

---

# EL INFORME @PENTAGROWTH

---

## Las 5 Palancas del Crecimiento Exponencial

---

Una nueva mirada a las claves del crecimiento de las organizaciones en el entorno digital del siglo XXI

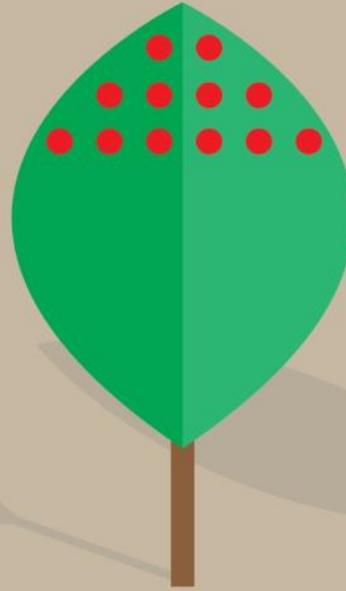
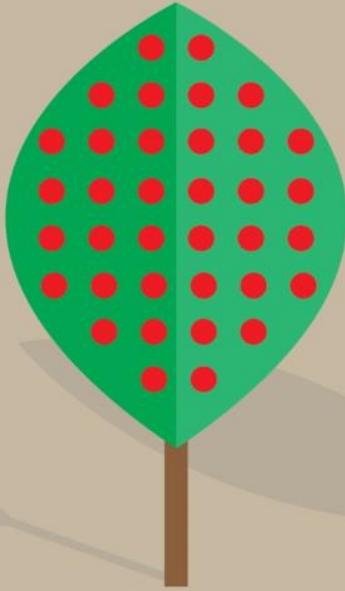
---

/ Javier Creus  
/ Ideas for Change  
/ pentagrowth.com / @pentagrowth / #pentagrowth

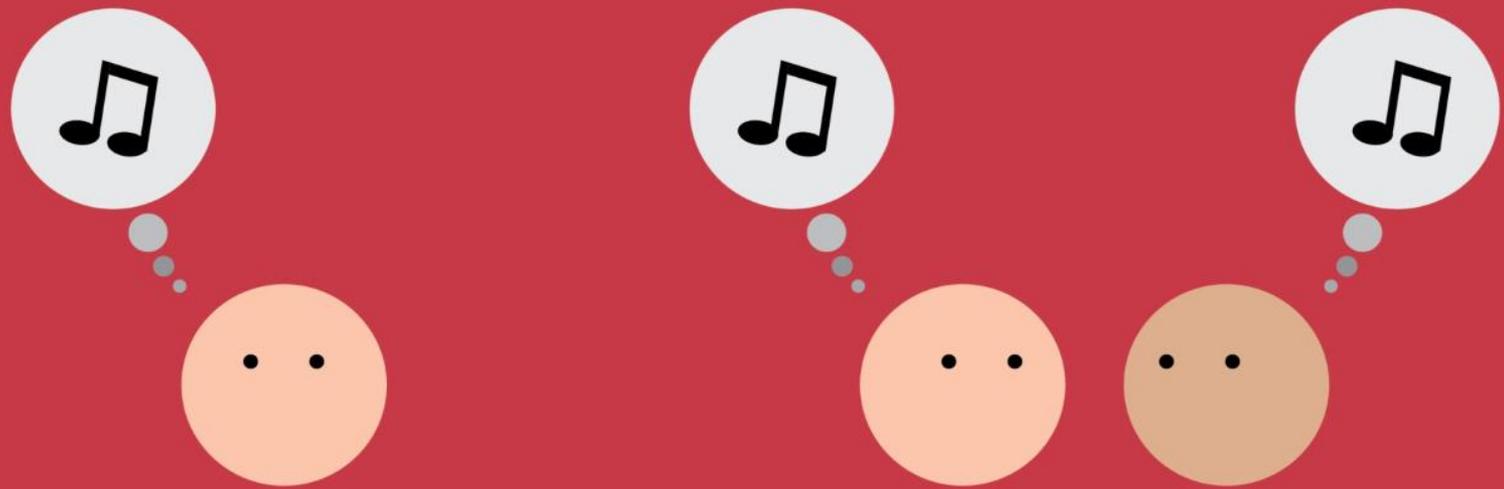
Ideas  
for  
Change



JAVI CREUS



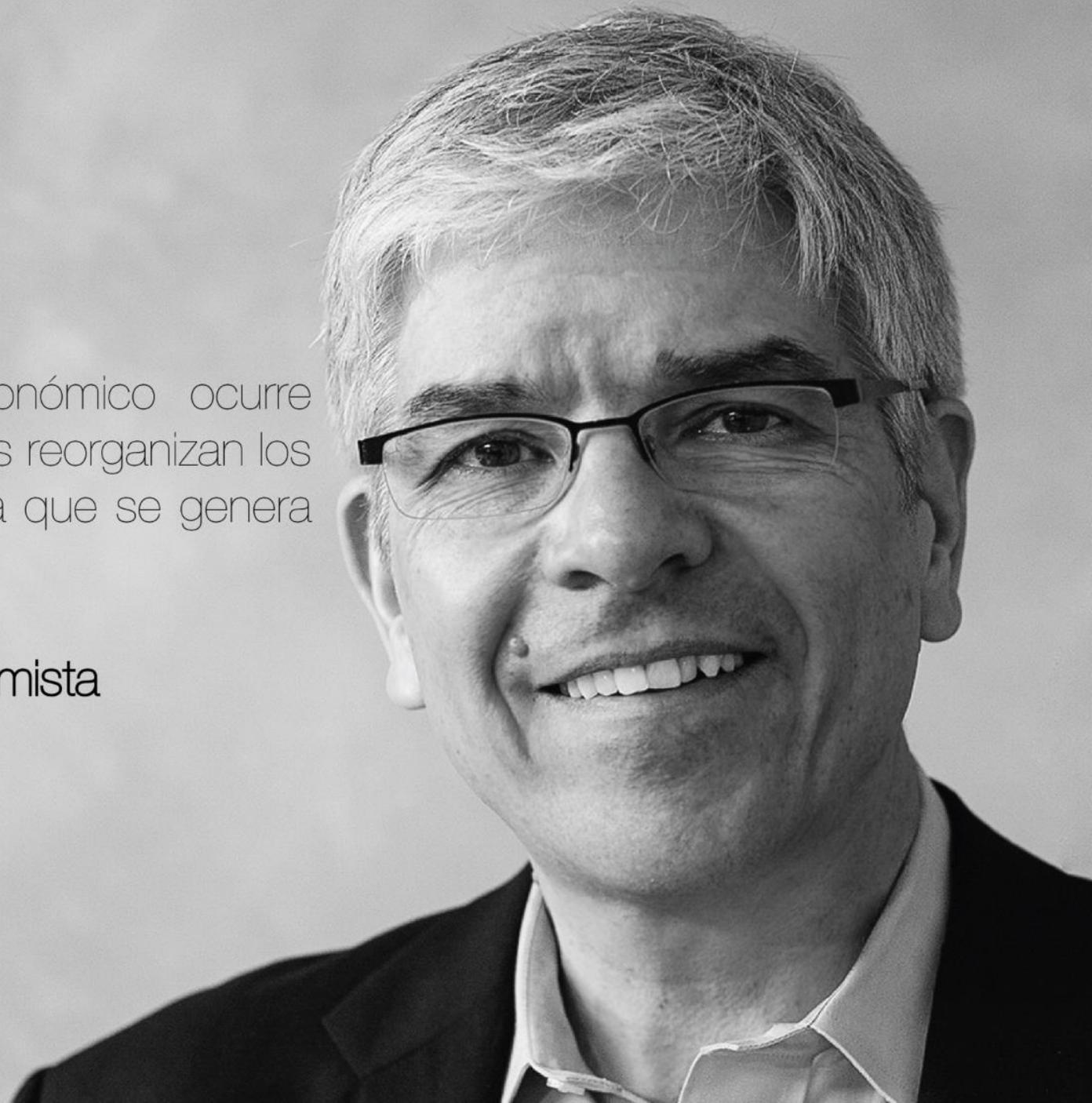
Tecnología



Compartir

“El crecimiento económico ocurre cuando las personas reorganizan los recursos de manera que se genera más valor”

Paul Romer, Economista



H 1																	He 2
Li 3	Be 4											B 5	C 6	N 7	O 8	F 9	Ne 10
Na 11	Mg 12											Al 13	Si 14	P 15	S 16	Cl 17	Ar 18
K 19	Ca 20	Sc 21	Ti 22	V 23	Cr 24	Mn 25	Fe 26	Co 27	Ni 28	Cu 29	Zn 30	Ga 31	Ge 32	As 33	Se 34	Br 35	Kr 36
Rb 37	Sr 38	Y 39	Zr 40	Nb 41	Mo 42	Tc 43	Ru 44	Rh 45	Pd 46	Ag 47	Cd 48	In 49	Sn 50	Sb 51	Te 52	I 53	Xe 54
Cs 55	Ba 56	La-Lu 57-71	Hf 72	Ta 73	W 74	Re 75	Os 76	Ir 77	Pt 78	Au 79	Hg 80	Tl 81	Pb 82	Bi 83	Po 84	At 85	Rn 86
Fr 87	Ra 88	Ac-Lr 89-103	Rf 104	Db 105	Sg 106	Bh 107	Hs 108	Mt 109	Ds 110	Rg 111	Cn 112						

W

**Bla Bla Car**



# el estudio #loquecrece

---

50 organizaciones  
+50% crecimiento interanual  
durante 5 años desde '08  
usuarios – ingresos



# Criterios de selección

*Crecimiento / Impacto / Información*

## Organizaciones analizadas

- 23AndMe
- 8Coupon
- AirBnB
- Ancestry
- Android
- Arduino
- AthenaHealth
- Blablacar
- Carpooling.
- Causes
- Couchsurfing
- Crowdfunder
- Crowdgather
- Docstoc
- Dropbox
- Ebay
- Elance
- Etsy
- Evernote
- Facebook
- FON
- FON Quora
- Foursquare
- Global Giving
- Hootsuite
- Instagram
- Khan Academy
- Kickstarter
- Kiva
- Lendingclub
- LinkedIn
- Meet Up
- Netflix
- oDesk
- Outbrain
- Patientslikeme
- Pinterest
- Plos One
- Quirky
- ResearchGate
- Salesforce
- Shapeways
- Shiplly
- Shutterfly
- Skype
- Stack Overflow
- Sparkfun
- Spotify
- Taskrabbit
- Ted
- Twitter
- Waze
- WeTransfer
- Whatsapp
- Wikipedia
- Yammer
- Yelp
- Zipcar

# Cada nueva red, acelera el crecimiento

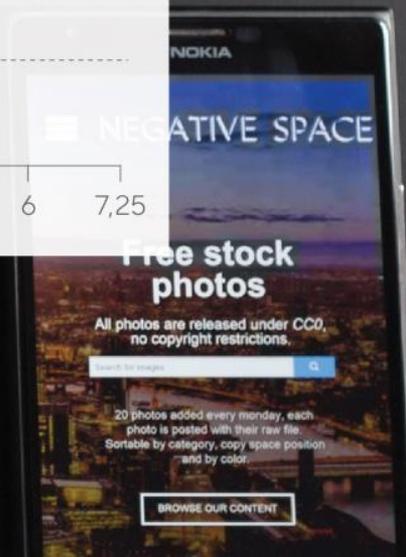
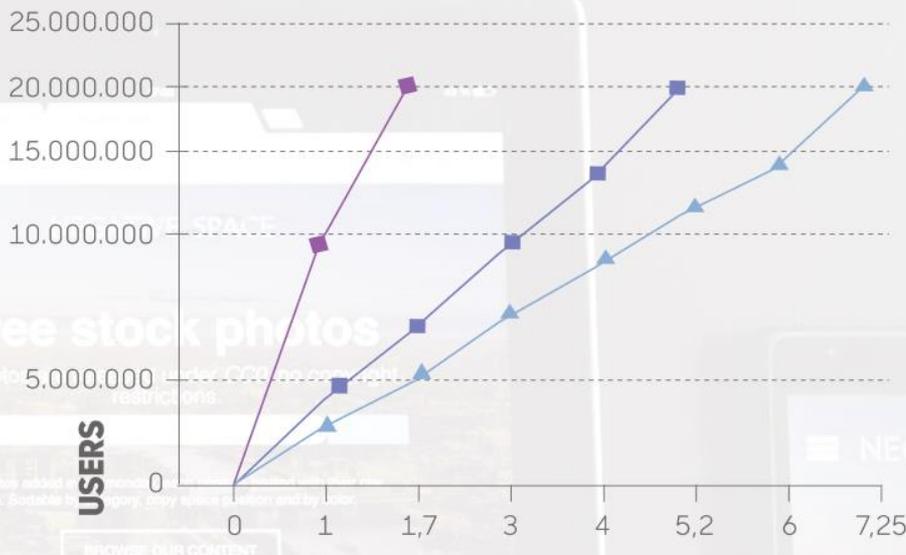
Años en alcanzar  
20 millones de usuarios

- ◆ GENERATION MOBILE FIRST
- GENERATION SOCIAL MEDIA
- ▲ GENERATION WWW

**Ideas  
for  
Change**

JAVI CREUS

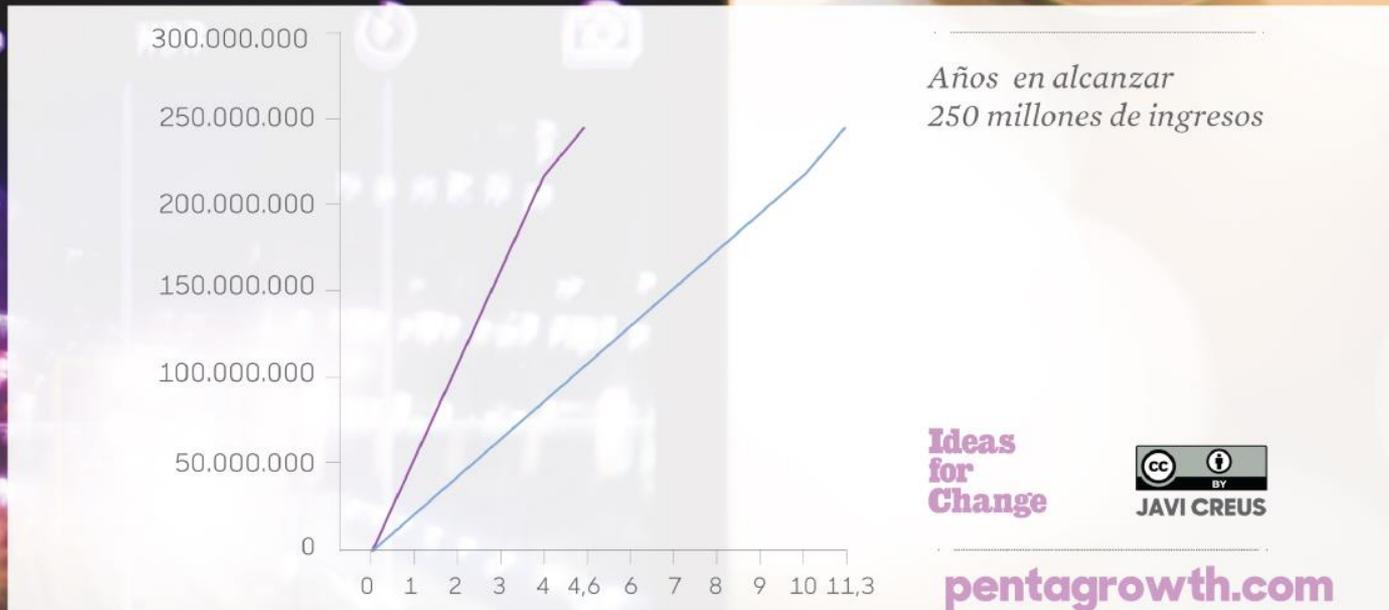
[pentagrowth.com](http://pentagrowth.com)





# Observación 2

## Plataforma & Aceleración



### Servicios

Activos centralizados  
Usuario consumidor

**KHAN ACADEMY:** Educación  
**ZIPCAR:** Vehículos por horas  
**NETFLIX:** Suscripción TV

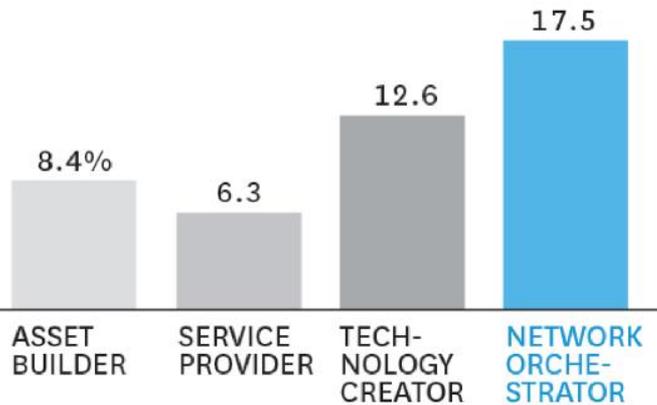
### Plataformas

Activos compartidos  
Múltiples roles entre agentes  
**AIRBNB:** Alojamiento  
**ANDROID:** Software  
**FON:** Conectividad

## NETWORK ORCHESTRATORS OUTPERFORM

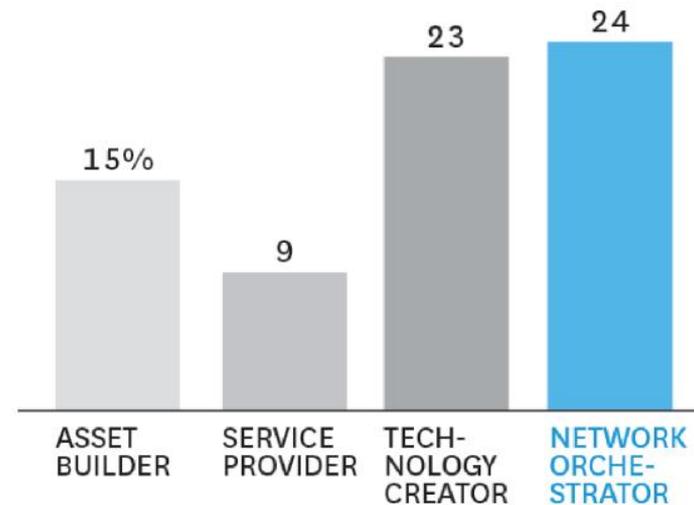
### ON REVENUE ...

AVERAGE REVENUE COMPOUND ANNUAL GROWTH RATE (CAGR) 2010-2012



### ... AND PROFITS

AVERAGE PROFIT MARGIN, 2013



SOURCE BARRY LIBERT, JERRY WIND, AND MEGAN BECK FENLEY

HBR.ORG

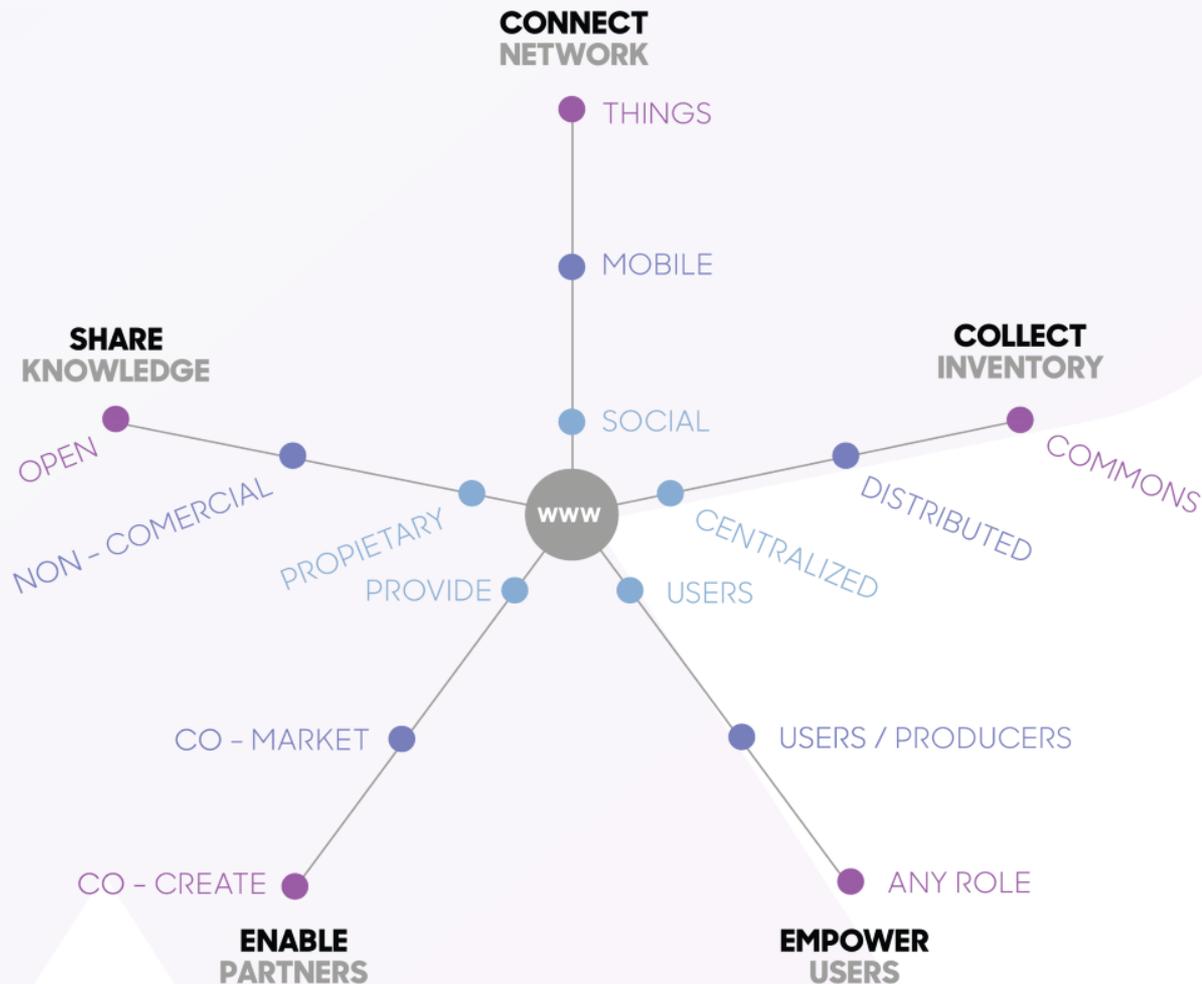
# Los negocios que conectan



**Negocios que conectan**

# Pentagrowth

Las cinco palancas de crecimiento exponencial



# Conectar

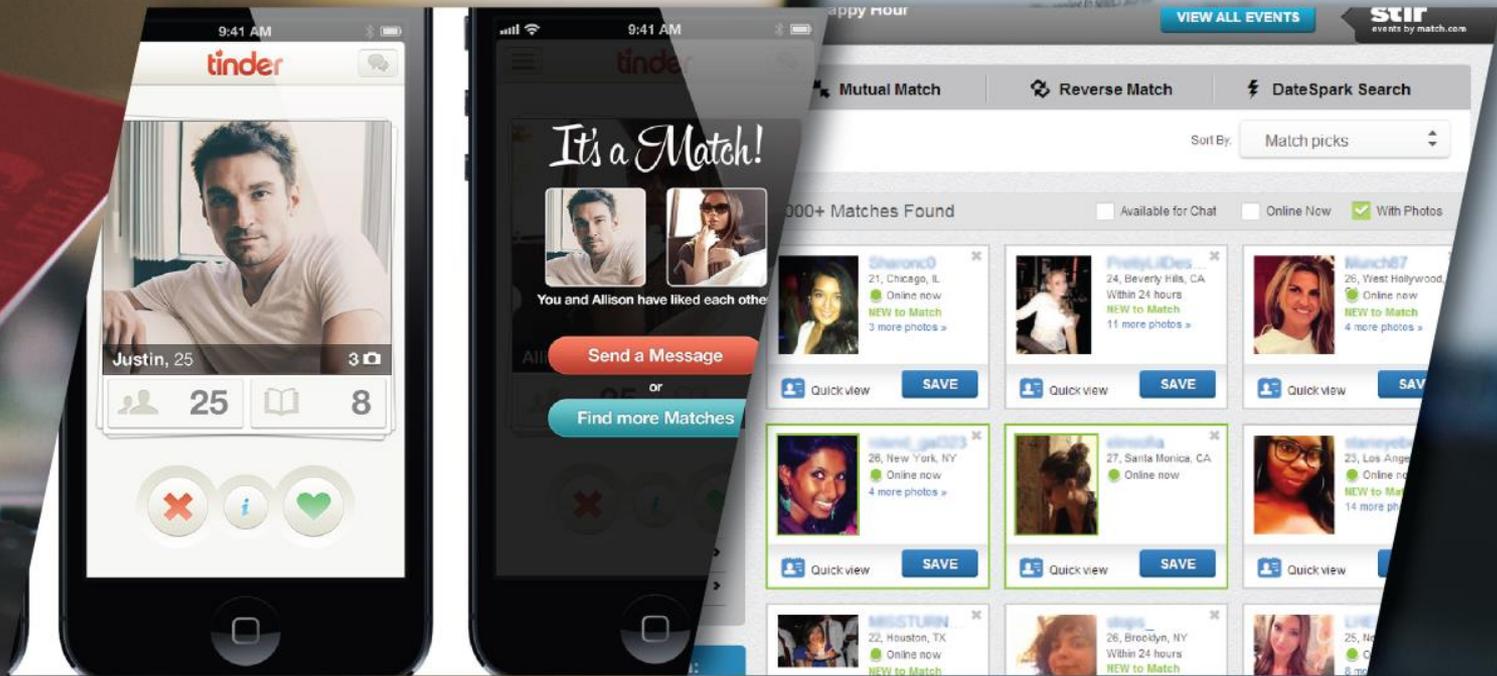
¿Qué conecta la red sobre la que opera la organización?

El número de nodos (personas, situaciones, cosas) que conectan las redes sobre las que opera la organización determinan su ámbito de expansión potencial.

**Reflexión:** cuando las posibilidades se expanden todo empieza de nuevo.

## CONNECT NETWORK





Nacen desde una nueva red



**Conectar aumenta los usos posibles**

# Agregar

¿Cómo añade unidades de valor y construye su oferta?

Cuanto menos esfuerzo interno realice una organización para ampliar su oferta disponible, mayor es su potencial de crecimiento.

**Reflexión:** El valor de agregar lo disponible

## COLLECT INVENTORY

- COMMONS
- Complementary
- DISTRIBUTED
- Hybrid
- CENTRALIZED



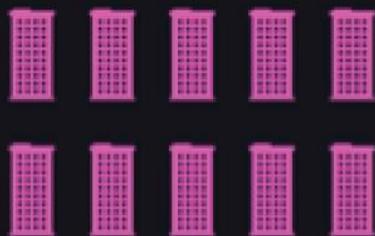
**Ideas  
for  
Change**



JAVI CREUS

Hilton

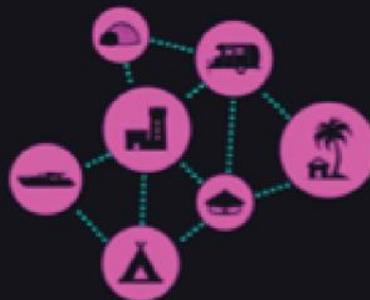
93 YEARS TO BUILD



610,000 ROOMS, 88 COUNTRIES

airbnb

4 YEARS TO AMASS



650,000 ROOMS, 192 COUNTRIES

Empoderan para compartir



**WIKIPEDIA**  
The Free Encyclopedia

**Agregan lo disponible**

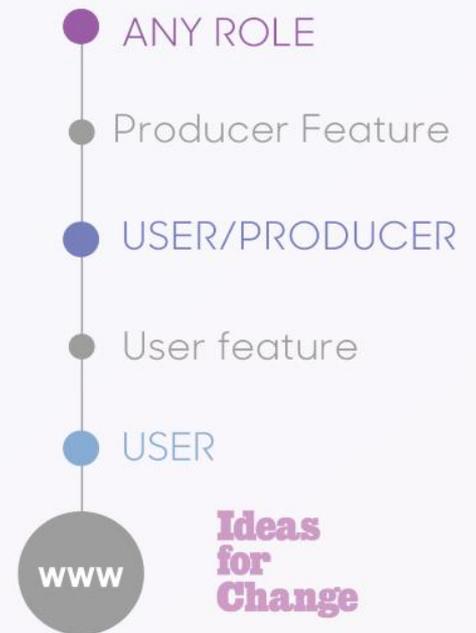
# Empoderar

¿Cuántas capacidades de sus usuarios integra en el proceso?

Cuanto más capacidades de sus usuarios aproveche la organización, mayor es su potencial de crecimiento.

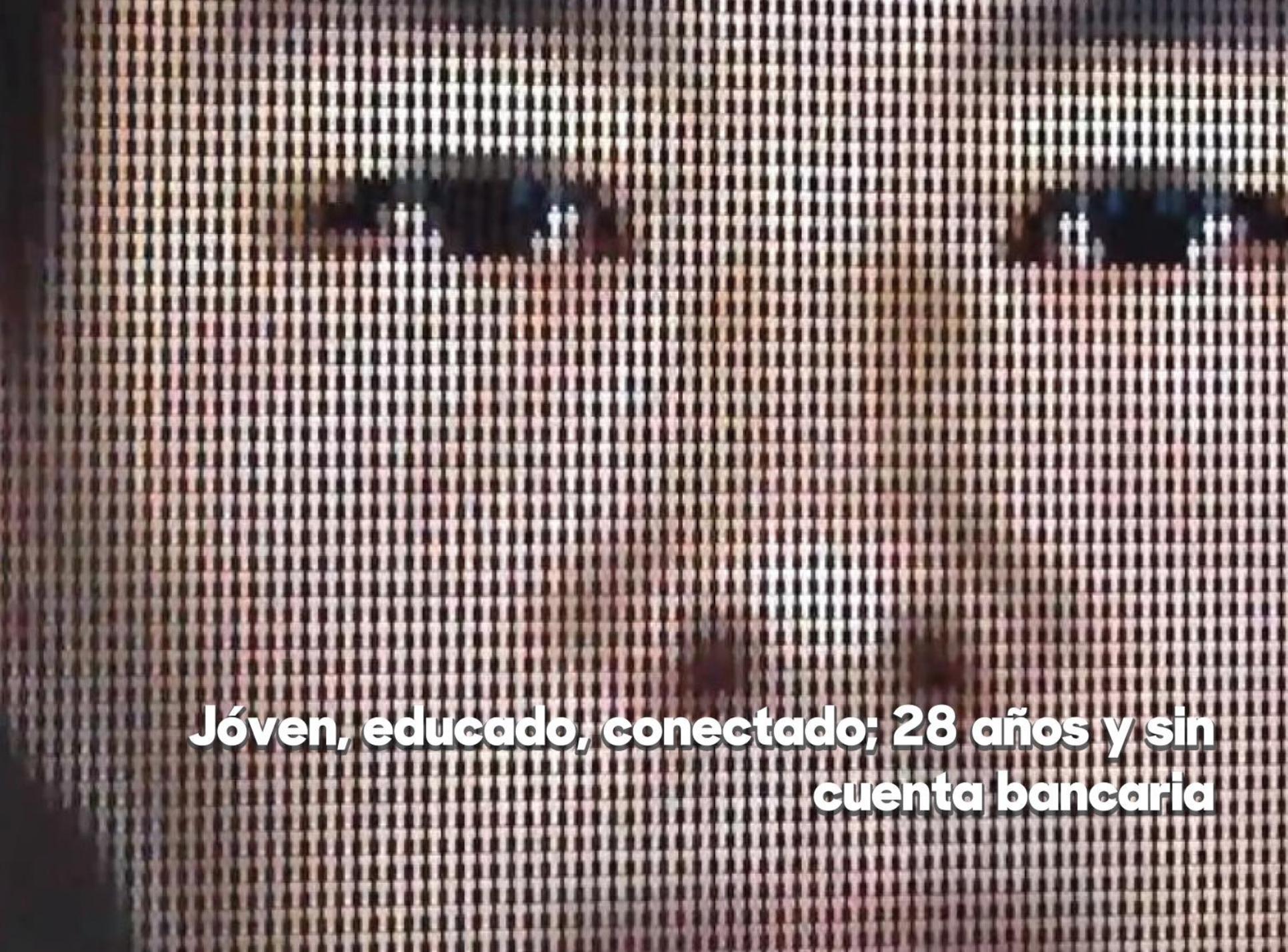
**Reflexión:** la irresistible emergencia del ciudadano productor

## EMPOWER USERS



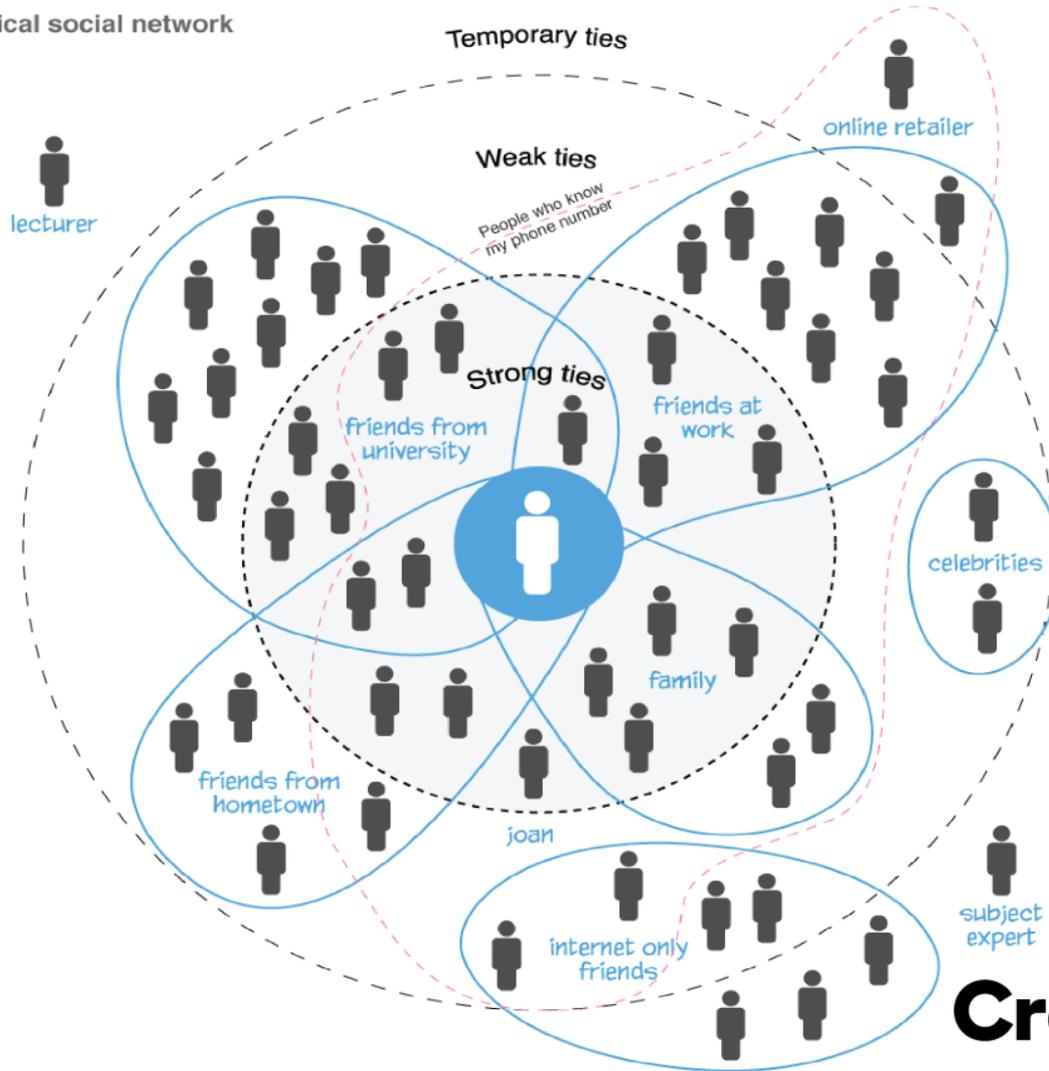
**Ideas  
for  
Change**





**Jóven, educado, conectado; 28 años y sin  
cuenta bancaria**

Typical social network



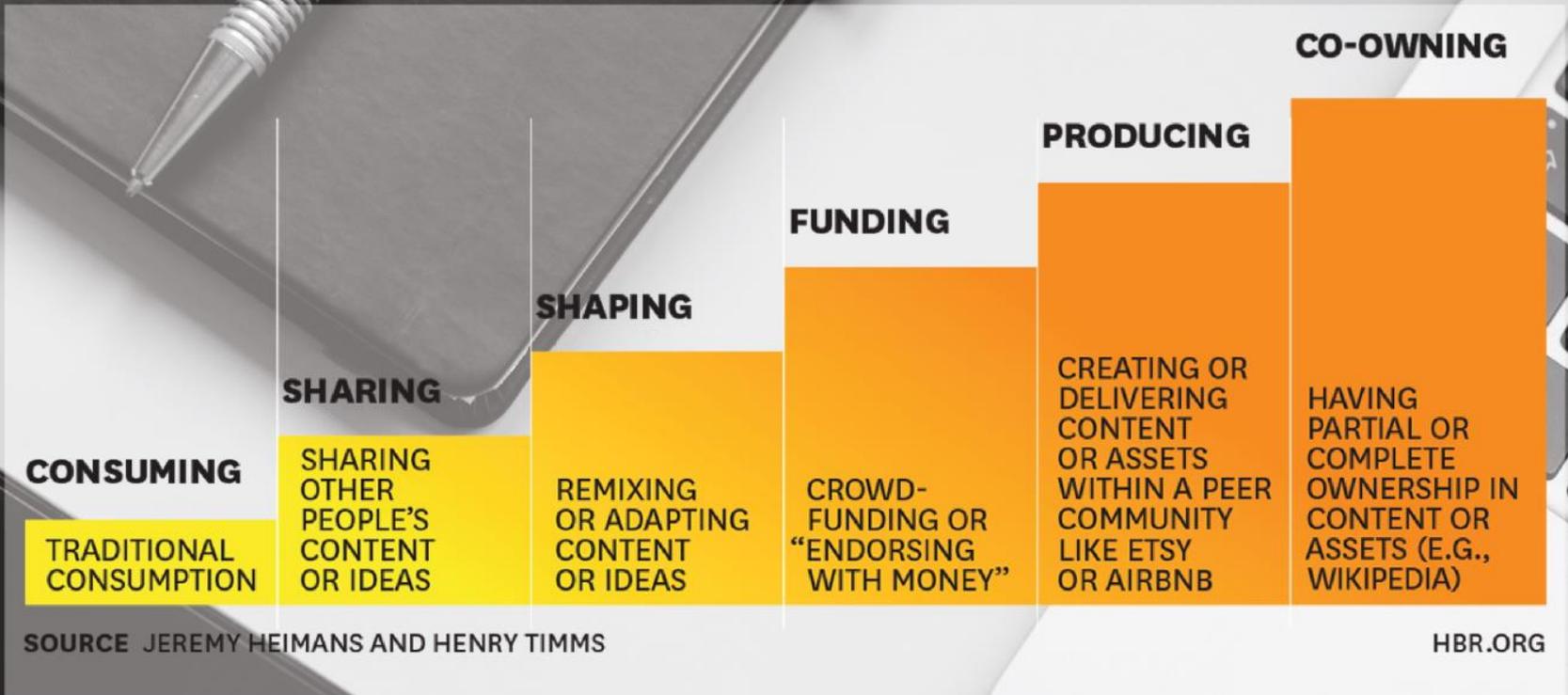
**Crea círculos nuevos**



A screenshot of the Be My Eyes mobile app interface. The top section features the Be My Eyes logo and the text "129 Blind" and "626 Helped". Below this, the app asks "What is your role?" with two options: "I am sighted" and "I am blind". The "I am sighted" option is selected. To the right, there is a section for "18 People Helped" and "1375 points". Below this, there are two entries: "Successful sign" and "Helped a blind", both dated "2 months ago".

A graphic featuring the Be My Eyes logo at the top. Below the logo, the text reads "Connecting blind &amp; sighted". At the bottom, there is a call to action: "Make a difference, join a network helping the blind and help change the everyday life of blind around the world".

**Capacidades compartidas**



**Capacidades aumentadas**

THE POWER OF

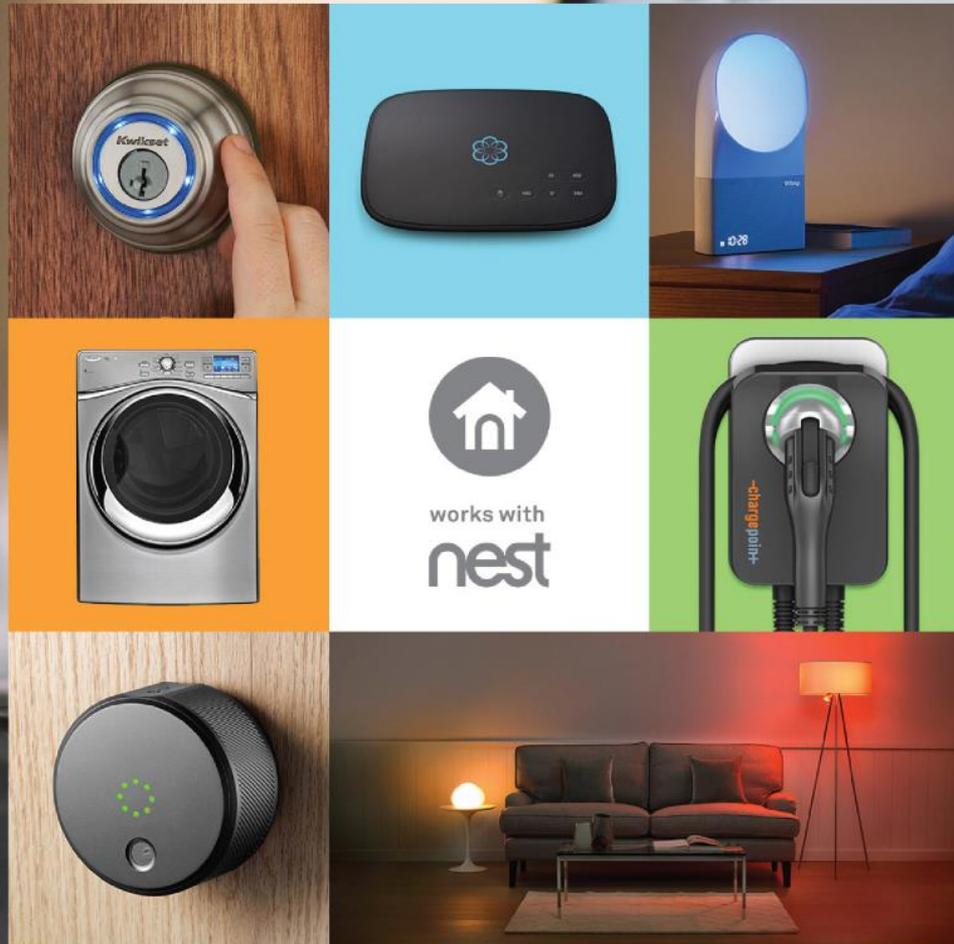
one



Bla Bla Car

Etsy

**La escala óptima es uno**



**Instrumentan a socios de negocio**

# Instrumentar

¿Qué herramientas facilita a terceros para que creen valor?

Cuanto más facilite una organización que terceros desarrollen sus propias propuestas comerciales sobre su negocio, mayor es su potencial de crecimiento.

**Reflexión:** en un mundo de estándares la competencia es entre ecosistemas.

Frente a la ventaja tradicional de escala, los recién llegados han aplicada una nueva ventaja de alcance.

## ENABLE PARTNERS



**Ideas  
for  
Change**



JAVI CREUS



**Comparten conocimientos**

# Compartir

¿En qué condiciones pueden sus recursos ser utilizados por otros?

Cuanto más recursos y conocimiento ponga la organización a disposición de una comunidad, mayor es su potencial de crecimiento.

**Reflexión:** la comunidad, más allá del mercado

## SHARE KNOWLEDGE



**Ideas  
for  
Change**



JAVI CREUS



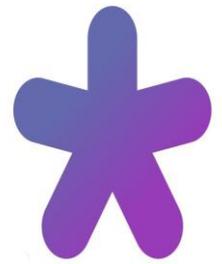
# aprendizaje 1

---

La aceleración del crecimiento se genera con:

**personas, situaciones, cosas  
conectadas  
recursos distribuidos o abiertos  
capacidades y agentes disponibles**

**las palancas están fuera de la  
organización**



# aprendizaje 2

---

La aceleración del crecimiento se genera con:  
**modelos de negocio que generan y distribuyen  
más valor del que necesitan capturar  
para desarrollarse.**

**modelos de negocio contributivos**

Liberemos las etiquetas



Combinemos los elementos libres



**NETWORK**

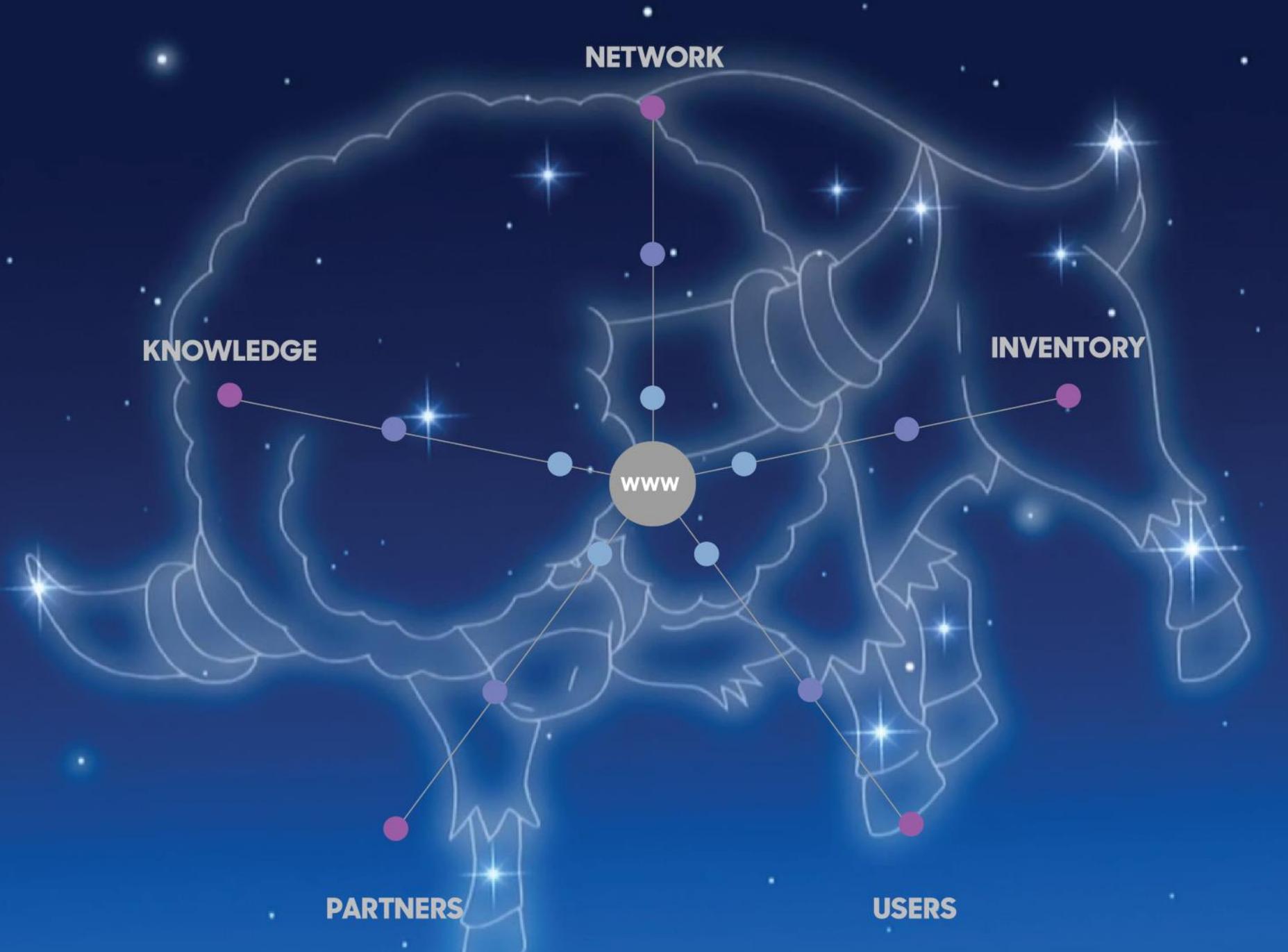
**KNOWLEDGE**

**INVENTORY**

**WWW**

**PARTNERS**

**USERS**



**Ideas  
for  
Change**

**¡Gracias!**

ideasforchange.com



@javicreus