

¿Quieres ser el próximo Amazon o Google? Crecer rápidamente es la vía



Crecer velozmente, tomar riesgos, intentar nuevos modelos de negocios y forjar conexiones, fueron parte de los consejos a emprendedores que compartieron **Reid Hoffman**, cofundador de [LinkedIn](#) y el emprendedor **Chris Yeh**.

Los autores del libro [Blitzscaling](#) (crecimiento relámpago), sostuvieron un diálogo con [Juan Pablo Murra](#), rector de Profesional y Posgrado del Tec de Monterrey, durante [INCmty 2021](#), su festival de emprendimiento y plataforma de conexión para quienes buscan innovar.

*"Queremos que las empresas sigan una especie de **reglas contrarias a la intuición: abrazar el caos, tomar riesgos en tiempos de incertidumbre y estar constantemente reconstruyéndote**"*, señaló **Hoffman**.

Yeh, quien es cofundador de [Blitzscaling Academy](#), destacó que es imprescindible **ser veloces** en el crecimiento de tu negocio, si quieres intentar ser el creador de una compañía exitosa, del tamaño de Amazon o Google.

*"La estrategia más importante es **ser el primero en alcanzar una escala competitiva**. Si la alcanzas, si ganas la carrera, eso es lo que te permite construir una empresa duradera",* añadió.

Adaptar el "blitzscaling" a LATAM

En **Latinoamérica**, por ejemplo, ya existen **25 empresas unicornio** (aquellas que han alcanzado un **valor de mil millones de dólares** en **etapas de levantamiento de capital**); 4 de ellas fundadas en **México**: [Kabak](#), [Bitso](#), [Clip](#) y [Konfío](#) (esta última [cofundada por un EXATEC](#)) expuso Murra.

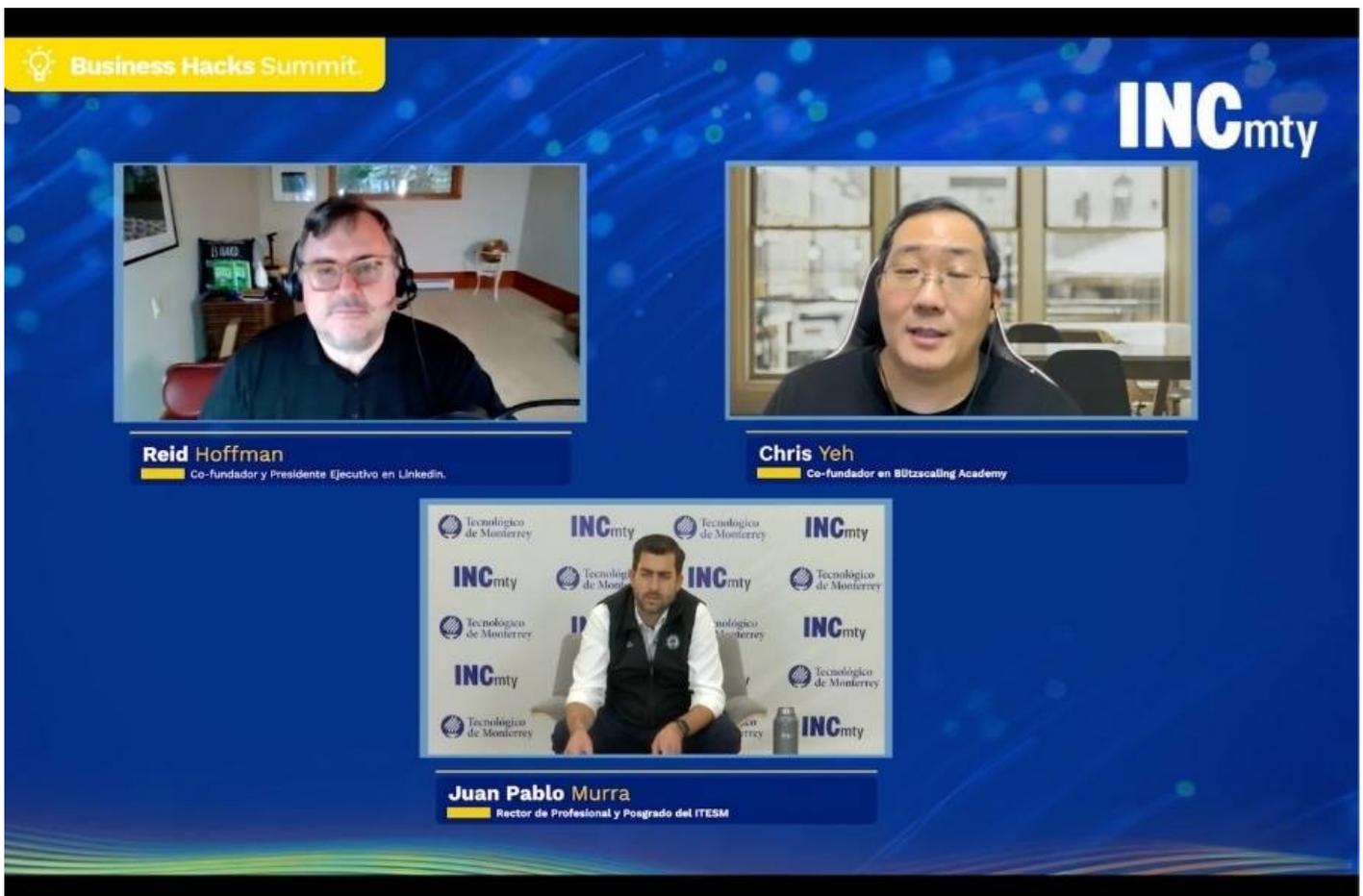
El rector de Profesional y Posgrado del Tec pidió a los especialistas un consejo para exponenciar en la región ese tipo de empresas.

Muchos **emprendedores** tienen como **referencia** lo que sucede en entornos como **Silicon Valley**, la zona californiana sede de grandes compañías como [Apple](#), [Facebook](#) o [Google](#), resalta Yeah, quien opina que es mejor **no emular todo, sino adaptarse a las características de tu región**.

*"Una de las cosas que señalamos en el libro es que cuando se escala en mercados fuera de los Estados Unidos los **escenarios son diferentes**."*

*"Por ejemplo, puedes estar en partes con mejor o peor infraestructura; si tu escenario es mejor, **aprovéchalo y crece rápido**; si es peor, lo que debes hacer es **construir tu propia infraestructura**", ejemplificó Yeh.*

*"Los emprendedores que son capaces de **encontrar la manera de aprovechar la situación única en la que se encuentran**, son los que van a tener éxito", enfatizó.*



width="900" loading="lazy">

El **miedo al fracaso** es algo que padecen muchas de las compañías de México y Latinoamérica, les expuso **Murra** a los especialistas, para conocer su opinión.

Yeh resaltó que hay que **aprender del fracaso e inyectar esa mentalidad en el mercado latinoamericano**.

"No decimos que el fracaso es maravilloso, se trata de concentrarnos en aprender lo más rápido posible, lo que significa que estamos probando cosas nuevas.

Refirió que aquí sí es un punto a emular de **Silicon Valley**, en donde las empresas prefieren contratar a las personas que fracasan, ya que ellos creen que **estas personas pueden contribuir de manera positiva al aprender de ese fracaso**.

*"Al cambiar la mentalidad en estas empresas, puedes llegar a una cultura en **Latinoamérica** en donde **las personas cada vez estén más cómodas en tomar riesgos y tomar riesgos trae un crecimiento**", enfatizó.*

Nunca olvides las conexiones

Otra de las características de **Silicon Valley** que **sí hay que replicar** es el entorno de **networking** que promueve, coincidieron los ponentes.

*"Quienes tienen una **startup** en **Silicon Valley** generan grandes conexiones, **trabajan de la mano con otros emprendedores y eso los hace crecer**.*

*"Los mexicanos que llegan con sus **startups** allá son una gran oportunidad para **México**, ya que pueden hacer que esas **conexiones estén disponibles** para más personas en el país", resaltó Yeh.*



width="900" loading="lazy">

De igual forma, **Hoffman** consideró que en un sitio donde se aplica mucho el "**blitzscaling**", como lo es **Silicon Valley**, esas conexiones en el extranjero darán un crecimiento exponencial en **LATAM**.

*"Establecer esas conexiones es **clave para el futuro de las innovaciones en Latinoamérica para un gran crecimiento**", consideró.*

Acerca del libro Blitzscaling

"Blitzscaling" es un concepto que une el término **"Blitz"** (estrategia de bombardeo intensivo) y **"Scaling"**, rapidez de escalabilidad en un proyecto.

Hoffman y Yeh aterrizan ese concepto **"Blitzscaling"** a empresas revolucionarias debido a su **gran velocidad de crecimiento, como Amazon, Google, Facebook, Uber, Airbnb**, entre otras.

Durante INCmty 2021 Chris Yeh junto con **Jeff Abott**, también co-fundador de [**Blitzscaling Academy**](#), ahondaron en el contenido del libro y el concepto.

El libro sostiene que **cualquier empresa puede crecer** a ese ritmo siempre y cuando sus líderes estén dispuestos a tomar decisiones velozmente y experimentar con nuevas tácticas de negocios.

Su propuesta es **dar prioridad a la velocidad de crecer** -más allá de tener una eficiencia económica- en la **etapa inicial de una startup**.

INCmty, el festival de emprendimiento del Tec

INCmty es un festival emprendedor que se realiza cada año durante 3 días. Su propósito es impulsar a emprendedores al vincularlos con inversionistas, empresarios y especialistas mundiales.

En esta edición se llevan a cabo 170 actividades con la participación de 200 conferencistas.

*“**INCmty** le da a todos los emprendedores la oportunidad de inspirarse con grandes ejemplos. Aquí se reúne mucha **gente que tiene ganas de crear, cambiar y transformar cosas**”,* ha señalado Josué Delgado, director de INCmty.

SEGURO TAMBIÉN QUERRÁS LEER: