

## De CERO a UNO

En el mundo de los negocios cada instante es único, jamás se vuelve a repetir. El próximo Bill Gates no construirá un sistema operativo. El próximo Larry Page o Sergey Brin no hará un motor de búsqueda. Y el siguiente Mark Zuckerberg no creará una red social. Si lo que haces es copiar a estos tipos, salta a la vista que no has aprendido nada de ellos.

Por supuesto, es más fácil copiar un modelo que hacer algo nuevo. Hacer algo que ya sabemos cómo hacer lleva al mundo del 1 a  $n$ , añadiendo más de lo mismo. Pero cada vez que creamos algo nuevo, pasamos del 0 al 1. El acto de creación es único, como lo es el momento de creación, y el resultado es algo fresco y singular.

A menos que inviertan en la difícil tarea de crear nuevas cosas, las compañías estadounidenses acabarán fracasando independientemente de lo pingües que puedan ser sus beneficios en la actualidad. ¿Qué ocurre cuando hemos ganado todo lo que podíamos a base de perfeccionar las viejas líneas de negocio que hemos heredado? Por increíble que parezca, la respuesta amenaza con ser mucho peor que la de la crisis de 2008. Las «mejores prácticas» de hoy nos conducen a callejones sin salida; los mejores caminos son nuevos y no transitados.

En un mundo de gigantescas burocracias administrativas, tanto públicas como privadas, la búsqueda de un nuevo camino puede parecer casi un milagro. De hecho, si la empresa estadounidense quiere conseguir el éxito, vamos a necesitar cientos, si no miles, de milagros. Esto podría resultar deprimente de no ser por un hecho crucial: los humanos nos distinguimos de otras especies por nuestra singular capacidad para hacer milagros. Llamamos a estos milagros

La tecnología es milagrosa porque nos permite hacer *más con menos*, incrementando nuestras principales habilidades hasta un nivel superior. Otras especies animales están instintivamente abocadas a construir diques o panales, pero la nuestra es la única que puede inventar cosas nuevas y mejorar el modo de hacerlas. Los humanos no deciden qué construir basando su elección en un catálogo cósmico de opciones dadas de antemano; en cambio, mediante la creación de nuevas tecnologías, reescribimos el programa del mundo. Éstas son el tipo de verdades elementales que enseñamos a los alumnos en los colegios; sin embargo, se olvidan fácilmente en un mundo donde la mayor parte de lo que hacemos es repetir lo que ya se ha hecho antes.

*De cero a uno* aborda cómo construir compañías que creen cosas nuevas. Se basa en todo lo que he aprendido como cofundador de PayPal y Palantir, y luego como inversor en cientos de startups, entre las que se incluyen Facebook y SpaceX. Pero aunque en mi trayectoria he advertido muchos patrones que reflejo en estas páginas, este libro no ofrece ninguna fórmula para el éxito. La paradoja de enseñar emprendimiento es que tal fórmula por fuerza no puede existir; dado que cada innovación es nueva y única, ninguna autoridad puede prescribir en términos concretos cómo ser innovador. De hecho, el patrón más poderoso que he constatado es que la gente de éxito encuentra el valor en lugares insospechados, y lo hacen pensando en la empresa desde principios básicos en lugar de fórmulas.

Este libro se deriva de un curso sobre startups que impartí en Stanford en 2012. Los estudiantes universitarios pueden ser extremadamente habilidosos en algunas especialidades, pero muchos de ellos nunca saben qué hacer con esas habilidades en un mundo más extenso. Mi objetivo fundamental al impartir el curso fue ayudar a que mis estudiantes vieran más allá de las pistas establecidas por las especialidades académicas y se enfocaran en un futuro más amplio, el futuro que les pertenece para crear. Uno de esos estudiantes, Blake Masters, tomó escurridizas notas de clase que fueron más allá de las pistas del campus; y que en *De cero a uno* hemos revisado conjuntamente para llegar a una audiencia todavía mayor. No hay razón alguna por la que el futuro sólo pueda acontecer en Stanford, o en una universidad, o en Silicon Valley.