
Table of Contents

Introduction	1.1
First Chapter	1.2
ejemplos	1.3
Caso escogido	1.4
evolucion	1.4.1
Conclusion	1.5

MENTALIDAD DE LA DISRUPCION DIGITAL

La disrupción nos invita a innovar, así mismo la innovación lleva implícita la tecnología aplicada en los procesos del que hacer humano y como resultado se genera un cambio (trascendental) que mejora la calidad de vida.

La necesidad y la creatividad nos mantiene en evolución constantes, se puede tomar como ejemplo de ello la bombilla, que inició desde 1801 y a la fecha aparece la luz LED, cuyo objetivo básico es el mismo: iluminar. Pero con la diferencia en consumo de energía y eficiencia en su uso, acá aparece la disrupción.

Biografía Clayton M. Christensen

Nació el 6 de Abril de 1.952, reconocido profesor, escritor, consultor de negocios y líder religioso.

Algunos de sus libros más reconocidos:

Christensen, Clayton M. (1997), *The innovator's dilemma: when new technologies cause great firms to fail*, Boston, Massachusetts, USA: Harvard Business School Press, ISBN 978-0-87584-585-2. (edit)

Christensen, Clayton M.; Raynor, Michael E. (2003), *The innovator's solution: creating and sustaining successful growth*, Boston, Massachusetts, USA: Harvard Business School Press, ISBN 978-1-57851-852-4.

Christensen, Clayton M. (2003), *Innovation and the general manager*, Boston, Massachusetts, USA: Harvard Business Press, ISBN 978-0-07-365915-2. A casebook. Designed as a practical tool to help managers.

Algunos de sus Honores y premios · En 2011, Forbes lo llamó "uno de los teóricos de negocios más influyentes de los últimos 50 años" en un artículo de portada · En tanto en 2011 y 2013 fue clasificado # 1 en los Thinkers 50, cada dos años concedido y se considera más prestigioso ranking mundial de pensadores de gestión. 2014 Herbert Premio Simon · 2015 Premio a la Edison · 2015 Universidad Brigham Young Premio al Servicio Distinguido.

Con respecto a su teoría de la **innovación disruptiva**:

No todas las innovaciones son perjudiciales, incluso si son revolucionarios. Por ejemplo, los primeros automóviles en el siglo 19 no fueron una innovación disruptiva, ya que los primeros automóviles eran artículos de lujo caros que no perturben el mercado de los vehículos tirados por caballos. El mercado para el transporte esencialmente permaneció intacto hasta el debut de la de menor precio Ford Modelo T en 1908. El automóvil producido en serie fue una innovación disruptiva, porque cambió el mercado del transporte, mientras que los primeros treinta años de automóviles no lo hicieron. Wikipedia (Junio 2015).

Biografía completa [1](#)

Ejemplos de innovaciones disruptivas

Ejemplos de Innovaciones Disruptivas		
Innovación disruptiva	Tecnología desplazada o marginada	Comentario
Agricultura y Pastoreo	Caza y Recolección	El desarrollo de la producción tecnológica de comida condujo a nuevas tecnologías disruptivas como el trabajo de los metales, la escritura, la rueda, etc.
Telefonía móvil	Telefonía fija	Las necesidades de comunicarse era más clara en un mercado potencial donde la gente necesita estar disponible. Pese a las bajísimas prestaciones de esta tecnología en un principio (duración de baterías, tamaño, peso, etc.) y la baja infraestructura (cobertura), la facilidad de acceder a un teléfono móvil causó la disrupción. Es un caso claro de tecnologías dirigidas a una descentralización de un producto o servicio, con un precio asequible, prestaciones suficiente para la mayoría y, a finales del los 90, para un grupo de usuarios que no podía acceder a la telefonía sin hilos.
Transistor	Válvulas	Los transistores, de bajísimas prestaciones respecto a la tecnología de válvulas en un principio pero mucho más barata, permitió la fabricación barata masiva de radios portátiles y pequeños televisores. Ello permitió la aparición de grandes gigantes como Sony frente a empresas como RCA, que venían siendo las empresas dominantes de este mercado con equipos caros, aunque con muy altas prestaciones. Sony consiguió vender a un gran mercado de poder adquisitivo más bajo que no podía acceder a estas tecnologías.

Wikipedia (2008)

– Energía renovable

El viento y la energía solar en realidad nunca han sido competitivos con los combustibles fósiles, pero McKinsey predice que el estatus va a cambiar gracias a la tecnología que permite un uso más amplio y de mejor almacenamiento de energía. En la última década, el costo de la energía solar ya ha caído en un factor de 10, y la Agencia Internacional de Energía predice que el sol podría superar los combustibles fósiles para convertirse en la mayor fuente mundial de energía eléctrica para el año 2050.

– Robótica avanzada

Los robots están llegando! “Las ventas de robots industriales están crecieron un 170% en sólo dos años entre 2009 y 2011”, escriben los autores, añadiendo que se espera que los ingresos anuales de la industria para superar los \$ 40 mil millones para el año 2020. A medida que los robots consiguen más barato, más diestro, y más seguro de usar, van a seguir creciendo como un sustituto atractivo para el trabajo humano en campos como la fabricación, el mantenimiento, la limpieza, y la cirugía.

– La impresión 3D

Muy publicitado la fabricación aditiva se ha echo para reemplazar las tecnologías de fabricación tradicionales, pero eso podría cambiar a medida que los sistemas consiguen más barato y más inteligente. “En el futuro, la impresión 3D podría redefinir la venta y

distribución de bienes físicos”, dicen los autores. Piensa comprar un modelo eléctrico de un zapato, y luego ir a casa e imprimirlo. El libro señala que “el proceso de fabricación se ‘democratiza’ ya que los consumidores y los empresarios empiezan a imprimir sus propios productos.” [2](#)

Caso escogido

El caso escogido es la compañía Netflix.

Me parece que ha revolucionado una parte del mercado de entretenimiento, combinando de manera acertada el acceso a contenidos digitales a través de internet, es decir, se creía que los televisores estaban condenados a desaparecer, pero al incluir en el TV normal tarjetas de red aparecen los TV inteligentes y con ellos múltiples opciones (Youtube, navegación web, etc.)



Una de sus principales características es el de ser multiplataforma, lo cual hace referencia a que puedo acceder desde cualquier dispositivo móvil, también puedo grabar, pausar o retroceder la película o serie, además si estoy utilizando el computador y me paso al SmartTV no se interrumpe la continuidad, la información almacenada en la cuenta hace el trabajo y yo continuo viendo por la escena que dejé en el computador.

También tienen una estrategia de mercadeo agresiva y un costo bajo (\$14.900 mensuales, con el primer mes gratis), así como alianzas Netflix-TigoUne2

Para los que piensan que no es un negocio lucrativo, acá les dejo este artículo

<http://tecno.americaeconomia.com/articulos/netflix-no-detiene-su-impresionante-crecimiento-y-va-tras-mas-mercados>

Netflix basa su popularidad en lograr colmar las expectativas y necesidades de sus clientes, como lo es disponer de miles de contenidos de series y películas sin publicidad ni interrupciones, que puedo ver en cualquier dispositivo móvil con acceso a internet, en los

horarios que más me convengan, sin incurrir en problemas legales de derechos de autor y a un costo bajo.



Conclusión

La disrupción digital marca un antes y un después en el mercado, es así como Netflix es capaz de combinar y aprovechar dos tecnologías ya existentes; la televisión y el internet. Y con ello generar un "boom" o fenómeno en busca de la solución a una necesidad latente.

Somos una generación con poco espacio para el ocio, y cuando tenemos tiempo libre debemos utilizarlo al máximo, ya que generalmente dicho espacio es corto. Aquí entra a participar la idea de negocio de Netflix, que podamos disponer de ese tiempo como mejor nos parezca, que si deseo hacer una maratón con mi serie predilecta lo puedo hacer, que me perdí el capítulo del martes, lo pueda volver a ver "n veces", sin cortes, sin publicidad y con una buena calidad de imagen y sonido. Además de disfrutarlo desde cualquiera de mis dispositivos móviles conectados a internet.

Para mi concepto, ese es el éxito de esa plataforma, cubrir todas las expectativas de los clientes con una sola entrada.