

BLITZSCALING

Reid Hoffman y Chris Yeh

Reid Hoffman, cofundador de LinkedIn y Pay Pal, y el emprendedor Chris Yeh, nos muestran cuáles son los elementos y herramientas necesarias para escalar una empresa a toda velocidad, venciendo a la competencia y captando un nuevo mercado.

Prólogo de Bill Gates y prefacio a la edición en español de Dídac Lee.

El Blitzscaling consiste en una serie de técnicas y parámetros a tener en cuenta para saber cuándo y cómo escalar compañías e intentar hacerlo con el menor riesgo posible.

Las ideas detrás de este concepto, no son solo para crear y escalar negocios. También son importantes para las grandes compañías ya establecidas. Las ideas que exponen sus autores son más prácticas que nunca, porque ahora es posible crecer rápidamente de una manera que simplemente no era factible hace una década.

Ya sea que la empresa tenga diez o diez mil personas, sea informática o no, este libro es la guía básica para conocer los elementos que permiten analizar la conveniencia o no de hacer un escalado relámpago y, en su caso, cómo hacerlo. Tal y como se expone a lo largo de sus páginas, el Blitzscaling no se circunscribe únicamente al sector tecnológico, ni la tecnología normalmente supone la piedra angular de las compañías que lo realizan de manera exitosa.

Puesto que los criterios de gestión necesarios para hacer un escalado Blitzscaling son totalmente distintos a la gestión a la que estamos acostumbrados, resulta también un libro sumamente interesante para replantearnos muchos de nuestros modelos de gestión que utilizamos más por inercia que por conveniencia, así como saber en qué momentos debemos cambiar algunos de ellos en pos de un objetivo más grande.

Un libro para cualquiera que quiera entender las técnicas que permiten que un negocio crezca desde cero hasta convertirse en una empresa líder de mercado en apenas un puñado de años. Las es-



trategias y técnicas que se describen en el libro se basan en las experiencias de los propios autores y aunque no hay nada garantizado existen patrones, trucos y consejos para que cada emprendedor los adapte a sus propias necesidades y circunstancias.

Reid Hoffman

Ha cofundado dos empresas emblemáticas, de las cuales aun participa en su dirección como PayPal y LinkedIn. También es socio en una de las principales empresas de capital riesgo como es Greylock Partners. Su experiencia de primera, segunda y tercera mano en el escalado de cientos de empresas le brinda un panorama único sobre el mundo de las startups. Tiene un podcast muy popular y también da clases en Stanford.

Chris Yeh

Es emprendedor, escritor y mentor. Tiene dos grados de Stanford y un MBA de Harvard Business School. Ha coescrito el libro *The Alliance*.