomplish this latest feat, **it’s a fascinating thought experiment.** Assuming the tech works, what would happen next? Let’s assume this back of the napkin math is right, and that every car is worth more than what you’ll pay for it:







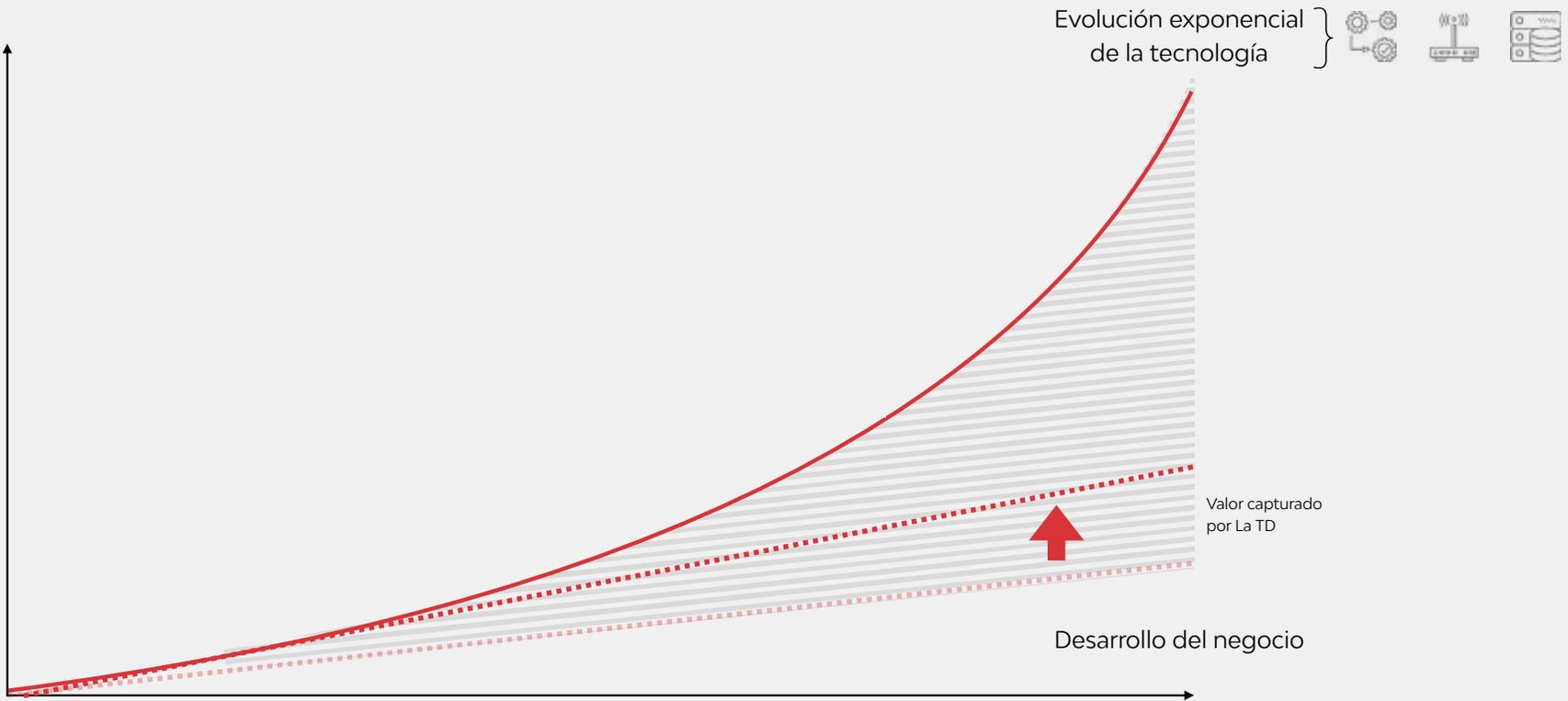
La brecha entre la tasa de crecimiento tecnológico y la capacidad de las empresas de adoptar esas tecnologías ahora tiene un acelerante...

La brecha entre la tasa de crecimiento tecnológico y la capacidad de las empresas de adoptar esas tecnologías ahora tiene un acelerante..



COVID-19

Tenemos que hacer algo...ahora ya !



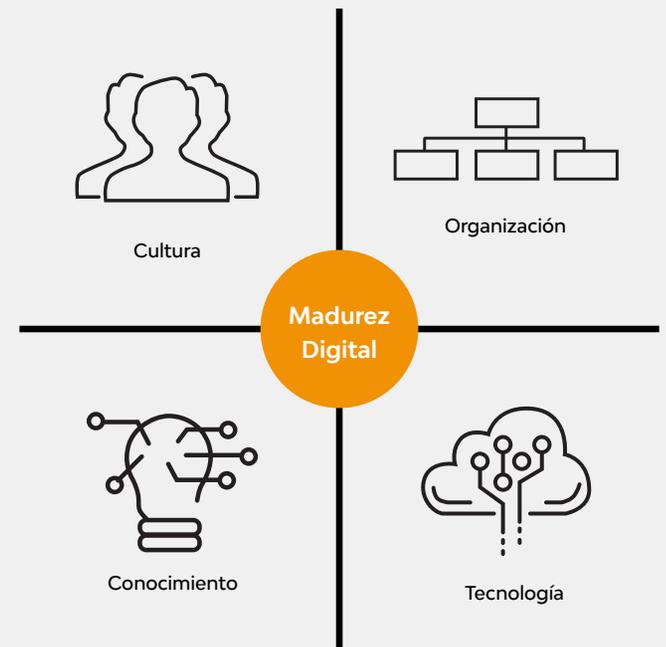
¿Por dónde partimos el camino  
hacia la transformación?

Lo primero es tener claro qué es esta  
"transformación" y cual es la mejor forma de  
alcanzarla

Es el **proceso** mediante el cual una Organización evoluciona su forma de hacer las cosas en 4 aspectos claves de su **Modelo de Creación de Valor: *Cultura, Organización, Conocimiento y Tecnología.*** Todo esto, con el fin específico de moverse a un nivel superior en su escala de **Madurez Digital.**

Usando el **modelo de madurez digital de 4 dimensiones**, desarrollado por **Forrester Research\***, determinamos cuál es el grado de madurez de la organización.

Luego, sabiendo donde estoy, puedo trazar un camino ajustado a mis capacidades para llegar donde quiero ir



\*I2B y el Centro de Innovación de la Universidad Católica están colaborando para mejorar el modelo

## **Cultura**

Cómo son los principios que norman la forma en la cual las personas se relacionan, toman riesgos en su día a día y ejecutan su trabajo

## **Organización**

Cómo se ordena la empresa, se ponen los incentivos y se controla que los objetivos de negocio se cumplan

## **Modelo Madurez Digital**

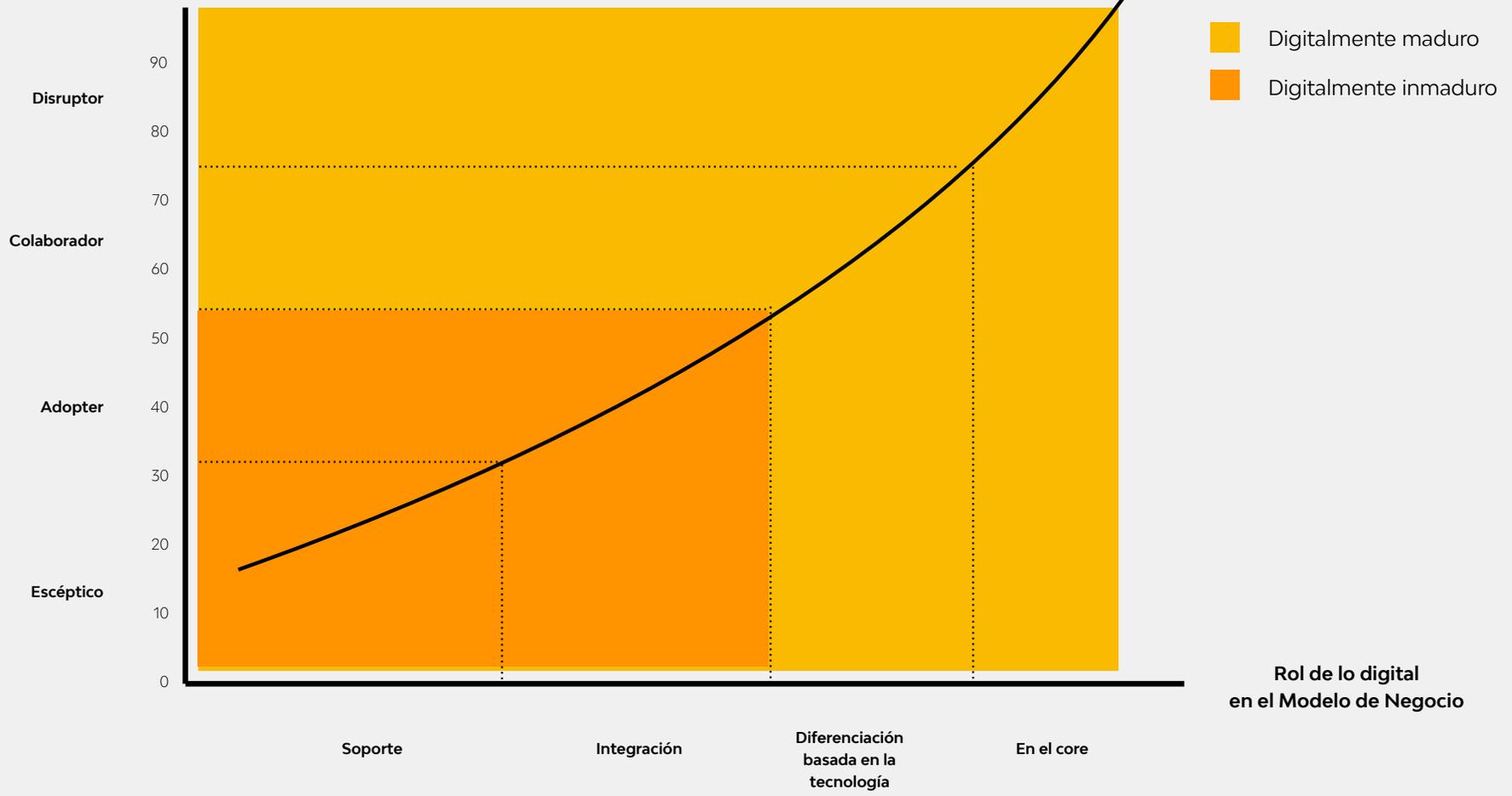
## **Conocimiento**

Cómo almacenan, utilizan, y explotan la data proveniente de los clientes y la ejecución del negocio

## **Tecnología**

Cómo entienden, procesan, adoptan y usan la tecnología en la empresa

**Grado de Madurez Digital**



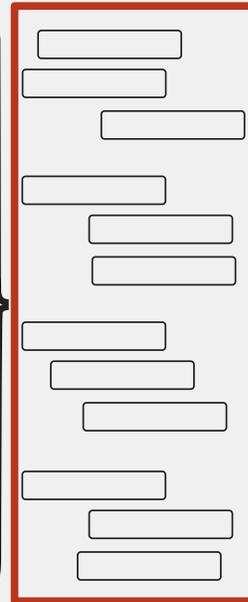
- Digitalmente maduro
- Digitalmente inmaduro

**Rol de lo digital en el Modelo de Negocio**

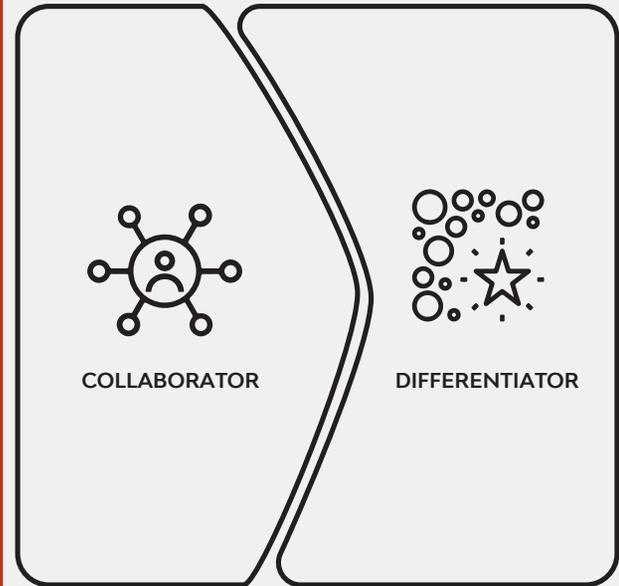
Ya sé dónde estoy y a donde tengo  
que ir...qué hago ahora?



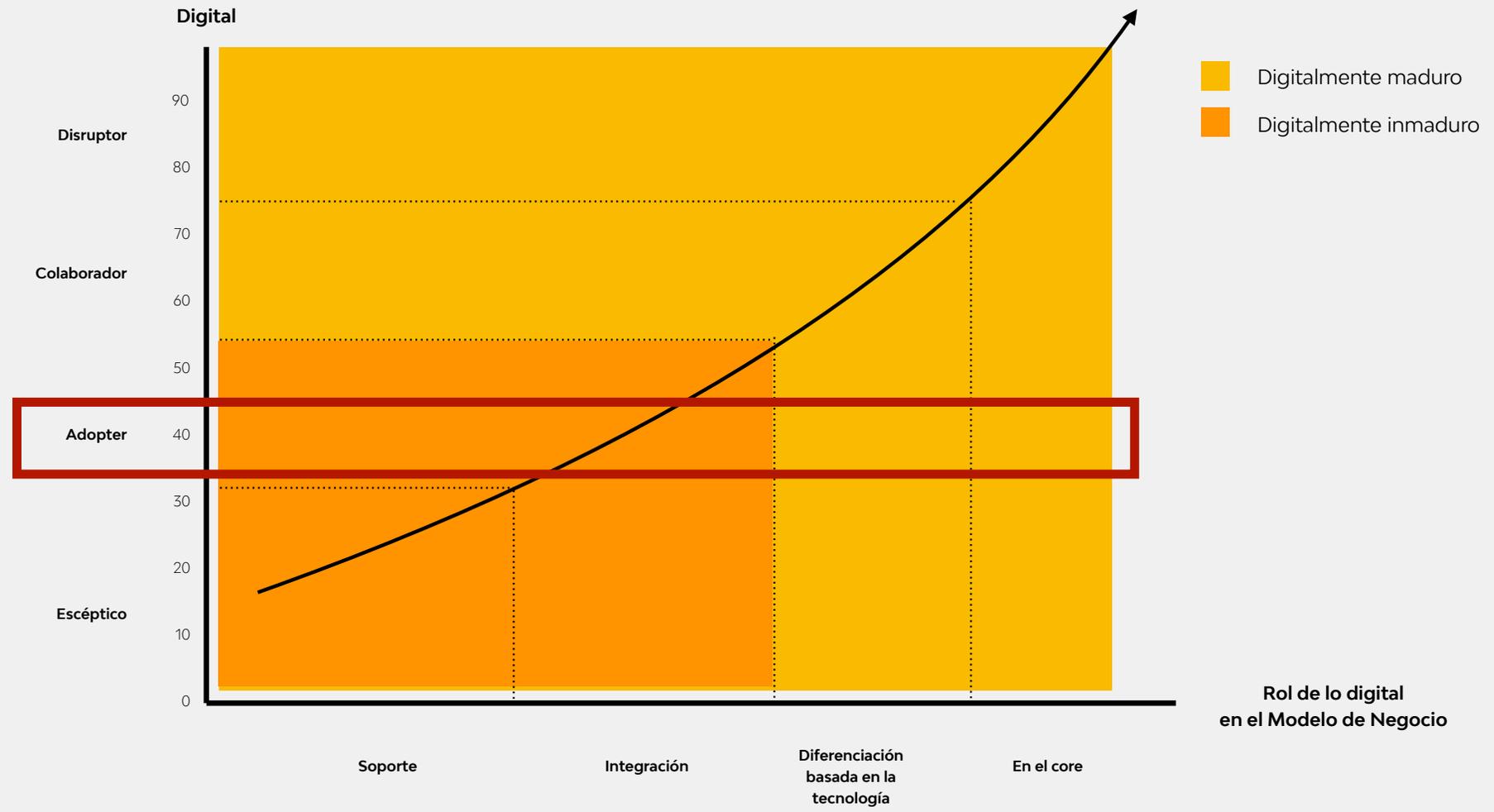
PROYECTOS TRANSFORMACIONALES



PROYECTOS INCREMENTALES



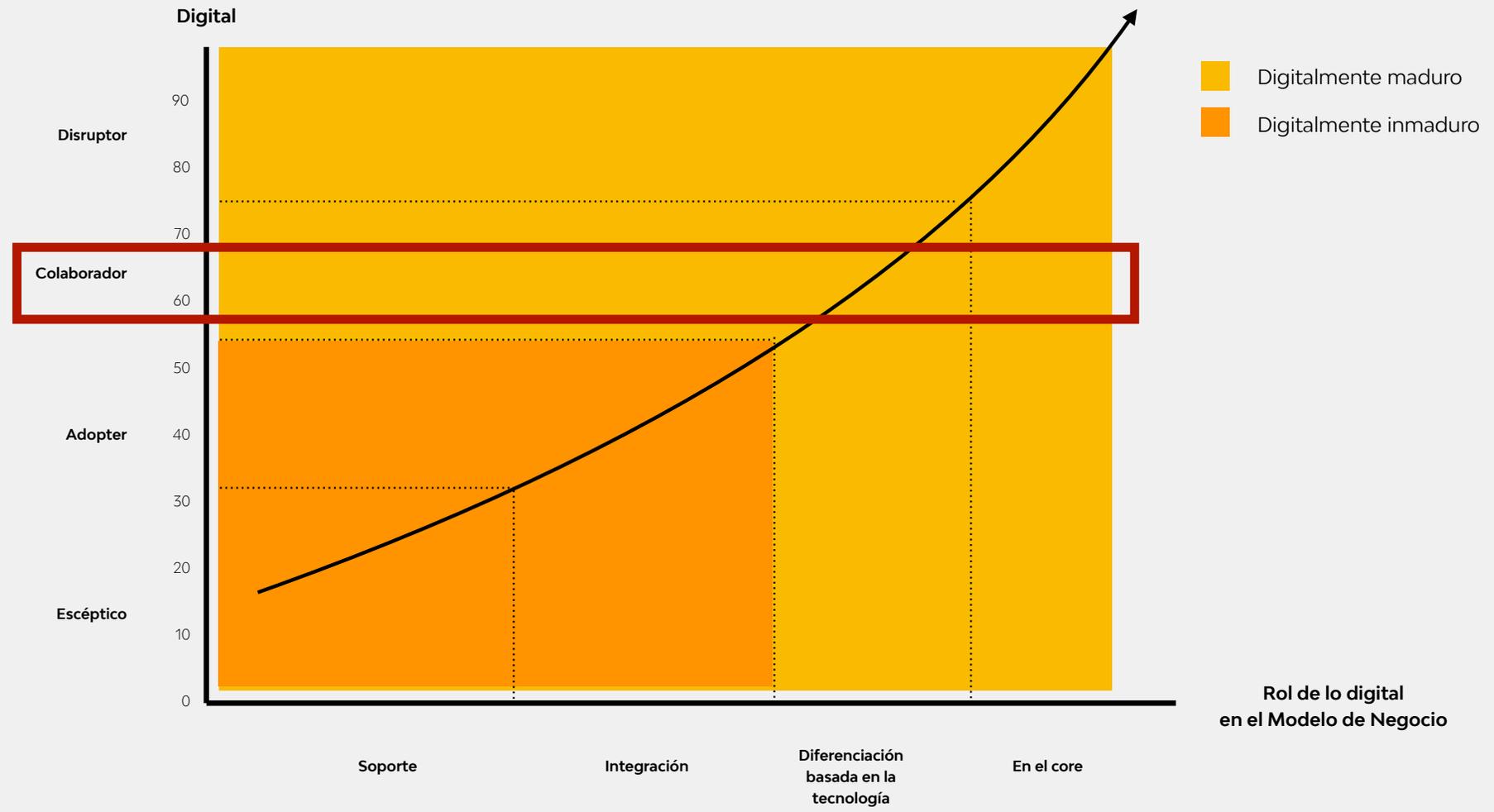
**Grado de Madurez Digital**



- Digitalmente maduro
- Digitalmente inmaduro

**Rol de lo digital en el Modelo de Negocio**

**Grado de Madurez Digital**



- Digitalmente maduro
- Digitalmente inmaduro

**Rol de lo digital en el Modelo de Negocio**

¿En qué contexto hago esos proyectos?

## Empresa

Objetivos

Presupuestos

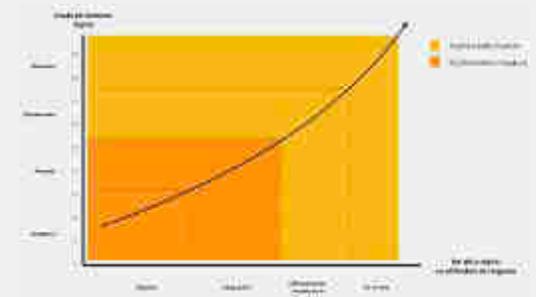
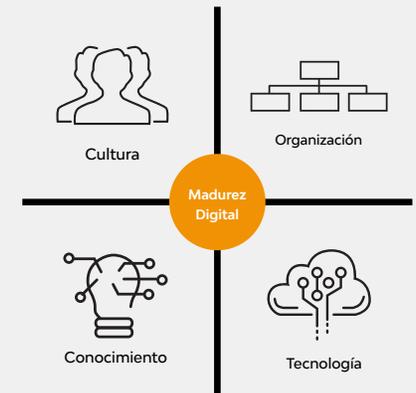
Estructura

Procesos

Incentivos

## Transformación

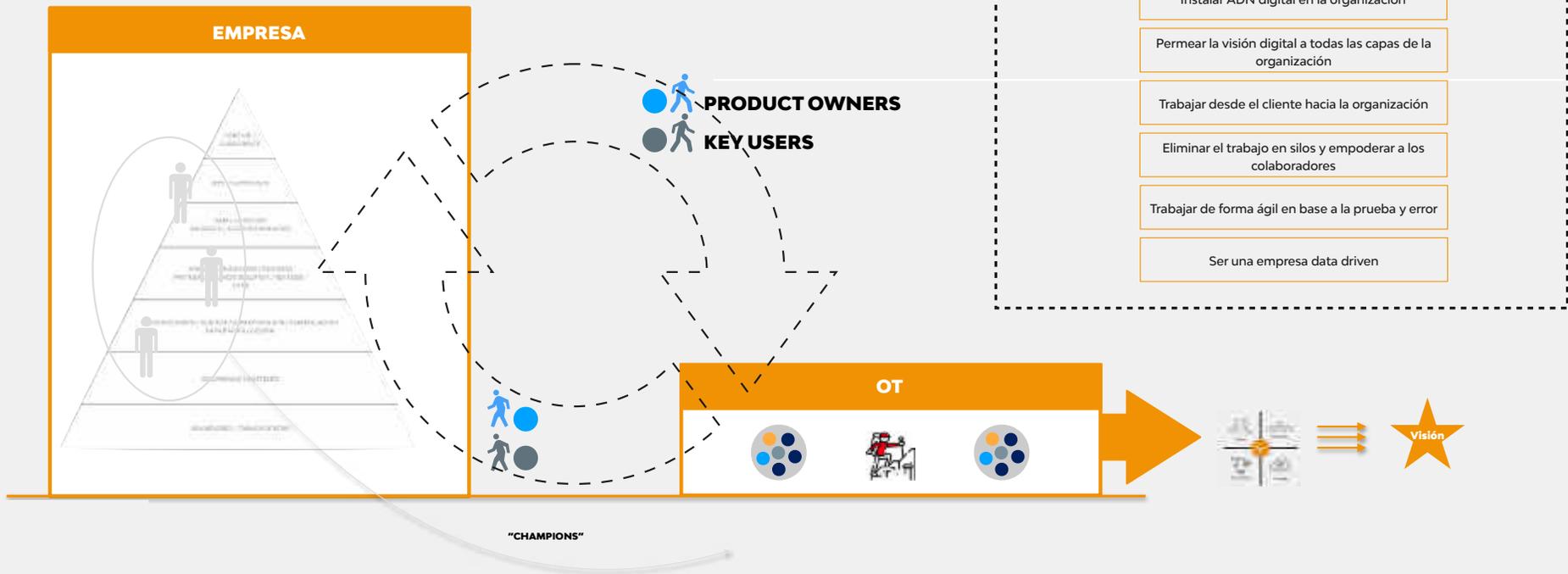
Madurar



## CÓMO TRABAJA LA EMPRESA CON LA OFICINA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

### PARTE DEL ROL DE LA OFICINA ES TRANSMITIR SU CULTURA A TODA LA ORGANIZACIÓN

LA OFICINA DE TRANSFORMACIÓN REQUERIRÁ DE RECURSOS DE LA EMPRESA PARA EJECUTAR CIERTOS PROYECTOS. ES IMPORTANTE QUE (1) LOS RECURSOS **ENTIENDAN** A LO QUE VAN, Y (2) QUE AL VOLVER PUEDAN CONTAGIAR A SU EQUIPO DEL APRENDIZAJE OBTENIDO DE LA EJECUCIÓN DE LOS PROYECTOS DE LA OFICINA.



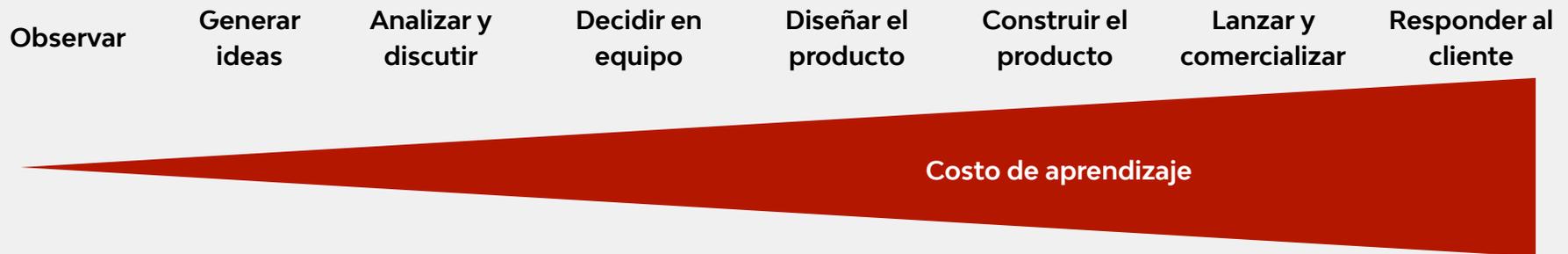
¿Ok, entiendo...pero no me queda claro cómo se ve el proceso y cómo debería terminar?

## LA TRANSFORMACIÓN ES UN PROCESO

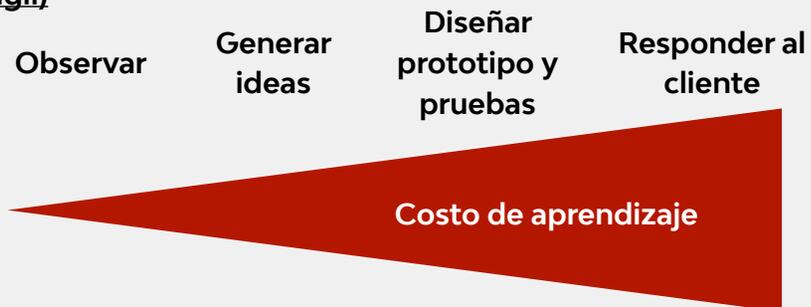
Etapas:	Puesta en marcha	Desarrollar capacidades y sistematizar	Consolidar
Meses:	3-12	6-18	12-18
Características:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Desarrolla la Visión Digital</li> <li>▪ Genera una hoja de ruta consistente con el Grado de Madurez Digital y el as-is</li> <li>▪ Idea la reorganización y cambio en la Cultura (por fases). Se realizan primeros ajustes</li> <li>▪ Establece el Equipo de Transformación Digital</li> <li>▪ Inicia proyectos Incrementales y Transformacionales (pocos, ejecutados centralizadamente)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hoja de ruta (con KPIs y metas) se lleva al Plan Estratégico. Es impulsada por los líderes</li> <li>▪ Implementa ajustes Organizacionales (bajada de Sist. Gbno. e Incentivos)</li> <li>▪ Despliega el Plan de cambio cultural (difusión de Visión y éxitos tempranos)</li> <li>▪ Reprioriza y amplía el alcance de los proyectos Incrementales y Transformacionales (coordinados centralizadamente buscando foco y desarrollo de capacidades internas)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Incorpora la Visión Digital en estrategia de la compañía (bajada a toda la organización) y ajusta el Modelo de negocios</li> <li>▪ Continúan los ajustes organizacionales (Estructura, Roles y Personas/ Capacidades) bajando en niveles – descentralizando</li> <li>▪ Profundiza el Plan de cambio cultural (Agenda de difusión)</li> <li>▪ Amplía el número de proyectos Incrementales y Transformacionales (híbrido buscando que unidades de negocios ejecuten con buenas prácticas y apoyo del Equipo de TD)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Visión Digital es parte integral del ciclo de planificación del negocio</li> <li>▪ Cambios Organizacionales y Culturales ya están totalmente implementados (organización mira, levanta e implementa mejoras digitales al negocio)</li> <li>▪ Cada unidad de negocio tiene su portfolio de proyectos y los implementa autónomamente con metodologías ágiles</li> <li>▪ Equipo de TD lidera centros de excelencia descentralizados para asegurar la ejecución en tiempo y forma</li> </ul>		

**DONDE ES NECESARIO CAMBIAR LA FORMA EN LA QUE SE TRABAJA**

**Ciclo de innovación tradicional**



**Ciclo de innovación con experimentación rápida (ágil)**



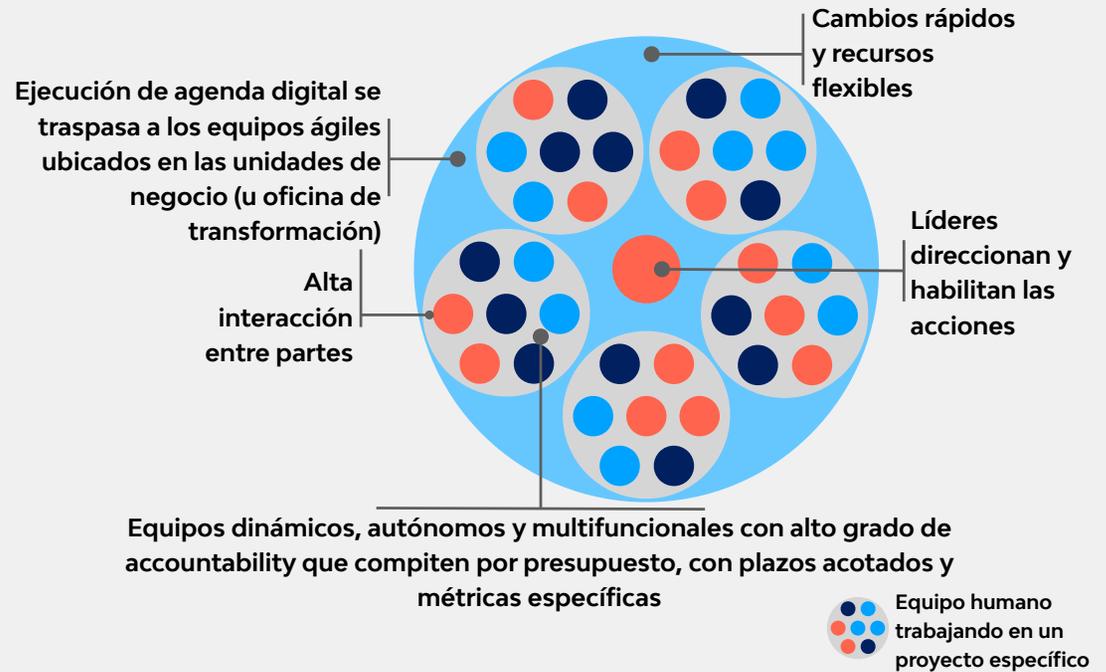
- ✓ Equipos ágiles son los más adecuados para la innovación
- ✓ Equipos pequeños y multidisciplinarios
- ✓ Equipos alejados de las burocracias propias de la organización
- ✓ Trabajo directo con clientes, tanto internos como externos

**DONDE YA NO HAY SILOS Y SE ESTÁ ORGANIZADO EN FUNCIÓN DE PROYECTOS QUE LE CREAN VALOR AL CLIENTE**

**De la organización como una "máquina" con áreas estancas ...**



**... a la organización como un "organismo vivo" que gestiona proyectos**



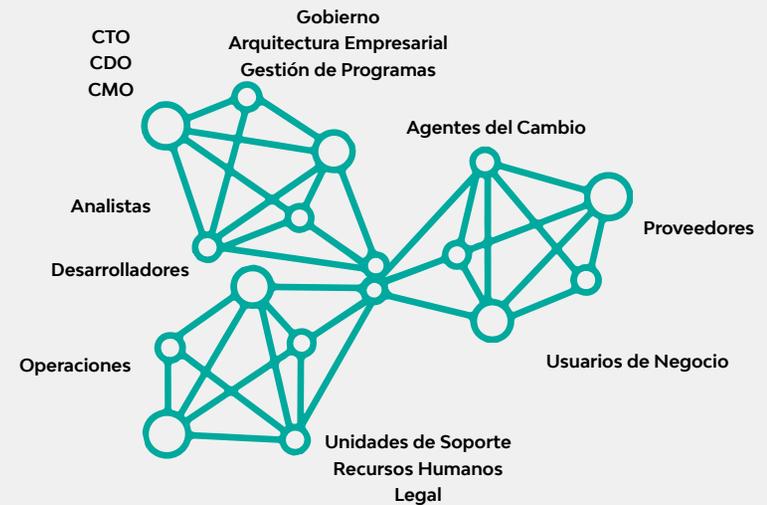
**DONDE LAS ÁREAS DE TECNOLOGÍA YA NO TIENEN SU FOCO EN MANTENER FUNCIONANDO LOS SISTEMAS SINO QUE EN HABILITAR LOS CAMBIOS QUE LOS CONSUMIDORES DEMANDAN EN ESTA NUEVA ERA**

Menos maduro

Más maduro

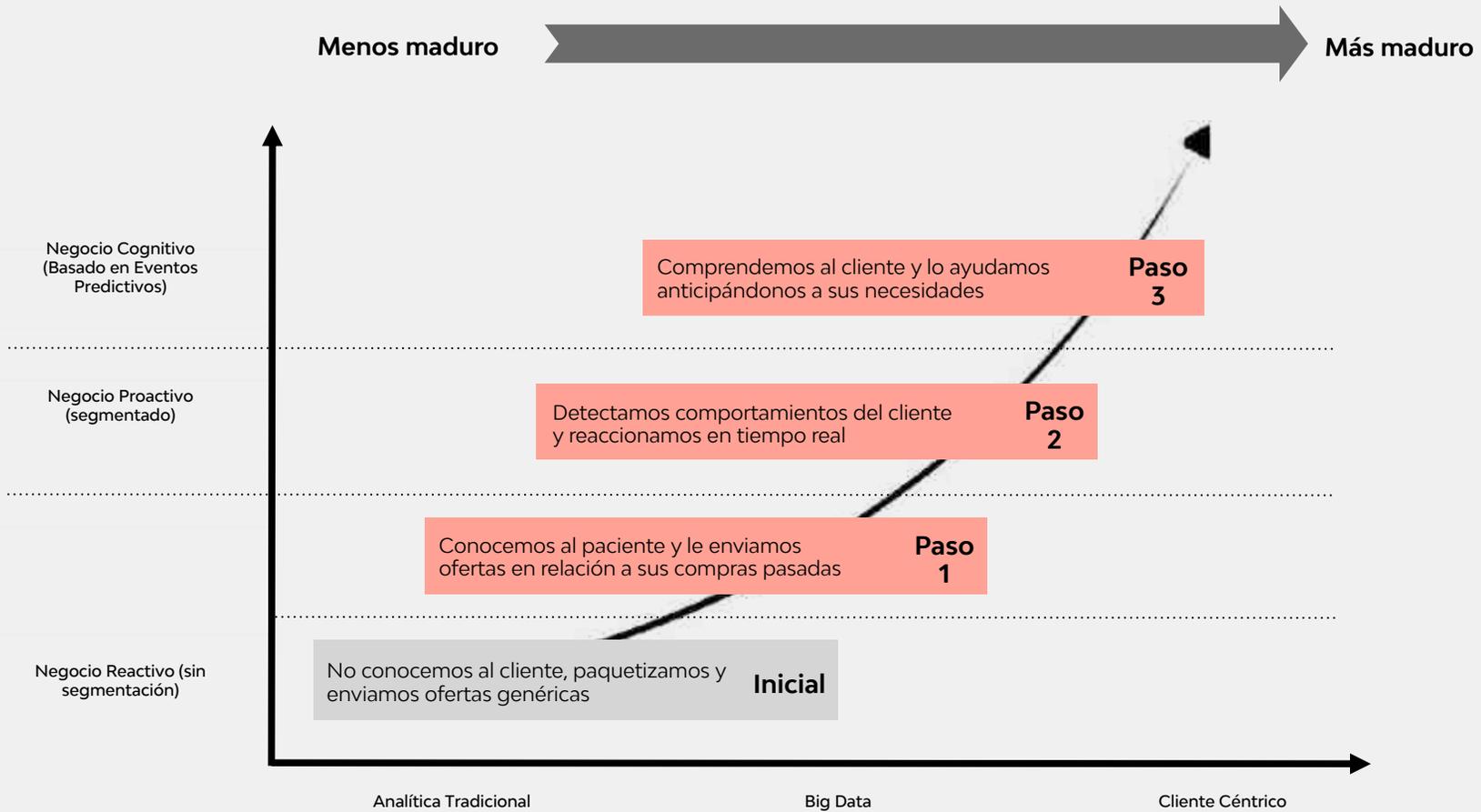


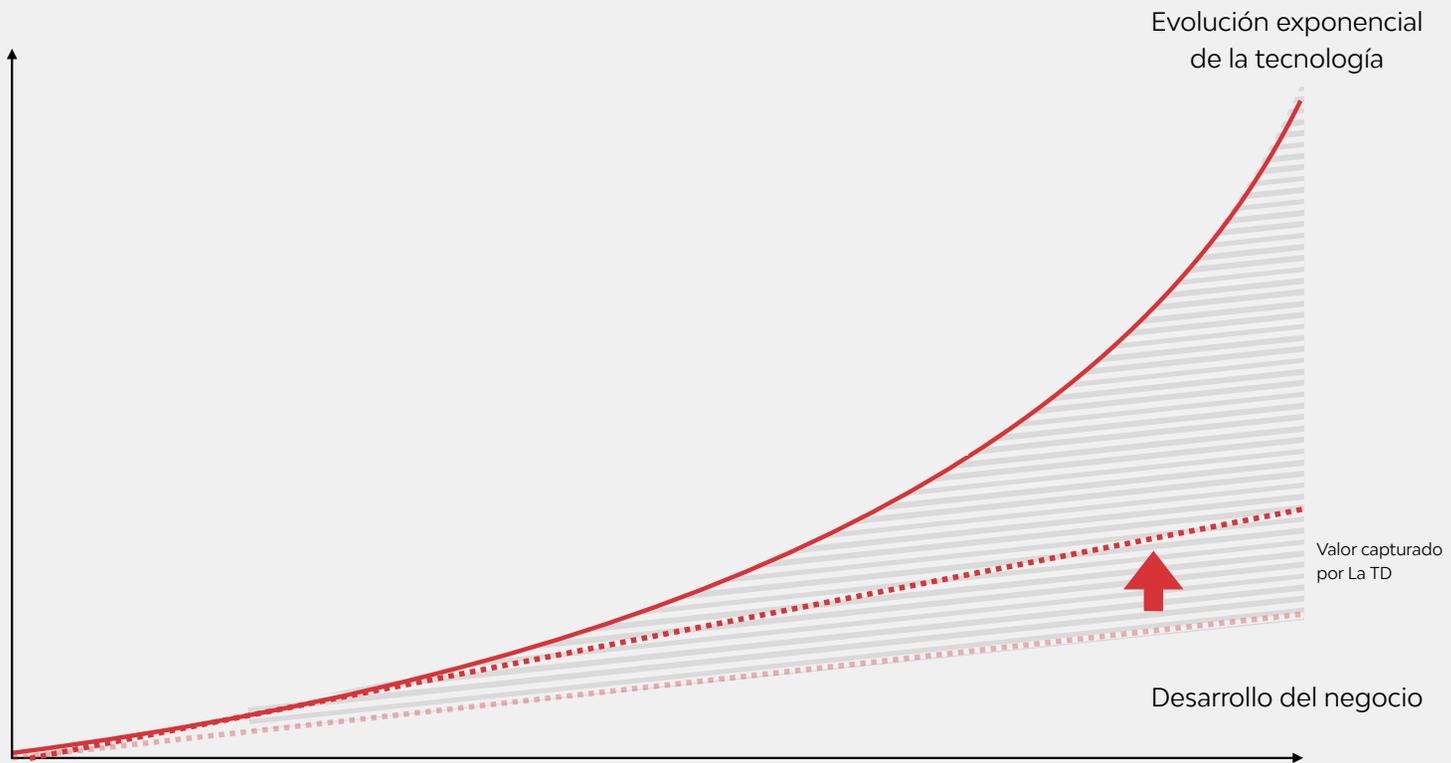
- Aplica tecnología a lo que el negocio hace hoy
- Tiende a mantener el Status Quo
- Enfocado en eficiencia, economías de escala y continuidad
- Procesos muy definidos para soluciones monolíticas



- Explora cómo la tecnología puede redefinir el negocio
- Bueno en gestionar cambios constantes en la tecnología
- Enfocados en responder a oportunidades y escalarlas
- Procesos con modificaciones dinámicas y en constante cambios

**Y DONDE LA FORMA Y PROPÓSITO DEL USO DE LOS DATOS EVOLUCIONA DESDE UN SOPORTE AL NEGOCIO HACIA LA FORMA DE UN ACTIVO ESTRATÉGICO QUE PERMITE UNA DIFERENCIACIÓN**





Y todo esto...



Gracias