











































Acreditamos que as ExOs deverão subjugar as organizações lineares tradicionais na maioria dos setores, pois aproveitam melhor as externalidades, baseadas em informação, inacessíveis às estruturas mais antigas. Um feito que irá capacitá-las a crescer mais rápido – extremamente mais rápido – do que seus equivalentes lineares, e então acelerar a partir daí.

É difícil determinar exatamente quando surgiu essa nova forma de organização. Vários aspectos das ExOs já existiam há décadas, mas foi só nos últimos anos que eles realmente começaram a ter importância. Se tivéssemos de escolher uma data oficial para a origem da ExO, seria março de 2006, quando a Amazon lançou o Amazon Web Services e criou a “nuvem” de baixo custo para pequenas e médias empresas. A partir dessa data, o custo de funcionamento de um centro de dados passou de despesas de capital de custo fixo para custo variável. Hoje, é quase impossível encontrar uma startup que não usa a AWS.

Nós até mesmo encontramos uma fórmula simples que ajuda a identificar e distinguir as Organizações Exponenciais em termos de: *um aumento de desempenho de, no mínimo, dez vezes no período de 4 a 5 anos*.

A seguir, mostramos algumas ExOs e seu aumento mínimo de dez vezes no desempenho em relação a seus parâmetros anteriores.

<b>Airbnb</b> Hotéis	90 vezes mais serviços por colaborador
<b>Github</b> Software	89 vezes mais repositórios por colaborador
<b>Local Motors</b> Automóveis	1.000 vezes mais barato produzir um novo modelo de carro; processo de produção de um carro 5 a 22 vezes mais rápido (dependendo do veículo)
<b>Quirky</b> Bens de consumo	Desenvolvimento de produtos 10 vezes mais rápido (90 dias contra 300 dias)
<b>Google Ventures</b> Investimentos	2,5 vezes mais investimentos em <i>startups</i> em estágio inicial; 10x mais rápido por meio de processo de design
<b>Uber</b> Gatilhos	30 vezes mais valor de mercado por colaborador
<b>Tesla</b> Automóveis	30 vezes mais valor de mercado por colaborador
<b>Tangerine</b> (Anteriormente conhecida como ING Direct Canada) Bancário	7 vezes mais clientes por colaborador; 4 vezes mais depósitos por cliente

Considere novamente a Waze. Ao aproveitar as informações nos telefones de seus usuários, a Waze tem atualmente 100 vezes mais sinais de movimento de tráfego que a Navteq/Nokia possuía com a compra de sensores físicos enterrados nas ruas e estradas. Embora a Waze fosse apenas uma pequena empresa iniciante com apenas algumas dezenas de colaboradores, ela rapidamente