



## ¿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 "blitzcaling" 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.

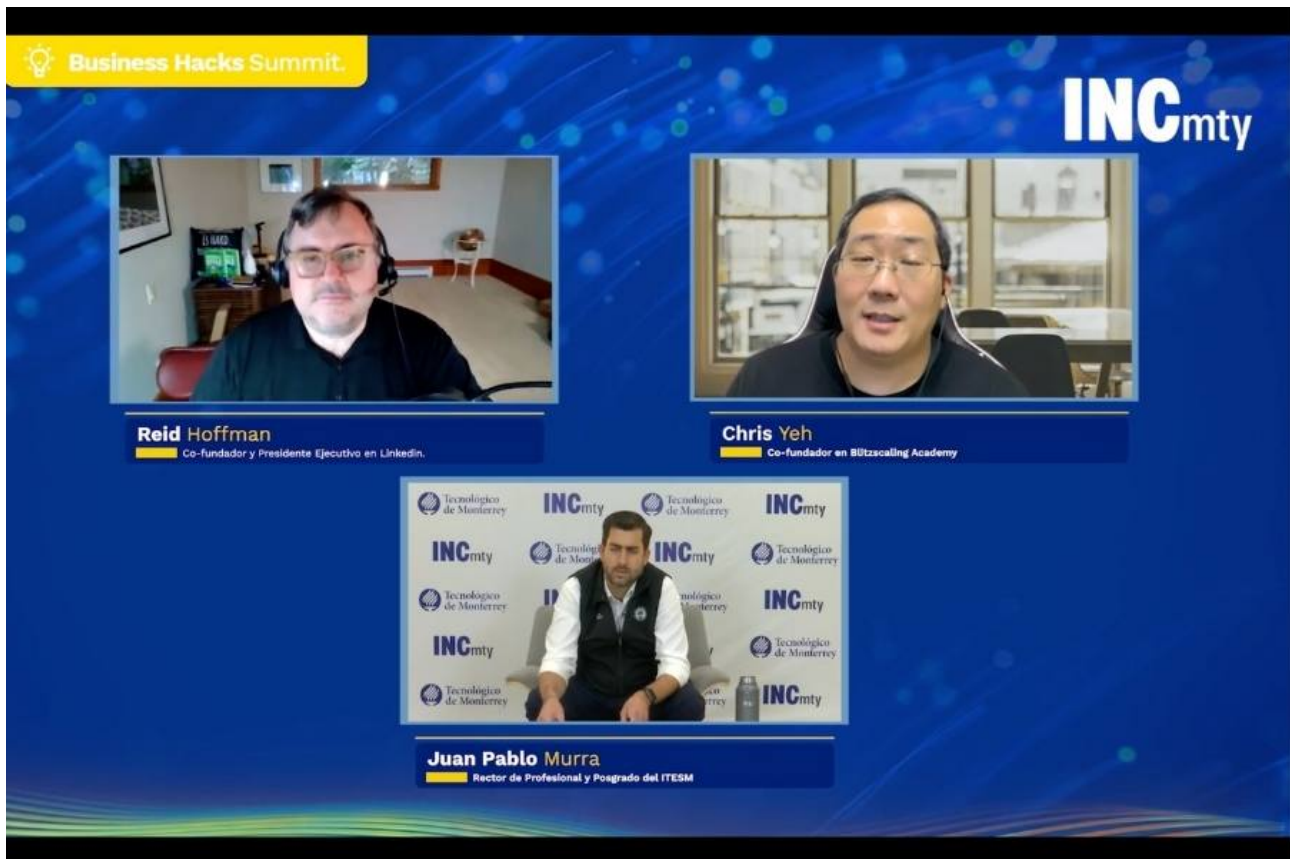
El rector de Profesional y Posgrado del Tec pidió a los especialistas un consejo para exponenciar en la región ese tipo de empresas.

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.*



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.*



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:**