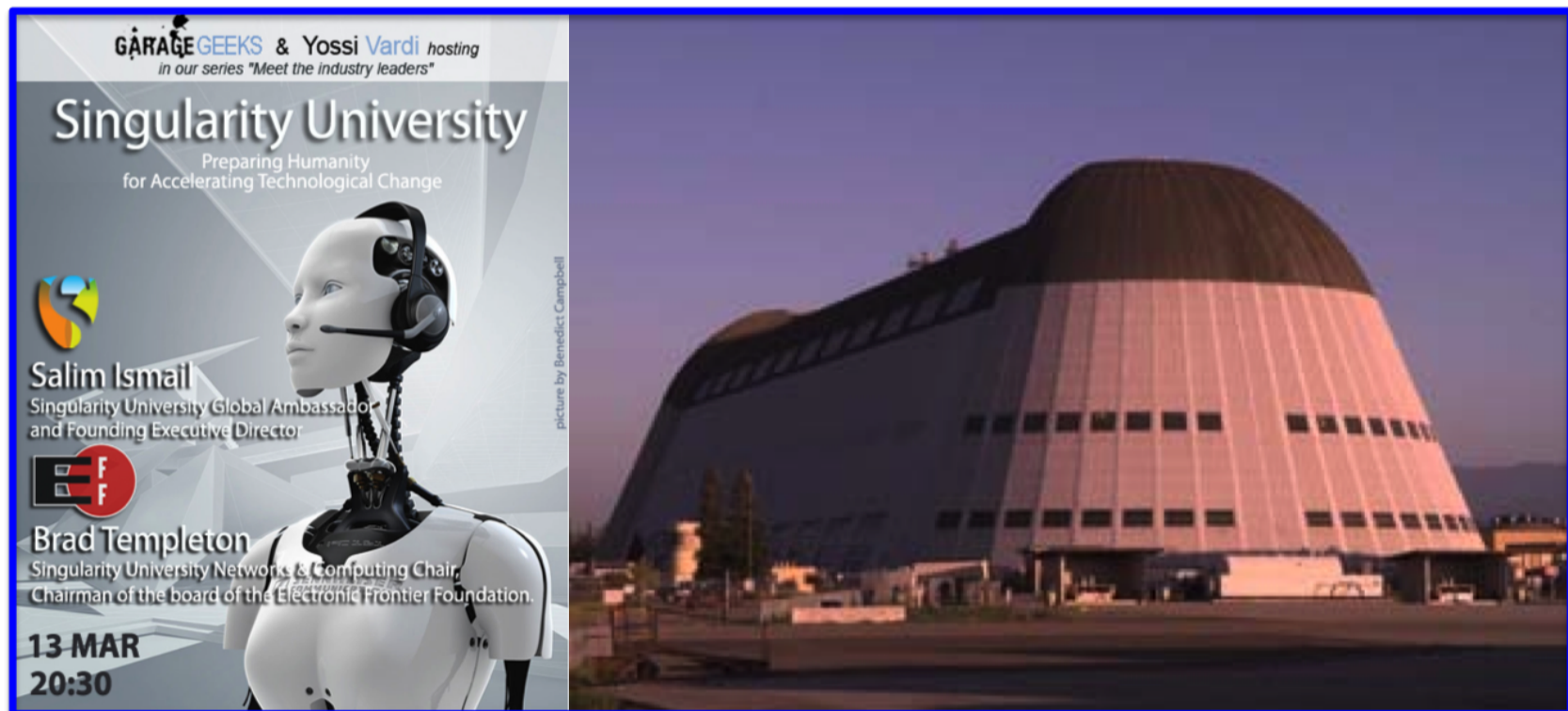


Organizaciones Exponenciales (I)

13 de abril de 2015

Desde hace algunas semanas estamos destacando información sobre la llamada “tercera revolución industrial”, que ya está en pleno desarrollo y que amenaza con ser disruptiva, especialmente en términos del empleo durante los próximos veinte años. En esta dirección hemos publicado un ensayo de The Economist (ver en **Lampadia**: La tercera revolución industrial trae un nuevo mundo - [Apuntes para la creación de empleo al 2034 \(I\)](#), y [Apuntes para la creación de empleo al 2034 \(II\)](#)....) y un artículo de Nouriel Roubini (ver en (L): [La Tercera Revolución Industrial](#)).

En esta ocasión incluimos a continuación algunos elementos que nos permiten entender mejor esta revolución tecnológica. Para ello vamos a reseñar algunos comentarios de la presentación del reciente libro de Salim Ismail, “**Exponential Organizations - ¿Por qué las nuevas organizaciones son diez veces mejores, más rápidas y más baratas que las nuestras, y que podemos hacer acerca de ello?**”, escrito con Michael S. Malone y Yuri van Geest.



La presentación del libro la hizo Peter H. Diamandis, fundador de Singularity University: (La traducción y glosas son de **Lampadia**).

1. El concepto de Organizaciones Exponenciales se creó en Singularity University (SU) que Diamandis fundó el 2008 con Ray Kurzweil.
2. SU es un nuevo tipo de universidad en la que su currículum cambia constantemente. Por eso no ha sido acreditada y su foco está puesto sobre el crecimiento tecnológico exponencial que reafirma la Ley de Moore. Se especializa en áreas como: computación infinita, sensores, redes, inteligencia artificial, robótica, manufactura digital, biología sintética, medicina digital y nano materiales. Su misión es ayudar a que se logre impactar positivamente en las vidas de mil millones de personas. El objetivo es entrenar a la gente en cómo cambiar el mundo a través de la tecnología.
3. La Ley de Moore fue planteada en 1965 por Gordon E. Moore y expresaba que aproximadamente cada dos años se duplicaría el número de transistores en un circuito integrado. Lo que establecía era que la tecnología seguiría una curva de crecimiento exponencial. Al mismo tiempo del incremento de performance, también se produciría una acelerada disminución de precios de la tecnología. Esta ley se ha venido cumpliendo, sorprendentemente, hasta ahora, con tecnologías que entonces no se soñaban.
4. La visión de Salim Ismail es que están apareciendo fuerzas potentes que nos van a dar el poder de resolver muchos de los grandes retos de la humanidad y la capacidad de alcanzar las necesidades de cada hombre, mujer y niño durante los próximos 20 a 30 años.
5. Durante los próximos 6 años, 3 mil millones de personas se van a incorporar a la economía global. Para empezar ellos representarán a una población de consumidores que nunca habrá comprado nada. Esta gente será parte de una nueva clase emprendedora que estará empoderada por la última generación de tecnologías suministradas por internet: desde Google hasta Inteligencia Artificial, Impresoras 3D y biología sintética. Con ellos vamos a ver una explosión en el ritmo de innovación.
6. ¿Cómo se podrá aprovechar este poder creativo? Mediante Organizaciones Exponenciales.
7. La aceleración del cambio ya está en camino. Diamandis habla de las 6D: Digitalizado, Delusorio (engañosos, Disruptivo, Desmaterializado, Demonetizado y Democratizado. Diamandis agrega: “Ya no llevas físicamente un GPS, una cámara de video o una linterna, todos eso [y muchos otros elementos como brújulas, altímetros, radios y relojes] se han desmaterializado, convirtiéndose en Apps para Smartphone.
8. Diamandis finaliza la presentación del libro afirmando que el paso final de todo esto es la democratización. Dice que si hace 30 años querías llegar a mil millones de personas, necesitabas ser una Coca-Cola o un General Electric con empleados en 100 países. En cambio, hoy día un chiquillo en un garage puede crear y cargar un App en unas cuantas plataformas. “La habilidad para tocar a la humanidad se ha democratizado”.

En un próximo artículo incidiremos en el análisis de Salim Ismail, que tiene ejemplos de pérdidas de oportunidades de desarrollo de negocios increíbles, como la de AT&T que a inicios de los años 80 contrató a McKinsey & Company para que los asesorara sobre la posibilidad de entrar al negocio de celulares. McKinsey los disuadió de hacerlo, asegurando que hacia el año 2000 habría menos de un millón de celulares en uso. La verdad fue que al año 2000 hubo 100 millones de celulares. Una predicción que falló por 99%. Así fue como una de las más grandes compañías de telecomunicaciones del mundo perdió la oportunidad de entrar a una de las mayores oportunidades de negocio de los tiempos modernos.

¿Qué vamos a hacer los peruanos en este mundo?

Para empezar debemos generar la mayor cantidad posible de riqueza en el menor plazo posible e invertir todo lo que podamos en educación, capacitación e innovación. Eso está a nuestro alcance, ver en **Lampadia**: [Visión del Perú al Tercio de Siglo](#). Además necesitamos un “**Nuevo Pacto Social por la Educación**”, ver en (L): [Dignifiquemos el rol de los maestros](#). **Lampadia**