



De cero a uno, de Peter Thiel

Resumen rápido

🌟 De Cero a uno no solo es un libro de negocios; es una filosofía de cómo pensar y actuar de forma diferente, hacer lo que los demás no son capaces de ver. "Se trata de hacer lo que nadie más ha pensado", lo define su autor. Y que gran razón tiene. Por eso este libro es para personas con ese espíritu innovador y emprendedor, porque aún hay muchos negocios exitosos que crear y mercados que liderar, aunque no nos demos cuenta.

● 1/10 Pega el estirón

“El próximo Bill Gates no construirá un sistema operativo. los próximos Larry Page o Sergey Brin no harán un motor de búsqueda. El próximo 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.” - Peter Thiel.

Así de claro lo explica Peter Thiel. Porque, si quieres montar una empresa de éxito, tienes dos vías muy distintas: 1) Buscar tu progreso horizontal (o ir de i a n), y que tu empresa copie cosas que ya funcionan; o 2) Lanzarte al progreso vertical (ir de 0 a 1) y diferenciarte por hacer algo que nadie ha hecho antes.

Ahora bien: ¿Cuáles son los casos de éxito de cada uno de estos dos métodos para que puedas imitarlos?

- 📌 **Un ejemplo para disipar tus dudas: Si tienes una máquina de escribir** y construyes 100, tienes un progreso horizontal, pero si en vez de hacer eso, construyes un procesador de textos, entonces has hecho un progreso vertical.
- 📌 **Un ejemplo de progreso vertical: La tecnología**, que en medicina se ha usado para curar enfermedades que eran incurables, como la tuberculosis. O Internet, que empezó como una red de comunicación entre ordenadores y ahora es imprescindible para nuestro día día.
- 🧠 **“Los humanos nos distinguimos de otras especies por nuestra singular capacidad para hacer milagros. Llamamos a esos milagros tecnología.”- Peter Thiel.**
- 📌 **¿Y de progreso horizontal? China y su globalización.** Los asiáticos quieren ser el nuevo E.E.U.U. copiándoles todo lo que ha funcionado bien, desde el aire acondicionado hasta ciudades.
- 🔄 **Pero no solo los países se imitan entre ellos.** También las empresas, como Xiaomi y Apple. La primera a menudo llamada el "Apple de China".
- 📌 **¿Se puede crecer en ambas direcciones? Sí. Amazon** comenzó vendiendo libros en línea y expandió su oferta con un crecimiento horizontal. A la vez desarrolló Amazon Web Services, siendo pionero en el modelo de negocio de computación en la nube (Crecimiento vertical).

- 🧠 **“La innovación distingue al líder del seguidor.” -Steve Jobs.**



- 🤔 **Un caso de globalización fue la fiebre de las puntocom** donde la gente comenzó a crear startups como si de vender lotería de Navidad se tratara. Muchos dejaron sus puestos de trabajo y más de uno fundó varias empresas a la vez. Dieciocho meses después, la burbuja explotó.
- 🧱 **O La crisis del ladrillo en 2008.** Los bancos otorgaban hipotecas a todo el mundo, pero la gente después fue incapaz de poder pagarla después lo que llevó a los bancos a una crisis global.
- 🧠 **“En individuos particulares, rara vez se aprecia la locura, pero en grupos, partidos políticos, naciones y eras, es la norma.” - Friedrich Nietzsche.**

-
- 🎯 **Aplica esta lección:** Piensa en tu negocio. ¿Cómo puedes hacer que su crecimiento sea vertical?
 - 🚀 **Contenido de interés:** Y si no te ha quedado del todo claro, te dejamos este [vídeo](#) sobre las estrategias de crecimiento por Integración vertical y horizontal.

● 2/10 No crees una empresa, crea un monopolio

En 2012, el precio medio de un pasaje de una aerolínea americana rondaba los 178 dólares. Las aerolíneas generaban ciento de millones de dólares al año, porque servían a millones de pasajeros. Sin embargo, sólo generaban 37 centavos de beneficio por pasajero.

Google recaudó ese mismo año 50.000 millones de dólares frente a los 160.000 de las aerolíneas. Pero se quedaba con el 21% de ingresos por beneficios, cien veces más de beneficio que la industria aérea. ¿Por qué? Porque las aerolíneas compiten entre sí, pero Google está sola.

Los economistas utilizan dos modelos simplificados para explicar la diferencia: competencia perfecta y monopolio. ¿Pero sabes en que se distingue una de otra? ¿Cómo imitar a Google?

- ✈️ **Los grandes negocios pueden ser malos negocios.** Mira las aerolíneas americanas, que estaban dentro de la competencia perfecta, participando en un mismo mercado y vendiendo los mismos productos homogéneos: vuelos.
- 🎡 **¿Cómo diferenciarte?** Pues por ejemplo, en vez de vender un vuelo más barato, vender un pack de viaje promocional con las mejores vacaciones de tu vida con un todo incluido.
- 🧠 **“La competencia es para perdedores.” - Peter Thiel.**
- 📺 **Diferénciate del resto como Netflix,** que revolucionó la industria del entretenimiento al ofrecer streaming de películas y series, desplazando a los tradicionales videoclubs.
- 🏠 **¿Pero tiene Netflix el monopolio? No.** Lo tuvo, pero ahora está bajo la competencia perfecta porque otras empresas ha entrado en el mercado (HBO, Amazon). Google por ejemplo sigue teniéndolo, porque ninguna otra empresa puede ofertar un motor de búsqueda tan potente.
- 🧠 **“En los negocios, el dinero es algo importante o los es todo. Los monopolistas pueden permitirse en pesar en cosas que no giran exclusivamente en torno a hacer dinero; los no monopolistas no.” -Peter Thiel.**



- **Tip: Crear un monopolio no se trata de explotar un mercado, sino de inventar uno nuevo.** No busques competir; busca crear mercados donde seas el líder indiscutible, como hizo Google.
- 🚗 **¿Pero por qué los monopolios tienen mala fama?** Pues porque caen mal, al tener el control del mercado. Como el taxi, que estableció precios y controló la oferta sin competencia directa hasta la llegada de Uber y Bolt, quienes ofrecen a los clientes más opciones y precios más bajos.
- 🚆 Lo mismo con Renfe, que tenía el monopolio del mercado del ferrocarril en España, pero ahora está en la competencia perfecta tras las entrada de Ouigo e Iryo.
- 🗣️ ***“Todas las compañías felices son distintas: cada una gana un monopolio resolviendo un problema único. Todas las compañías fracasadas son iguales, fracasaron por no poder escapar de la competencia.” - Peter Thiel.***
- 💡 **Conclusión:** Crear un monopolio no es sobre dominación por la fuerza, sino sobre innovación y redefinición de mercados. Piensa en grande, pero enfócate en ese pequeño nicho que puedes revolucionar.

-
- 🎯 **Aplica esta lección: Pregúntate:** ¿Estás tratando de hacer lo que ya hacen otros, pero un poco mejor? ¿O estás buscando cambiar completamente la perspectiva de tu industria?
 - 🚀 **Contenido de interés:** Y por si sigues con dudas, te dejamos este vídeo de El secreto para crear un monopolio, por Carlos Muñoz.

● 3/10 La mentira de la competencia

¿Cómo saber si la competencia es una ideología? Mira nuestro sistema educativo, que es un fiel reflejo de la competencia en nuestra sociedad.

Se les enseña las mismas asignaturas a todos los estudiantes, pero luego entre ellos destacan los talentos y preferencias individuales. Una inconveniencia con la que cada estudiante deba lidiar. La competencia es una ideología que impregna nuestro día a día.

Desde el colegio hasta la empresa, luchamos por la competencia. ¿Pero hasta que punto competir con otros es más fructífero que superar tus propios límites?

- 🗣️ ***“Monopolio significa productos que benefician a todos, incluyendo al propio creador. Competencia es que no hay beneficios para nadie, es una lucha para sobrevivir.” - Peter Thiel.***
- 👤 **Vamos a verlo desde las perspectiva de Marx y Shakespeare.** Según el primero las personas luchan porque son diferentes: el proletariado contra la burguesía. Pero para el segundo todas las personas tienen un aspecto parecido, no está claro por qué luchan: Capuletos y Montescos.
- 🗣️ ***“La competencia es un pecado.” - John D. Rockefeller.***
- 💕👥 **“Dos hogares, ambos semejantes en dignidad”** dice la primera frase de Romeo y Julieta. Las dos casas son iguales, pero se odian. En la empresa ocurre igual: la gente se centra en competir por ascensos entre los compañeros como las empresas con sus competidores de mercado.



- 🖥️ **Ejemplo: Microsoft son los Montesco y Google los Capuleto.** Unos crean sistemas operativos y otros un motor de búsqueda, pero se enfrentan entre ellos. ¿Resultado? Al igual que ambas familias pierden a sus hijos, a ambas empresas les costó su dominio con la aparición de Apple.
- 🏆 **O la guerras de las colas entre Pepsi y Coca-Cola.** Ambas han estado en una constante competencia durante décadas, pero en su caso, consiguiendo dominar su terreno.
- 🧠 **“Ganar es mejor que perder, pero todo el mundo pierde cuando la guerra no merece la pena.” - Peter Thiel.**
- ☁️ **Si no puedes vencer a tu rival, tal vez sea mejor fusionarte.** Como Paypal y X.com enemigos entre ellos que se fusionaron ante la burbuja tecnológica del 2000, dejando atrás sus rivalidades.
- 🧐 **También lo hicieron Disney y Pixar:** En lugar de competir en el mercado de animación, Disney adquirió Pixar en 2006.
- 🧠 **“Si eres menos sensible a la cuestión local, eres menos propenso a hacer las mismas cosas que hacen los demás.” -Peter Thiel.**
- 📌 **Casos de Éxito: Google permite a los empleados** dedicar el 20% de su tiempo laboral a proyectos personales que creen que podrían beneficiar a la empresa. O Pixar que promueve encuentros casuales entre los empleados de distintas áreas para que se crucen e interactúen.
- 🧠 **Y recuerda, que como dice Peter Thiel: “si puedes reconocer la competencia como una fuerza destructiva en lugar de un signo de valor, entonces estás más cuerdo que el resto”.**

-
- 🎯 **Aplica esta lección:** Pregúntate: ¿Cómo cambiarían tus proyectos si en lugar de ver a los demás como competidores los vieras como potenciales colaboradores?
 - 🚀 **Contenido de interés:** Además te dejamos este interesante artículo de [¿La competencia es buena siempre?](#)

● 4/10 ¿Qué es un monopolio?











!Has pasado por mi hotel, esa es mi calle, tienes que pagarme! Seguro que más de una vez has escuchado esta frase cuando has jugado al Monopoly.

Un monopolio surge cuando una sola empresa controla todo el suministro de un producto o servicio, eliminando la competencia. Pero para ello debe de cumplir cuatro características: Tecnología propia, efectos de red, economías de escala y la marca.

¿Pero los monopolios benefician o perjudican a la sociedad? Veamos ejemplos y casos de éxito de cada uno...

- 🧠 **“El monopolio es una terrible cosa hasta que lo tienes.” - Rupert Murdoch.**



- **1 Tecnología propia.** Es la ventaja más importante porque hace que tu producto sea imposible de copiar, como los algoritmos de búsqueda de Google, que arrojan mejor resultado que nadie.
-  **“La tecnología propia debe ser al menos diez veces mejor que la de su competidos mas cercanos para conseguir una verdadera ventaja monopolística.”- Peter Thiel.**
-  **¿Y cómo se consigue eso? Pues inventando algo nuevo**, como una pastilla que elimine de forma segura la necesidad de dormir o una que cure la calvicie y te ahorre el viaje a Turquía.
-  **Amazon lo hizo al ofrecer diez veces más libros que cualquier otra librería.** Lo único que tenía que hacer era pedir a su proveedor el libro del cliente, sin necesidad de tener un inventario físico.
- **2 Efectos de Red. Haciendo del producto un producto más útil a medida que más gente lo utiliza.** Como Facebook, que comenzó solo para estudiantes de Harvard, ya que la idea de Mark Zuckerberg era que se apuntaran sus *compis* de clase, no atraer a todo el planeta.
-  **Tip:** Las empresas de efectos de red deben de empezar con mercados especialmente pequeños.
-  **Como el Standard Oil, una pequeña refinería en Ohio** que llegó a controlar hasta el 90% del petróleo en E.E.U.U. ¿Cómo lo hizo? Adquiriendo competidores, dando descuentos a ferrocarriles y ofreciendo precios inferiores al del mercado, para atraer a sus clientes.
- **3 Economías de escala:** Una empresa monopolística se fortalece a medida que crece. Fíjate: por muchos instructores y estancias que contrate, un estudio de Yoga solo tiene tiempo y espacio para servir a X clientes. Su crecimiento es limitado Pero un estudio online no.
-  **Como Boeing y Airbus**, que dominan el mercado de la aviación, ya que producir aviones requiere una gran inversión inicial, lo que crea una barrera de entrada para los competidores.
- **4 Marca: Fíjate en Apple, la marca tecnológica más fuerte en la actualidad.** Su diseño, productos, campañas o el carisma de Steve Jobs hace que esté a años luz de sus competidores.
-  **“Crear una marca potente es una poderosa manera de reclamar un monopolio.”- Peter Thiel.**
-  **El valor real de una empresa no es su valor presente, sino su valor futuro.** Mira Twitter y The New York Times. Ambas emplean a miles de personas y proporcionan noticias a millones. Pero cuando Twitter salió a bolsa en 2013 se valoró en 24.000 millones de dólares - el doble de Times-. Y eso que el año anterior Times facturó 133 millones y Twitter perdió dinero.
-  **¿Qué explica la enorme prima de Twitter?** La diferencia entre una empresa de bajo crecimiento (una vieja economía, como un periódico) y una *Startup* de alto crecimiento (una red social con perspectivas de futuro) capaz de capturar beneficios de monopolio en una próxima década.
-  **Como los Bares y las empresas tecnológicas:** Los primeros pueden recaudar buenas cantidades hoy, hasta que sus clientes se vayan al bar de al lado, mientras que en las segunda pierden dinero durante los primeros años, y genera su mayor valor a diez o quince años vista.
-  **Le pasó a Paypal.** En marzo de 2001 se estimó que el 75% del valor de la empresa vendría de sus beneficios generados a partir del 2011, a diez años vista. A día de hoy, sigue creciendo un 15%.



- 🧠 **"El monopolio es la recompensa y el estímulo de la inventiva."** - Thomas Robert Malthus.

- 🎯 **Aplica esta lección:** Empieza desde cero con tu producto, investiga el mercado, y diferénciate del resto.
- 🚀 **Contenido de interés:** Este vídeo de Memorias de un tiburón te lo explica en cuatro minutos. [¿Qué es un MONOPOLIO? Resumen con definición, tipo y ejemplos.](#)

● 5/10 Como construir un monopolio

A la hora de crear tu startup, asegúrate de hacerlo en un mercado pequeño y objetivo...

Todo gran mercado es una mala elección, y un gran mercado ya abastecido por compañías de la competencia es aún todavía peor. ¿Por qué? Porque un gran mercado dificulta tener un buen punto de partida, la competencia con otras marcas hará que tus beneficios sean de cero.

¿Pero entonces cómo empezar a construir un monopolio? Hoy te damos los cuatro pasos a seguir.

- 🧠 **"El monopolio no es el final; es el principio de dominar un mercado."** - Larry Ellison.
- 📄 **4 Cuatro características debes de tener en cuenta para construir tu propio monopolio: Ser pequeño, crecer, no ser disruptivo y ser el último.**
- 💰 **1) Empieza pequeño y monopoliza.** Toda *Startup* debería empezar con un mercado pequeño, porque es más fácil dominar que uno grande.
- 🚗 **Cómo Uber,** que comenzó como una simple idea para pedir un *ride* con un smartphone.
- 🧠 **Pero cuidado: “Pequeño no significa inexistente. El mercado objetivo para una startup es un pequeño grupo homogéneo abastecido por pocos o ningún competidor.”** - Peter Thiel.
- 📺 **2) Ampliar. Como Amazon.** La visión fue dominar todo el comercio minorista online, empezando por los libros. Luego pasó a CDs, vídeos... Hasta convertirse en el gigante actual.
- 🗣️ **O como Facebook (Meta).** Que con la compra de [Instagram](#) y [WhatsApp](#), reforzó su posición dominante en las redes sociales y la mensajería instantánea de forma global.
- 🎵 **3) No seas disruptivo.** No busques desafiar directamente a un competidor más grande. Le pasó a Napster, que amenazó con acabar con la industria musical, y dos años después estaba ante un tribunal de quiebras.
- 🇪🇸 **Mejor sé como PayPal.** Ellos popularizaron los pagos a través de internet, quitándole negocio a Visa, pero a la vez expandieron el mercado global de pagos.
- 🏠 **O como Airbnb,** que no trató de desafiar a la industria hotelera de manera directa, sino en crear una plataforma que permitiera a las personas alquilar habitaciones o casas a particulares.



- 🧠 “*Cuando diseñes un plan para expandirte a mercados adyacentes, no seas disruptivo: evita la competencia todo lo posible.*” -Peter Thiel.
- ⬅️ 4) **Los últimos serán los primeros.** Aunque ser el primero en mover ficha (entrar en el mercado) es una ventaja, es mejor ser el último: crear el producto final en un nicho concreto y disfrutar del monopolio.
- 🟩 **Como Apple**, que no inventó el teléfono inteligente, pero su lanzamiento del iPhone en 2007 cambió el mercado de la telefonía móvil, superando a sus rivales: Nokia y BlackBerry.
- 🧠 “*Mover el primero es una táctica, no una meta.*”- Peter Thiel.
- 🧠 Y recuerda que como dice José Raúl Capablanca, para tener éxito: “*debes estudiar la jugada final antes que cualquier otra cosa*”.

-
- 🎯 **Aplica esta lección:** Haz una lista y escribe los pasos que estás siguiendo para crear tu monopolio. ¿Se asemejan a los de la lección de hoy o están muy alejados?
 - 🚀 **Contenido de interés:** En este interesante [artículo](#) aprenderás cinco formas de crear un monopolio.

🟡 6/10 Desentierra los secretos

¿Por qué gran parte de la sociedad tiende a pensar que no quedan misterios sin resolver?

Quizás porque ya no queden espacios blancos en el mapa. Hoy los exploradores sólo se encuentran en los libros de historia. Los padres ya no esperan que sus hijos se conviertan en aventureros exploradores. Pero lo desconocido parece menos accesible que nunca antes en la historia...

Y es que, cuatro tendencias sociales se han conspirado para conformar nuestra idea de de los secretos: el incrementalismo, la aversión al riesgo, la complacencia y la lisura.

- 🧠 “*Si quedan muchos secretos en el mundo, puede que existan muchas compañías susceptibles de cambiar el mundo que todavía no se han creado.*”- Peter Thiel.
- 🧠 “*El hombre moderno está deprimido porque todos los problemas difíciles ya se han resuelto.*” -Ted Kaczynnski.
- 🟩 **1 Incrementalismo:** Desde niños se nos enseña que si haces lo que se espera de ti tienes un sobresaliente, pero si aprendes algo más que no está en el examen, no recibes nada.
- 🏆 **Como en el sistema laboral tradicional:** Donde se espera que los empleados sigan las reglas para mantener su empleo y recibir un salario regular. Nada de innovar.
- 🟩 **2 Aversión al riesgo:** Si tu meta es no cometer un error, no busques secretos. Estar solo pero en lo cierto es duro, pero estar solo y equivocado es insoportable.
- 💰 **Como iniciar una nueva empresa:** Si un emprendedor decide dejar su empleo estable para iniciar su propio negocio y este fracasa, podría ser una situación muy difícil de manejar.
- 🟩 **3 Complacencia:** Cuando no buscas retos por seguir viviendo del rédito, como el mensaje de algunos decanos en las mejores escuelas de pago: “*habéis entrado aquí, vuestras preocupaciones se han acabado, tenéis la vida resuelta*”.



- 🧑🏻‍🔧 **Le pasó a Toys 'R' Us.** Se volvió complaciente con su modelo de negocio y no se adaptó a las crecientes tendencias de compras en línea, una vez que aparecieron Amazon y Walmart.
- 4 **Lisura** El pensamiento actual de la sociedad: *“No hay nada nuevo que descubrir, vivimos en un mundo plano y homogéneo”.*
- 🍔 **Pasa por ejemplo con los menús de comida rápida,** como MacDonald’s o Burguer King, que te ofrecen el mismo producto: hamburguesa, patatas fritas y refresco.
- 🧠 **Ahora bien: ¿Cómo (y dónde) encontrar secretos para construir una empresa única? Pues según Peter Thiel: “El mejor lugar para buscar secretos es aquel donde nadie esté buscándolos.”**
- 😬 **Como en las facultades,** donde las mayorías de las carreras tienen cuarenta años, y muchas deficiencias. Harvard por ejemplo no tiene grado de nutrición, y todo el mundo debe comer. Sabemos mas sobre el espacio que la nutrición humana.
- 😬 **¿Y cuándo se descubre el secreto qué?** No te lo guardes, compártelo, haz cómo los mejores emprendedores. Una gran compañía es una conspiración para cambiar el mundo.
- 🧠 **“El camino no tiene por que ser infinito después de todo, toma los senderos ocultos.” - Peter Thiel.**

-
- 🎯 **Aplica esta lección: Pregúntate:** ¿Qué compañía valiosa no está creando nadie?
 - 🚀 **Contenido de interés:** Te dejamos un interesante artículo sobre el éxito empresarial: los secretos de los grandes empresarios.

● 7/10 La Ley Thiel

“Una startup desordenada en su fundación no se puede arreglar”.- Peter Thiel.

Los principios son especiales y sobre todo fundamentales. A la hora de crear una empresa todos deben de tener claro el mismo objetivo y luchar por el, no lidiar cada uno la batalla por su cuenta. No se puede construir una gran compañía sobre una base fallida, es el peor de todos los errores.

Por eso, Peter Thiel insiste tanto en que si haces bien el momento fundacional, conseguirás mucho más que crear una empresa de valor...

- 🧠 **“Una compañía funciona mejor cuanto menos pague a su consejero delegado.” - Peter Thiel.**
- 🗺️ **Las compañías son como los países:** Las malas decisiones iniciales llevan a socios erróneos o a contratar gente equivocada. Elegir un socio es como casarse, y el conflicto es como el divorcio, por lo que los fundadores deberían compartir una historia previa antes de fundar una compañía.
- 🍏 **Que se lo digan a Steve Jobs y Steve Wozniak,** cofundadores de Apple. Ambos eran amigos antes de fundar la empresa, y aunque tuvieron sus conflictos profesionales, lograron su objetivo.



- 🚌 **En el autobús o fuera:** Toda persona que implicas en tu *Startup*, al inicio, debe hacerlo a tiempo completo. Ni empleados a tiempo parcial ni trabajo a distancia.
- 🚗 **Cuando crezcas, tú decides si mantener o no esa práctica. Mira Tesla:** [La compañía de Elon Musk](#) exige a sus empleados trabajar desde las oficinas.
- 🏠 **TIP: La importancia de la fundación recae en que solo al inicio**, tienes la oportunidad de establecer las normas, que conducirán a la gente hacia la creación de valor en el futuro, y dirigirla hasta la creación de nuevas cosas.
- 🏠 **Así lo hizo IKEA.** Desde el inicio ofreciendo productos para el hogar a precios bajos para que la mayoría de las personas pudieran permitírselos. Hoy en día es líder en su sector.
- 🧠 **“No puedes realizar nada con sentido simplemente contratando a un decorador de interiores para que embellezca tu oficina.”- Peter Thiel.**
- 🧠 **Pregúntate: ¿Qué aspecto tendría la cultura ideal de una empresa?** Como el primer día de un becario de periodismo en la televisión, o de un médico residente en su nuevo hospital, los empleados deberían amar su trabajo, disfrutar en la oficina, que fuera viernes y quisieran que fuera lunes; con mesas de ping-pong, masajes, suchis.... y sobre todo ganas de trabajar.
- 🧠 **"Una empresa es la cultura que crea. No es un producto, no es un edificio, es la gente". - Simon Sinek.**
- 💡 **Conclusión:** Una startup es un equipo de personas con una misión, y una buena cultura de empresa es el aspecto que tiene desde dentro.

-
- 🎯 **Aplica esta lección: Pregúntate:** Y en tu trabajo ¿Que tipo de relación tienes con tus compañeros más allá de la laboral?
 - 🚀 **Contenido de interés:** Quizás te interese saber [Cómo se convirtió Peter Thiel en un emprendedor de éxito.](#)

● 8/10 La mafia de Paypal: Crea el equipo perfecto

“El primer equipo que constituí se conoce en Silicon Valley con el sobrenombre de la Mafia PayPal, porque muchos de mis antiguos colegas se han ido a ayudar a otras empresas.” - Peter Thiel.

Pero el equipo que tenía en PayPal Peter Thiel era todo un *Dreamteam*: Elon Musk, Reid Hoffman, Steve Chen... Tras vender Paypal, todos se fueron a fundar sus propias compañías, y a día de hoy cada una vale más de \$1.000 millones. No es casualidad el exitoso resultado que obtuvieron tanto a nivel grupal como individual....

¿Cómo lo consiguieron? A través de una visión compartida y un compromiso con los objetivos comunes. ¿Pero de donde erradica ese éxito, y sobre todo, cómo conseguirlo?

- 😊 **Trabajador feliz, trabajador productivo**, dice un proverbio. Como en Paypal, que contrataron a gente que le gustaba trabajar junta y estar feliz trabajando. Así fue el inicio de la mafia Paypal.



- 🧠 *“Dentro de la empresa, cada individuo debería de distinguirse enormemente por su trabajo.” -Peter Thiel.*
- 🧠 *“Definir roles reduce los conflictos: Lo mejor que hice como director de PayPal fue impulsar que todos los trabajadores fueran responsables de hacer una sola cosa.” - Peter Thiel.*
- 🏆 **¿Cómo atraer a gente top a tu empresa?** Contratar es una competencia clave. Como Google, que colocó un cartel con un problema matemático en la Universidad de Harvard. Los estudiantes que lo resolvieron eran invitados a enviar su currículum a Google.
- 🗑️ **Dos tipos de buenas respuestas a la hora de contratar: 1)** Explícales porque tu misión es atractiva (hacer algo único), como en Paypal, que querían crear una nueva moneda digital para reemplazar al dólar, pero si no te emocionaba esto, entonces no eras el candidato.
- 🧑 **2) Explica a tu candidato porque tu compañía es el sitio ideal para él a nivel personal,** que le ofreces de diferente al resto, que no quiera trabajar contigo solo por el comedor o la guardería.
- 🌍 **Como Patagonia,** que además de ofrecer productos sostenibles, donan parte de sus ganancias a organizaciones ambientales y permite a los empleados tomarse tiempo libre para voluntariado.
- 🏆 **Es probable que no puedas ser como aquella Google de 2014 en cuanto a remuneración,** pero si puedes intentar ser la de 1999 si tienes clara tu misión y equipo.
- 🧠 *“Las startups deberían intentar que su equipo inicial fuera a nivel personal lo más parecido posible.” - Max Leychin.*
- 🕒 **Las Startups tienen recursos limitados y equipos pequeños, deben trabajar rápido para sobrevivir,** y eso es más fácil si todos van a una. En Paypal todos tenían la misma visión, todos eran *nerds*. Les gustaba la ciencia ficción, preferían la capitalista *Star Wars* a la comunista *Star Trek*. Además de querer crear una moneda digital que fuera controlada por individuos.
- 🧠 *“Si quieres ir rápido, ve solo. Si quieres ir lejos, ve en equipo.” - Proverbio africano.*

-
- 🎯 **Aplica esta lección: Pregúntate:** ¿Tienes en tu empresa al mejor equipo posible, o puedes mejorarlo?
 - 🚀 **Contenido de interés:** Aquí te dejamos un vídeo sobre como surge la Mafia Paypal.

🚀 Pepita WOW: 9/10 Todo está en las ventas

El mejor producto no siempre gana, depende de una buena estrategia de marketing. Lo mismo ocurre con los vendedores, que se disfrazan de actores a la hora de la venta, su prioridad es la persuasión hacia los clientes, para que compren un producto o servicio, no la sinceridad.

La venta funciona mejor cuando está oculta. ¿Por qué? Porque las ventas son más efectivas cuando no se perciben directamente. Las personas a menudo responden mejor a las tácticas de venta sutiles o disfrazadas. Por eso, los que venden clientes trabajan en desarrollo de negocio, los que venden compañías en bancos de inversiones y los que se venden a sí mismos son políticos.



Hoy vas a aprender los diferentes tipos de habilidades comerciales que existen, y las distintas clases de vendedor que puedes llegar a ser: desde novatos, a expertos o maestros.

- 🧑🎨 **Sé un maestro como Tom Sawyer.** Primero convenció a sus amigos para que le pintara la valla (era tarea suya) y luego para que les pagara por el privilegio de hacer su trabajo, sin sus amigos darse cuenta.
- 🍏 **O astuto como Johnny Appleseed.** Que fue capaz de convencer a la gente para plantar manzanos por todo Estados Unidos, prometiendo que su alimento era riquísimo. Pero en realidad se beneficiaba de una ley que le otorgaba la propiedad de cualquier terreno con manzanas.
- 🧠 **"La gente no compra por lo que haces, sino por qué lo haces." - Simon Sinek.**
- 📺 **La publicidad funciona con todo el mundo,** no está hecha para comprar tu producto al instante, sino para crearte necesidades que te impulsarán a comprarlo más adelante.
- 🍏 🗂️ **Como la campaña "Think Different" de Apple en 1997,** que no sólo vendía ordenadores, sino que invitaba a sus clientes a ser parte de un grupo selecto de pensadores, identificándose con la marca. O Coca-Cola con su campaña "Destapa la felicidad". No se centra en el producto, sino en que para vivir momentos felices y en compañía, Coca-Cola debe estar presente.
- 🧠 💡 **"En cada trabajo que realizas, estás vendiendo algo."- Robert Kiyosaki.**
- 💡 **Tip:** Todo el mundo tiene un producto que vender, incluso a nosotros mismos. Las habilidades de la venta son fundamentales, independientemente de nuestro oficio.
- 🧠 **"Mira a tu alrededor, sino ves a ningún vendedor, ése, eres tú." - Peter Thiel.**
- 🧠 **"La publicidad es el arte de convencer a las personas de que tienen falta de algo que nunca pensaron que necesitarían." - Don Draper (Mad Men).**
- 🏆 **El cliché empresarial dice que el mejor producto no siempre gana,** aunque se intente crear un producto que se venda por sí solo. La necesidad de un marketing efectivo para dar a conocer el producto sin tener una forma efectiva de venderlo, es un mal negocio.
- 🗂️ 📺 **Como Crystal Pepsi,** una variante de Pepsi sin colorantes de los 90', cuya campaña de marketing no convenció a los consumidores de una bebida de cola transparente. O Nokia N-Gage que combinaba un teléfono móvil con una consola de videojuegos, pero tampoco funcionó.
- 🧠 **"Un gran producto es importante, pero sin un gran marketing, es solo un 'secreto bien guardado.'" - Lee Odden.**
- 📺 **La televisión como megáfono:** Si tienes para invertir en tu producto, no escatimes. Pero recuerda que cuanto más barato, más viralidad; cuanto más caro, más ventas personalizadas.
- 🏹 **Ejemplo de Marketing Viral: ¿Cómo lo hizo Paypal?** Pagando a la gente para que se registrara, y pagándoles una suma adicional si recomendaban a amigos. Les costó 20 dólares por cliente, pero sus usuarios se duplicaban cada diez días. No es solo barato sino también rápido.
- 🧠 **"El primero en dominar el segmento más importante de un mercado potencial viral será el último que mueva ficha en el mercado global". -Petet Thiel.**



- 🎯 **Aplica esta lección:** ¿Estás comunicando los beneficios de tus productos de manera que resuene emocionalmente con tus clientes? Considera no solo lo que vendes, sino cómo lo presentas.
- 🚀 **Contenido de interés:** Y para que te animes, te dejamos por aquí el vídeo motivacional de [El año de la Garrapata](#).

● 10/10 Responde bien a todas o no emprendas

Tesla, la compañía de Elon Musk es una de las pocas creadas en la pasada década que sigue avanzando. ¿Por qué?

Porque ellos contestaron correctamente a las siete cuestiones que toda empresa debe responder. Incluso resolviendo cinco o seis, tu negocio podría funcionar. Todas son importantes, pero algunas tienen más peso que otras, como la cuestión de los tiempos, la de las personas, las del monopolio, las de la durabilidad...

A continuación vamos a profundizar en todas ellas y ver cómo las aplicó Tesla, junto a otros ejemplos y casos de éxito. ¿Y tú, cuál de las siete cuestiones empleas en tu empresa para no fracasar?

- 🚗 **1) ¿Puedes crear tecnología en lugar de mejoras incrementales?** Lo intentó Solyndra con células solares cilíndricas, pero no recibían tanta luz como las planas. Lo corrigieron, aunque no se recuperaron. En cambio en Tesla, hasta sus competidores (Mercedes o Toyota) usan su tecnología.
- 🧠 **“Sólo si el producto que puedes ofrecer es diez veces superior, puedes ofrecer al cliente una superioridad transparente.”- Peter Thiel.**
- 🏠 **2) ¿Es el momento adecuado para crear tu empresa?** Le pasó a los emprendedores de la tecnología limpia, pensaban que su hora había llegado, pero no fue así. En su caso Tesla consiguió rascar un préstamo de medio billón al Gobierno en el único momento que fue posible hacerlo.
- 🛍️ **También lo hizo Wallapop**, la aplicación de [compraventa](#) de segunda mano se lanzó en 2013, aprovechando la tendencia creciente de la economía circular y el auge del comercio móvil.
- 🚗 **3) ¿Vas a empezar con una cuota de mercado pequeña o grande?** Si no puedes monopolizar un concreto mercado, eres un competidor más. Los clientes quieren soluciones de una manera eficaz. Tesla dominó un submercado diminuto: el de alta gama de coches deportivos eléctricos.
- 🧠 **“Los grandes mercados son altamente competitivos, no altamente asequibles.”- Peter Thiel.**
- 🧑 **4) ¿Tienes el equipo adecuado?** En Founders Fund lo anticiparon con la vestimenta de los CEOs: no invertir en uno que llevase traje y corbata, sino en uno de camiseta y vaqueros. Que mejor ejemplo que Elon Musk, con esa mezcla de vendedor e ingeniero.
- 🧠 **“No hay nada malo en que un CEO pueda vender, pero si realmente parece un vendedor, probablemente sea malo en las ventas y un peor tecnólogo.”- Peter Thiel.**
- 💰 **5) ¿Tienes un modo no sólo de crear sino de distribuir tu producto?** Vender y distribuir un producto es tan importante como el producto mismo. Tesla se lo tomó en serio y compró una cadena de distribución. Los costes son más altos, pero a la larga se ahorra dinero.



- 🚗 6) ¿Puedes defender tu posición en el mercado a diez y veinte años vista? Todo emprendedor debe preguntárselo y ver que adaptaciones hacer. Ser el último en mover ficha en un mercado específico es una ventaja. Tesla lo hace con el coche, una enorme decisión de compra personal.
- 📈 O mira Inditex, que mantiene su posición de líder en el mercado de la moda durante décadas gracias a su rápida rotación de stock y su capacidad para captar las últimas tendencias.
- ☀️ 7) ¿Has identificado una oportunidad única que el resto no ve? Una acuciante necesidad social no implica una acuciante oportunidad de negocio. Mira las empresas de tecnología limpia con la energía solar, muchas fracasaron. Tesla sí aprovechó la moda por las tecnologías verdes, porque la gente acaudalada quería proyectar una imagen verde.
- 🎵 Lo hizo también Spotify, que reconoció la tendencia hacia la música en streaming y revolucionó la industria con un acceso fácil y asequible a millones de canciones.
- ☁️ El mito del emprendimiento social. La burbuja de las renovables fue el mayor fracaso del emprendimiento social. Los emprendedores buscaban juntar las empresas con las sociedades sin ánimo de lucro, dos polos opuestos. Diferenciarte es lo positivo para la sociedad, y lo que permite que un negocio monopolice el mercado. Como Tesla, que cumplió 7 de 7.
- 🗣️ *“Si estás en Tesla, has optado por estar en el equivalente a las Fuerzas Especiales. Hay un ejercito regular, y eso está bien, pero si trabajas en Tesla, estás eligiendo mejorar tu juego.”- Elon Musk.*

-
- 🎯 **Aplica esta lección:** Haz una lista y escribe cual de las siete cuestiones tiene tu empresa y cuáles está respondiendo de manera eficiente.
 - 🚀 **Contenido de interés:** También te dejamos un interesante vídeo de EmprendeAprendiendo sobre 10 Preguntas Esenciales Antes de Empezar tu Negocio.

