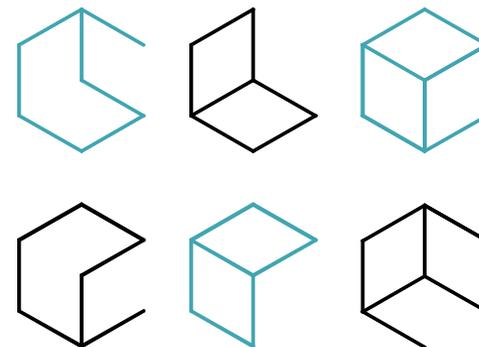


IND+I CLUB

Territori de lectura d'indústria i innovació



SESIÓN DEL CLUB DE LECTURA

Gavà, 10 de marzo de 2022

LECTOR/A:

Juan Ranera,

Director Centro Especial de Empleo, Esclatec - Associació Esclat

Chief Innovation Officer, ESADE
IVAN BOFARULL
MOONSHOT
THINKING
TRANSFORMA
LA INNOVACIÓN
DISRUPTIVA
EN UNA
OPORTUNIDAD

Prólogo de Henry Chesbrough
«El mejor libro sobre innovación disruptiva
que se ha escrito en nuestro país».
Telmo Pérez, CIO de Acciona

arpa



MOONSHOT THINKING

SUBTÍTULO	TRANSFORMA LA INNOVACIÓN DISRUPTIVA EN UNA OPORTUNIDAD
-----------	--

EDITORIAL	Arpa & Alfil Editores, S.L.
-----------	-----------------------------

LUGAR Y AÑO DE EDICIÓN	Barcelona, 2020
------------------------	-----------------

COLECCIÓN Y NÚMERO	
--------------------	--

PÁGINAS	270
---------	-----

IDIOMA	Castellano
--------	------------

AUTORES/ES

Ivan Bofarull

En este libro, Ivan Bofarull, Chief Innovation Officer de Esade, habla sobre como ser un experto de la disrupción.

Diseñar un modelo sistemático de innovación disruptiva para tu empresa, la moonshot innovation, que utiliza el moonshot thinking como catalizador y consta de tres fases: anticipación, lanzamiento y aterrizaje.

Tres enseñanzas clave con las que podrás anticiparte, desmarcarte de la competencia y liderar la transformación.

TRES ENSEÑANZAS CLAVE:

1. Adoptar una mentalidad verdaderamente emprendedora gracias al moonshot thinking, el modelo mental que antepone las mejoras exponenciales (10x) a las incrementales (+10%).
2. Ser un experto de la disrupción: entender que significa realmente, que señales emite, cómo podemos anticiparla, qué podemos aprender de los éxitos y fracasos de distintas empresas, etc.
3. Diseñar un modelo sistemático de innovación disruptiva para tu empresa, la moonshot innovation, que utiliza el moonshot thinking como catalizador y consta de tres fases: anticipación, lanzamiento y aterrizaje.

Destaca que la verdadera **tecnología exponencial** de las organizaciones no es la tecnología en sí misma, cuya accesibilidad es cada vez más abierta, **sino el modelo mental con el que se toman decisiones acerca de la tecnología.**





MOONSHOOT

“Elegimos ir a la Luna. Elegimos ir a la Luna en esta década, y también afrontar los otros desafíos, no porque sean fáciles, sino porque son difíciles, porque esta meta servirá para organizar y medir lo mejor de nuestras energías y aptitudes, porque es un desafío que estamos dispuestos a aceptar, que no estamos dispuestos a posponer y que tenemos toda la intención de ganar”

John F. Kennedy en septiembre de 1962

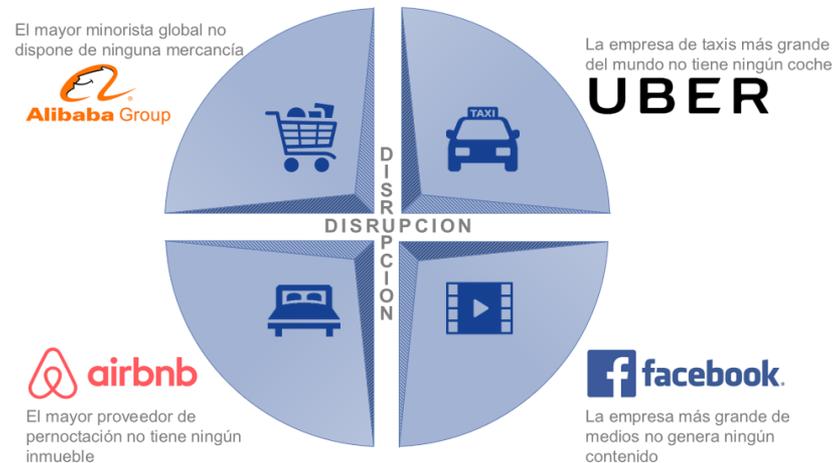


IDEAS PRINCIPALES

DEFINICION DE DISRUPCIÓN E INNOVACIÓN DISRUPTIVA

Disrupción (del latín disrumpere) “alterar la estructura anterior o bien romperla en pedazos”, “un proceso o un modo de hacer las cosas (...) que se impone y desbanca a los que venían empleándose”.

El concepto en este contexto está ligado a la innovación y a la tecnología. Por tanto, podríamos definir ‘**innovación disruptiva**’ como aquella que supone una ruptura en relación con productos y/o procesos existentes hasta ese momento, a los cuales reemplaza.



IDEAS PRINCIPALES – PRIMERA PARTE

CONVIÉRTETE EN UN DIRECTIVO CON CAPACIDADES AUMENTADAS: EL MOONSHOOT THINKING

Moonshoot thinking, tu nueva tecnología exponencial.

Tecnologías exponenciales, aquellas que se caracterizan por doblar su rendimiento cada determinados períodos de tiempo, p. ej. la inteligencia artificial, la realidad aumentada y virtual, la robótica, la fabricación digital y la biotecnología.

El autor enfatiza en que si hay unas barreras que realmente han remitido en los últimos años, estas no son solo las barreras de entrada a una industria, sino **las barreras para pensar en grande.**

En la era digital, la capacidad de generar valor tiene un upside (casi) ilimitado, es decir, si un modelo funciona bien y de forma sistematizada, tiene potencial para escalar de forma casi ilimitada y generar en consecuencia una ventaja desproporcionada.



SUPERPODERES DEL EMPRENDEDOR

1 - La capacidad de crear nuevos modelos de negocio desde cero

- La fuerza centrífuga del coste marginal que tiende a cero
- Construyendo el Lego de los tech stacks



2 - Acceso a recursos (casi) infinitos

- Arrancar una startup es menos costoso que en anteriores generaciones
- La hiperconectividad

3 – Capacidad de predicción (IA)

“La capacidad de procesamiento de datos de ciencia ficción que vemos hoy en un supercomputador, es la que tendremos en solo quince o veinte años en nuestros bolsillos; es una progresión que se va repitiendo a lo largo de la historia reciente”.



IDEAS PRINCIPALES – SEGUNDA PARTE

CONVIÉRTETE EN UN PRO DE LA DISRUPCIÓN

Los modelos de negocio se desagregan

Existen piezas algorítmicas en los modelos de negocio que van a desacoplarse.

Los modelos de negocio se bifurcan

Nuestro modelo de negocio, una vez ha sufrido la fuerza de la desagregación, se convierte en un nuevo pastel de mercado totalmente separado del anterior.

La abundancia genera desmonetización entre 1999 y 2017, la diferencia entre los ingresos nuevos que generaron las plataformas de streaming, menos la pérdida de ingresos de los modelos tradicionales, fue de ocho mil millones de dólares, una desmonetización neta de un 33%.

La abundancia genera nuevas escaseces, el acceso al conocimiento se ha convertido en los últimos años en una gran abundancia que provoca un distanciamiento social.

Las escaseces también generan nuevas oportunidades. El autor cita un artículo del New York Times, donde se cuestionaba si el contacto humano era uno de los grandes lujos de la humanidad.



CONVIÉRTETE EN UN EXPLORADOR SISTEMÁTICO: LA MOONSHOT INNOVATION

FASE 1 – ANTICIPAR

¿Cómo puedo desagregar de forma proactiva mi modelo de negocio antes de que otros lo hagan por mí?

Herramienta clave: **Job to Be Done (JTBD)** modelo que trata de explicar tus productos y soluciones desde una perspectiva centrada en la necesidad del cliente.

“Starbucks no está en el negocio del café sirviendo a personas, sino que Starbucks está en el mundo de las personas sirviendo cafés”



FASE 2 – LANZAR

Michael Porter: “la esencia de la estrategia consiste en elegir lo que no hay que hacer”.

Bofarull, nos recuerda que “el potencial no está en competir contra alguien en concreto sino en descompetir, creando un nuevo pastel o un pastel más grande”

La rueda de los datos Netflix ejemplifica perfectamente cómo una empresa redefine las reglas de juego de un sector por la vía algorítmica.

Una empresa que gestiona datos, tiene tres ventajas relevantes:
el coste del fracaso es menor, la capacidad de pivotar es mayor y el aprendizaje es automático.

FASE 3 – ATERRIZAR

El autor nos propone tres pasos a seguir:

- **Reinvéntate:** tus nuevos principios de liderazgo
- **Reinventa tu organización:** algunas lecciones extraídas de la ciencia del comportamiento
- **12 hábitos para transformar la disrupción en oportunidad**



APLICACIÓN

Libro dirigido a todo tipo de organizaciones, grandes, medianas y pequeñas que quieran conocer los riesgos asociados a cualquier tecnología exponencial, así como establecer su propia estrategia para el futuro.

También para las startups como fuente de inspiración para disrupcionar y transformar el mundo.

Un libro especialmente recomendado a directivos, emprendedores y líderes en general, que quieran ganar capacidad de anticipación, para convertir las oportunidades en nuevas realidades, a través de la metodología moonshot innovation.



Considero que es un libro 100% recomendable, no solo para las personas que dirigen organizaciones, sino que también para todas aquellas personas que quieran conocer, cómo se crean y porque tienen éxito, todas esas grandes empresas que llevamos en nuestros bolsillos, a través de aplicaciones.

Un libro imprescindible para conocer y entender los nuevos entornos turbulentos por los que navegan las empresas actualmente y los nuevos recursos tecnológicos existentes a través de una mentalidad abierta e inspiradora.

Un viaje a la luna de ida y vuelta entretenido, fácil y muy disruptivo ,)

