



10 lecciones de Jeff Bezos para emprendedores

El fundador de Amazon revolucionó la industria del e-commerce y hoy es uno de los empresarios e inversores más influyentes del mundo.

Por: Belén Gómez-Pereira

Jeff Bezos, el “rey del retail online”, es uno de los emprendedores e inversionistas más influyentes de nuestros tiempos. El fundador de Amazon recientemente adquirió el emblemático diario The Washington Post y es uno de los hombres más ricos del planeta, con una fortuna calculada en US\$25,000 millones, colocándolo en el puesto #19 del listado de la revista Forbes.

Te presentamos 10 aspectos clave en su éxito:

1. Renuncia a la seguridad y atrévete. Hacia 1994, Jeff Bezos –antes de cumplir 30 años– podía considerarse exitoso al ser el vicepresidente más joven de una importante firma de inversiones en Wall Street. Bezos recibía un sueldo de seis cifras en dólares, pero estaba decidido a seguir su sueño de crear una empresa en el entonces novedoso mundo del [comercio electrónico](#). Fue una decisión arriesgada, pero al poco tiempo generaba US\$610 millones de ventas anuales y tenía 13 millones de clientes en el mundo.

2. Identifica oportunidades. Buena parte de lo que hace a un emprendedor sobresaliente es su capacidad de identificar oportunidades en el mercado, pero sobre todo de aprovecharlas. Mientras trabajaba para D.E. Shaw & Co. investigaba sobre el crecimiento de internet, notando que éste era de 2,300 por ciento al mes. Para Bezos fue claro: internet sería el medio del futuro y a través de él podría vender productos a un costo mucho menor.

3. Prueba, lanza rápido y expándete. Cuando Bezos decidió vender en internet, tenía una selección de 20 productos posibles, entre CDs, libros y software. Al final optó por los libros debido a que existían millones de títulos y tendría una gran ventaja competitiva frente a las librerías físicas donde, cuando mucho, podían almacenar un par de cientos. Así, en 1995 abrió “la librería más grande del mundo” (Cadabra.com, que después rebautizó como Amazon) que lo hizo famoso. A partir de 1998, después de comprobar el éxito en la venta de libros, empezó a vender otros productos (primero regalos de Navidad). Al poco tiempo se diversificó y hoy Amazon prácticamente vende de todo desde libros hasta ropa, juguetes y electrónica.

4. Primero el cliente. La base de la filosofía de Amazon se encuentra en este argumento. Bezos dice: “nuestra visión es ser la empresa más centrada en el consumidor del mundo, donde éste puede encontrar todo lo que quiera online”. Esta ideología se muestra desde en su sitio Web fácil de navegar y alimentado con los comentarios y calificaciones de los usuarios; hasta en la política de envíos que es sumamente eficiente (aun cuando la compra

se realice fuera de Estados Unidos).

5. Siempre innova. Para cuando surgió Amazon, el retailer online era prácticamente una innovación. Muy pocas empresas vendían en internet y ninguna con esa capacidad. La innovación ha sido siempre parte de su carrera empresarial; desde el desarrollo del sitio, la venta de toda clase de productos en un mismo sitio y el [excelente servicio](#) que ofrece al usuario al comprar en Amazon. Es esta cultura la que le ha permitido adelantarse a su competencia, a tal grado de prácticamente eliminarla (el sitio de Barnes & Noble es su ‘mayor competidor’, aunque concentra menos del 10 por ciento del mercado).

6. Sé paciente. Es otro de los ‘mantras’ empresariales de Bezos. Como emprendedor trabajador, sabe que los grandes resultados se ven con el tiempo, no son inmediatos. Nada surge de la noche a la mañana. De hecho, en las primeras etapas de Amazon, Bezos tuvo que pedir un préstamo a su familia y amigos para mudarse a Seattle e inició la compañía desde su garaje.

7. Trabaja en equipo. Bezos ha afirmado en varias ocasiones que parte del éxito de Amazon se lo debe al esfuerzo, trabajo y la colaboración en equipo. Para el empresario, no existe cosa tal como “un genio solitario que sabe todo y tiene la fórmula mágica”, sino que es con un equipo capaz de personas que se estudia, debate, se generan ideas y soluciones para resolver las necesidades de los clientes.

8. Diversifícate. Aunque al mundo entero llamó la atención la compra de Bezos del emblemático The Washington Post por US\$250 millones, el emprendedor aseguró que se conservará el espíritu informativo del diario, pero con la filosofía de Amazon: centrándose en el cliente (en este caso, en los lectores). Además, Bezos es inversionista de varias empresas y startups, como [Uber](#) y Business Insider, ha invertido en tecnología aeroespacial, robótica y en la ciencia (con su empresa Bezos Expeditions).

9. Ten pensamiento positivo. Bezos vive con la idea de que “cada reto es una oportunidad”. A pesar de que Amazon nació como una pequeña startup de garaje, pronto se convirtió en la librería más grande del mundo. Cuando explotó la burbuja puntocom, y las acciones de Amazon pasaron de \$100 a \$6 dólares (mientras que su competidor el sitio de Barnes & Noble se alzaba) Bezos no se escondió sino que salió a la batalla con confianza y optimismo, destacando los aspectos positivos de su empresa. La esposa de Bezos dice “Si Jeff no está infeliz, sólo espera tres minutos”.

10. Sigue tu pasión. Sin duda lo que hace a un emprendedor grande es la pasión por su trabajo. Y Bezos ha sido apasionado de todo lo que Amazon significa: de los libros (su título favorito es The Remains of the Day de Kazuo Ishiguro), del e-commerce y del liderazgo que conlleva dirigir una empresa. Además tiene un buen nivel de confianza en sí mismo y es un [orador poderoso](#) y convincente.

Recuperado de: <http://m.soyentrepreneur.com/25755-10-lecciones-de-jeff-bezos-para-emprendedores.html>, el 4/sep/2013