

0.0

Comentarios (0)

## Ernesto Noboa Vallarino

Guayaquil, Ecuador
Conferencista | Coach

País de residencia: Ecuador

Nacionalidad: Ecuador

Idiomas: Español, Inglés

## Áreas de conocimiento

Innovación / Economía creativa, Design thinking, Cultura de innovación, Liderazgo innovador, Propósito Transformador Masivo, CEO en era digital, La soledad emprendedora, Transformación digital, Pensamiento exponencial, Abundancia vs. Escasez, Características exponenciales, La ruta del producto.

## Descripción del perfil

Aspiro a ser escritor ??. Espera. ¡Soy escritor! Lo que pasa es que, salvo que seas J.K. Rowling, muy pocos pueden vivir de la literatura (poesía, en mi caso, seis libros publicados). Escribo con el pseudónimo de Jota Kintana para diferenciar facetas de mi personalidad (porque tengo otras ?). Desde 2005, soy profesor de emprendimiento e innovación del IDE Business School (Ecuador). Disfruto improvisar con los participantes. Mi anécdota más preciada: Una noche, en el campus de Quito, con un grupo de MBA, se fue la energía eléctrica y falló el generador eléctrico de la institución. Lo obvio hubiera sido acabar la clase. Pero no lo hicimos. Continuamos con las linternas de los celulares de todos. La mejor hora y cuarto de mi vida académica ?. Otra faceta de mi personalidad es la de emprendedor. Algunos dicen que mi principal emprendimiento ha sido tener siete hijos ?. Quizás tienen razón. Esta actitud emprendedora, que requirió innovación disruptiva, me metió en la clase de MIT Sloan MBA 1996 con notas universitarias (en la U. de Dayton, 1989) bastante mediocres para MIT. Esta misma actitud me metió en el Ph.D. del IESE Business School (año 2000) habiendo enviado, inicialmente, una aplicación en blanco ?. Me mueve el emprendimiento innovador, disruptivo. En el 2007, cofundé Lösning Business Solutions, empresa de innovación y emprendimiento en la economía creativa, con la que servimos a empresas promoviendo culturas de innovación y emprendimiento ??. Me energiza la posibilidad de fracasar ante muchas de personas. Por eso agradezco cuando me invitan a dirigirme a grandes audiencias. Apliqué y soy miembro de la Red Latinoamericana de Conferencistas, RLC??. Además, desde 2015 soy embajador y socio de Rokk3r ?, una cocreadora de startups tecnológicas con base en Miami, con la que he creado startups en LATAM. Sirvo como miembro de juntas directivas (donde puedo verme obligado a usar corbata ?). Cofundé la Alianza de Emprendimiento e Innovación del Ecuador. Y me formé en la empresa familiar (mi gran escuela), Corporación Jabonería Nacional, empresa de productos de consumo masivo fundada por mi bisabuelo en 1911 y que vendimos a Unilever el año 2000. En el 2012, con mi hermano, Roberto Noboa, publicamos el libro de innovación El Modelo 206. En su Lado A, el libro apela al lado derecho del cerebro, y en el Lado B, con ciencia, al izquierdo ?. Deseo encontrar el punto común entre negocios y poesía. Puedes ver una propuesta atrevida en mi charla TEDxPUCE ? (Ser (10x) Humano) He vivido más de trece años fuera de mi país (en Estados Unidos y España ?).

## Conferencias, Cursos o Talleres

**Mentalidad de abundancia**

De 1 Hora a 2 Horas

¿Es realista pensar que el planeta vivirá una época de abundancia, pronto? El ser humano, por instinto de sobrevivencia evolutivo, tiene en su ADN la predisposición natural a prestar atención a todo aquello que lo amenace, a aquellas situaciones amenazantes, y por eso nuestra -consciente o inconsciente- manía de ver noticieros en los que -casi- únicamente nos presentan un mundo de escasez: conflictos, pobreza, contaminación ambiental, cambio climático, entre otros. La ciencia, es decir, los datos objetivos indican que algunos de estos problemas de escasez (muertes en guerras, pobreza) están en su punto histórico más bajo. Y otros (como la contaminación y el calentamiento global) demuestran alta probabilidad de ser revertidos en el largo plazo con asistencia de tecnologías exponenciales (inteligencia artificial y aprendizaje de máquinas, sensores y redes o Internet de las cosas,

manufactura 3D, robótica y drones, realidad virtual y aumentada, biología sintética y genómica, computación cuántica y ciencia de materiales).

**Pensamiento Exponencial**

De 1 Hora a 2 Horas

¿Apostarías cuanto hubiera costado un iPhone en 1991? ¿Cientos de miles, o millones de dólares? Solo considerando memoria, procesador y comunicaciones de banda ancha, el costo hubiera sido de aproximadamente $3.5 millones de dólares. En el 2020 lo consigues por menos de 1000 dólares. Pensamiento exponencial es entender el mundo, ya no en porcentaje, sino en factor de X. Pensar, por ejemplo, ante un desafío de reducción de costos

de un proyecto, no en como los disminuyo en 10%, sino 10 veces.

**Características Exponenciales**

De 1 Hora a 2 Horas

¿Para qué tomarme esto en serio si no tengo oportunidad de convertirme en Unicornio? Primero definir un Unicornio. Este es una start-up que vale más de $1 billón de dólares. Cuando uno piensa en unicornios, uno piensa normalmente en UBER, Airbnb, Space X y otros nombres rimbombantes. Pero, ¿sabes cuánto valen Despegar.com y Mercadolibre.com? Bueno, antes de la pandemia de 2020, llegaron a una valoración aproximada de $10

billones y $20 billones de dólares aproximadamente. Otro Unicornio latinoamericano más reciente es el colombiano Rappi.

**Propósito de Transformación Masiva (PTM)**

De 1 Hora a 2 Horas

Cuál de estos enunciados prefieres para tu empresa: 1. Yo fabrico motocicletas 2. Yo proveo soluciones de transporte Cada uno tendrá sus razones para preferir uno u otro. Sin embargo, el segundo es más aproximado a un PTM. Con el movimiento de Calidad Total, por primera vez puesto en práctica por Edward Deming en Japón desde la década de los 50s del siglo pasado, se propuso que toda empresa debía tener clara su Misión, Visión y

Valores. Salvo Valores, en un mundo de cambios exponenciales, la Misión y Visión son, para muchos, obsoletas.

**Transformación Digital**

De 1 Hora a 2 Horas

¿Tiene la transformación digital la capacidad de ser disruptiva? Dave Rogers de la Universidad enumera cinco aspectos a tener en cuenta: 1. Datos. Estos son omnipresentes en la actualidad, en las redes sociales y tecnología digital, para todos, personas y empresas. En un día cualquiera un ciudadano en el 2020 tiene acceso a más información que Shakespeare en toda su vida. A nivel empresa, tomemos por ejemplo Waze. Plataforma que utiliza datos de los móviles de sus usuarios para identificar embotellamientos. Los datos le permiten generar valor a todos sus stakeholders. 2. Innovación. En este mundo 4.0 podemos hacer prototipos rápidos. Esto ha acelerado el ciclo de innovación en el mundo. Por ejemplo, Facebook, que experimenta con usuarios nuevas características y ofertas continuamente. 3. Competencia. La digitalización de la cadena de valor permite la entrada a nuevos competidores, por lo que es previsible (y se lo experimenta ya), una mayor intensidad competitiva en todos los sectores de la economía, sin excepción. Los límites entre sectores se tornan difusos y redes sociales disímiles, como Twitter y Youtube, compiten por nuestra atención; y otras empresas de tecnología (como Google, Apple y Amazon) por ver quién disrumpe primero un siguiente sector (como Apple lo hizo primero en la industria de la música). 4. Valor. El creado para el usuario a través de tecnologías exponenciales. UBER por ejemplo. Tanto así, que muchos ya se han planteado no poseer vehículo propio, que muchos lo ven como inversión absolutamente innecesaria y prescindible a partir del 2020. 5. Clientes. Sobre todo, en esta etapa de pandemia y postpandemia, en que los hábitos de los clientes están cambiando aceleradamente. En consecuencia, la lealtad a marcas y a empresas está disminuyendo. Por ejemplo, Best Buy está reconvirtiendo el sector minorista, concibiendo sus tiendas ya no como puntos de ventas, sino como puntos de experimentación de producto, de información, como mostradores (displays) y puntos de entrega. El retail tradicional mediocre, el que no cambie, simplemente desaparecerá. En definitiva, las ventajas competitivas están desapareciendo. En esta unidad

exploraremos cómo todo lo que se ha aprendido de estrategia ya está obsoleto. Mike Tyson dijo, sin citarlo exactamente, que todos tenemos una estrategia hasta que recibimos el primero guantazo.

**Design Thinking**

De 1 Hora a 2 Horas

¿Se puede enseñar a innovar? Muchos piensan que no. Pero lo cierto es que con disciplina y un método claro sí se puede. Se necesita seguir los mismos pasos que, por ejemplo, un atleta de excelencia sigue: instrucción, práctica, humildad (de ser siempre alumno), intencionalidad (visualizarse logrando objetivos) y llevarse al límite (evitando zonas de confort). ¿Por qué el Design Thinking? Lo más importante: porque es diseño centrado en las personas (clientes internos y externos, entre otras). También convierte información en ideas prácticas, ayuda a identificar oportunidades y arribar a nuevas soluciones. Es indispensable que la innovación resultante cumpla

cumplan tres requisitos: 1. Sea Deseable (¿Qué desea mi cliente?), 2. Sea Factible (¿La tecnología actual permite la solución?) y 3. Sea Viable (¿Con probabilidad razonable, será rentable?).

**Innovación abierta**

De 1 Hora a 2 Horas

Tradicionalmente, la innovación de tipo incremental predominó en las empresas. Esta innovación apunta a lanzar nuevos productos/servicios al mercado actual con la tecnología actual (un detergente con nuevo perfume, por poner un ejemplo). Además de innovación incremental, que debe sostenerse en la empresa, debe adoptarse la innovación radical (para penetrar mercados existentes que no atiendo todavía, con tecnologías existentes que no uso) y la disruptiva (para crear mercados nuevos con tecnologías nuevas). Las empresas tienen grandes dificultades en innovar de forma radical y disruptiva. Sus formas de explotar oportunidades son, típicamente, a través de la dirección comercial y/o de investigación y desarrollo. Innovar de formar radical y disruptiva requiere que la empresa sea permeable parar recibir ideas del entorno externo a ella. Los disruptores en esta cuarta revolución industrial son, además de empresas tecnológicas (Apple, Google), startups como Waze, Dropbox, entre otras. En consecuencia, las startups representan una fuente de innovación para las empresas siempre y cuando estas últimas adopten prácticas de innovación abierta. Solo por citar tres: 1. Emprender una misión de “scouting” o búsqueda, es decir, mapear las startups que están operando a lo largo y ancho de la cadena de valor. 2. Mapeada de esta forma la cadena de valor, adquirir aquellas startups que aporten tecnología y mercados a la empresa. 3. Crear incentivos y proponer al mundo desafíos propios específicos para recibir soluciones desde cualquier parte

del mundo. En esta unidad se cubrirán todos los temas relacionados a la innovación abierta para conocer todas las maneras en que una empresa puede innovar de forma radical y disruptiva.

**Liderazgo Innovador**

De 1 Hora a 2 Horas

¿Has sentido la soledad del emprendedor? Si eres emprendedor seguramente la respuesta será afirmativa, aunque esta soledad es una especie de tema tabú en emprendimiento: casi no se habla de ella. Este tema es de creciente importancia, sobre todos, por sus implicaciones sobre la salud física y psíquica del emprendedor; un tema agravado aún más en esta época de pandemia y, eventualmente, postpandemia, en que el emprendedor está más solo aún “luchando” contra “viento y marea” por sacer su emprendimiento adelante. Hay acciones que se pueden tomar para palear esta soledad que se pueden leer en artículos al googlear el asunto, aquí cuatro de ellas, pero hay muchas más desde luego: 1. Sumarse a una comunidad digital de emprendedores que experimenten el mismo problema vía Facebook, una lista de Twitter, Instagram, entre otras, 2. Verse con otras personas, físicamente respetando la distancia social, en eventos de networking o uno a uno en un café, 3. Celebrar semanalmente con otros las pequeñas victorias semanales y 4. Conseguir alguien semejante a quien rendirle cuentas (puede ser un socio que aporte algo al negocio más allá de capital). Sin embargo, estas no son las actividades más importantes para palear esta soledad. Hay aspectos de fondo que apuntan a lo profundo de la actividad emprendedora, y que, si son tratados adecuadamente, aliviarán esa sensación de soledad y darán un empujón importante en la ruta del éxito emprendedor. A esto le llamo Hackear la soledad emprendedora. Y sus aspectos, de acuerdo a la experiencia del autor y de otros emprendedores, sumada a la investigación, son tres y serán tratados en esta unidad: 1. Hackeando tus NO, 2. Hackeando tus pensamientos y 3. Hackeando tu ánimo. Al

hackear cada uno de esos tres aspectos se hackea la soledad emprendedora.

**Sistematizando la innovación**

De 1 Hora a 2 Horas

Gary Hamel, uno de los más importantes pensadores contemporáneos de gerencia, describe tres condiciones para sostener la ventaja competitiva de una empresa: 1. Que la innovación se base en principios novedosos que contradiga los pensamientos convencionales de los gerentes, 2. Que sea sistémica involucrando muchos procesos y métodos y 3. Que sea parte de un programa continuo de invenciones, donde los progresos se verán lentamente en el tiempo. Para que la innovación florezca en la empresa se debe estar al tanto de la salud del sistema que propicia la innovación y de qué tan sofisticado es el proceso de sistematización de la innovación. El sistema entonces precede a la sistematización. El sistema es un término típicamente utilizado para describir la interrelación de fuerzas en distintos campos. Peter Senge lo define como “un todo percibido, cuyos elementos se agrupan porque se afectan mutuamente en el tiempo…”. En esta unidad se describirán los cinco factores que componen el sistema de innovación en la empresa: la estrategia de innovación, el clima organizacional, el trabajo en equipo, el aprendizaje y el liderazgo flexible. Y la sistematización tiene que ver con el diseño de un proceso de innovación que ayude a gestionarla de manera ordenada en la empresa. Es bien conocido que lo que no se mide no se gestiona; y lo que no se incentiva, no se logra. Entonces sistematización es organizar o clasificar de acuerdo a un orden establecido. Consecuentemente, en el contexto empresarial implica la construcción de un método para desarrollar la innovación de forma ordenada, direccionada y participativa. En esta unidad también se describirá en más detalla cómo sistematizar la innovación. Finalmente, al decir que el sistema precede la sistematización, se deduce que antes de crear un proceso de innovación la empresa debe estar lista para ello en cada uno de sus factores. De lo contrario el esfuerzo fracasará como ha pasado en más de una empresa.

Porque consolidar un sistema idóneo tomará años y sistematizar tomará un mes.

## Experiencias

**Presidente**

Lösning 4.0

2007 - Actual

**Profesor de Innovación y Emprendimiento**

IDE Business School

2005 - Actual

**Board Member**

Banco Bolivariano

2015 - Actual

**Board Member**

Plásticos Industriales S.A. PICA

2018 - Actual

**Board Member**

PYCCA Retail

2018 - Actual

**Board Member**

Hotel Oro Verde

2014 - Actual

**Board Member**

Hotel del Parque

2017 - Actual

**Partner y Senior Executive for Growth**

Rokk3r

2015 - 2020

**Director del Centro de Innovación Rokk3r IDE**

Rokk3r IDE

2017 - 2019

**Board Member**

Consorcio NOBIS

2005 - 2015

**Subdirector financiero**

Corporación Jabonería Nacional

1990 - 2000

## Estudios

**Ph.D.**

IESE Business School

2010

**MBA**

MIT Sloan School of Management

1996

**Bachelor in Science - Mechanical Engineering**

University of Dayton, Ohio

1989

## Artículos

**Laboratorio de negocios exponenciales (LabNEx)**

Nosotros en Rokk3r proponemos lo siguiente: visualizamos en cada ciudad de Latinoamérica la formación de clubes llamados Laboratorios de Negocios Exponenciales (LabNEx). El primero nació exitosamente en Guayaquil, Ecuador, en el 2017. LabNEx Guayaquil ya emprendió en el primer startup y está en proceso de iniciar el segundo. Estos clubes tienen un propósito claro: a través de la co-creación de nuevas empresas, ofrecer al mundo soluciones novedosas a sus problemas.

https://medium.com/@rokk3r/laboratorio-de-negocios-exponenciales-labnex-cf4dcefb4d7d

**Perfil en Mentes a la Carta**

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/ernesto-noboa