

Libro de crecimiento, innovación
y liderazgo del año.

Frost & Sullivan 2014

ORGANIZACIONES EXPONENCIALES

Por qué existen nuevas organizaciones
diez veces más escalables
y rentables que la tuya
(y qué puedes hacer al respecto)

SALIM ISMAIL

MICHAEL S. MALONE y YURI VAN GEEST

prólogo de **FRANCISCO PALAO y PETER DIAMANDIS**



A SINGULARITY UNIVERSITY BOOK

ORGANIZACIONES EXPONENCIALES

SALIM ISMAIL

MICHAEL S. MALONE y YURI VAN GEEST

prólogo de **FRANCISCO PALAO y PETER DIAMANDIS**



bubok
EDITORIAL

ÍNDICE

PRÓLOGO de Francisco Palao	11
PRÓLOGO de Peter H. Diamandis	21
INTRODUCCIÓN	27
El Momento Iridium	27
Doblemos las apuestas	31
Organizaciones Exponenciales	33
PARTE UNO: EXPLORANDO LAS ORGANIZACIONES EXPONENCIALES	39
CAPÍTULO UNO	
Iluminados por la información	41
CAPÍTULO DOS	
Historia de dos compañías	57
CAPÍTULO TRES	
La Organización Exponencial	77
Propósito de Transformación Masiva (PTM)	80
Staff on demand (empleados a demanda)	86
Community & Crowd (comunidad y entorno)	92
Algorithms (algoritmos)	99
Leveraged assets (activos externos)	106
Engagement (compromiso)	110

CAPÍTULO CUATRO

Dentro de las organizaciones exponenciales	121
Interfaces	122
Cuadro de mandos	127
Experimentación	133
Autonomía	142
Tecnologías sociales	150

CAPÍTULO CINCO

Implicaciones de las organizaciones exponenciales	159
1. La información lo acelera todo	161
2. Orientación hacia la desmonetización	166
3. La disrupción es la nueva norma	169
4. Cuidado con el «experto»	172
5. Muerte al plan quinquenal	173
6. Mejor pequeño que grande	177
7. Alquila, no compres	183
8. Confianza es mejor que control y mejor abierto que cerrado	186
9. Todo es medible y nada se conoce	197

PARTE DOS: CONSTRUYENDO LA ORGANIZACIÓN EXPONENCIAL **197**

CAPÍTULO SEIS

Crear una ExO	199
Encendido	202
Paso 1: Elige un PTM	207
Paso 2: Une o crea comunidades PTM relevantes	209
Paso 3: Construye un equipo	211
Paso 4: Idea revolucionaria	214
Paso 5: Construye un Canvas de Modelo de Negocio	218

Paso 6: Encuentra un modelo de negocio	219
Paso 7: Construye el PMV	223
Paso 8: Valida marketing y ventas	224
Paso 9: Implementa SCALE e IDEAS	225
Paso 10: Establece la cultura	226
Paso 11: Haz preguntas clave periódicamente	228
Paso 12: Construye y mantén la plataforma	229
En concierto	231
Lecciones para empresas ExO (EExOs)	234

CAPÍTULO SIETE

Empresas ExO y medianas empresas	237
Ejemplo 1: TED	238
Ejemplo 2: GitHub	240
Ejemplo 3: Coyote Logistics	245
Ejemplo 4: Studio Roosegaarde	248
Reconvirtiéndose en una ExO	251
Ejemplo 5: GoPro	254

CAPÍTULO OCHO

ExO para grandes organizaciones	259
1. Transformar el liderazgo	266
2. Asociarse con, invertir en o adquirir ExOs	274
3. Disrumpir[x]	278
4. Implementar ExO Lite internamente	292
Conclusión	304

CAPÍTULO NUEVE

Las grandes compañías se adaptan	307
La compañía Coca-Cola - El Pop exponencial	309
Haier - Más y más alto	311
Xiaomi - Mostrando tú y yo	315
The Guardian - Guardando el periodismo	318

General Electric - Excelencia general	320
Amazon - Liberando la selva del «no»	323
Zappos - Haciendo zapping con el aburrimiento	324
ING Direct Canadá - Autonomía de la Banca	327
Google Ventures - La casi perfecta ExO	329
Creciendo con el entorno	332

CAPÍTULO DIEZ

El ejecutivo exponencial	337
CEO - Chief Executive Officer	345
CMO - Chief Marketing Officer	348
CFO - Chief Financial Officer	351
CTO/CIO - Chief Technology/Information Officer	353
CDO - Chief Data Officer	355
CIO - Chief Innovation Officer	356
COO - Chief Operating Officer	358
CLO - Chief Legal Officer	360
CHRO - Chief Human Resources Officer	362
El trabajo más importante del mundo	366

CONCLUSIONES FINALES: Una nueva explosión cámbrica 367

EPÍLOGO 381

APÉNDICE A: ¿Cuál es tu coeficiente exponencial? 385

APÉNDICE B: Fuentes literarias e inspiraciones 395

Sobre los autores 405

Agradecimientos 409