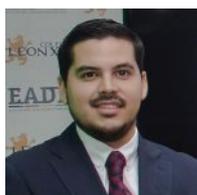


Lecciones y aprendizaje de emprendedores exitosos

24 de mayo de 2021



Autor: Arnie Zareei Bogoya

Miembro del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet

Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 19/04/2021.

Desde la perspectiva de Steve Jobs, el co-fundador de Apple, emprender consiste en hacer cosas atrevidas para lograr cosas increíbles. Emprender gira principalmente en torno a tener una idea, trabajar en ella hasta que se materialice, satisfacer a los clientes, enfrentarse a desafíos diarios, competir con otros en la industria y, en última instancia, aumentar los beneficios, no solo los económicos.

Si buscamos llegar a ser un emprendedor exitoso, nos tenemos que asegurar de tener una visión clara, trabajar duro para conseguir las metas y contar con un equipo adecuado, entre otros elementos. No existe

un “esquema del emprendedor” que garantice que al seguirlo se está en el camino del éxito, pero sí que podemos desgranar y aprender de los más empresarios exitosos, para ver qué es lo que tienen en común. Hoy escribimos sobre los fundadores de las GAFA (Google, Amazon, Facebook y Apple), cuatro de las empresas más conocidas -a veces, polémicas- y prósperas del planeta.

Larry Page y Sergey Bin son dos emprendedores que lanzaron Google en 1997. Esta empresa ha tenido éxito por dos razones: ha satisfecho los deseos de los usuarios (dando los mejores servicios posibles) y se ha asociado con la palabra “búsqueda”. Si deseamos tener éxito como emprendedores, necesitamos buscar las mejores formas de comercializar el producto para que llegue a un público amplio. El simple hecho de crear productos no tendrá éxito si no se consigue esta exposición.

Jeff Bezos es el fundador de Amazon, una de las empresas más grandes del planeta. Sin embargo, su éxito comenzó en un garaje vendiendo libros en línea. Apreciando la aceptación de su propuesta, empezó a ofrecer todo tipo de productos, hasta conformar la empresa que hoy día conocemos. De este caso podemos aprender la importancia de focalizarnos en una idea para así alcanzar muchas más, empezar con algo pequeño, mantener la constancia para así crecer a lo grande.

Facebook es la red social más conocida del planeta, y su fundador, Mark Zuckerberg, es una de las personas más conocidas. Para este emprendedor, su objetivo nunca fue simplemente crear una empresa sino construir algo que realmente supusiese un cambio en las vidas de sus usuarios. La idea que tomamos de este proyecto es que nos tenemos que concentrar en crear un producto (o servicio) que mejore sustancialmente la vida de los demás, haciéndola más rica.

Por último, para terminar por donde comenzamos, nos centramos en Steve Jobs. Conocido por su creatividad y por sus impactantes presentaciones, no solo cambió el uso de los teléfonos con el iPhone o ideó el famoso iPad, sino que también los diseñó de tal manera que creó productos de alta calidad, lo que se tradujo en una marca de gran prestigio. De Jobs podemos aprender la importancia de “hacer mella en el universo”, como así dijo una vez: es fundamental dejar una marca e impactar en las vidas de los clientes, incluso si ese cambio es tan pequeño como una “abolladura”, porque todo éxito tiene un comienzo.

Definir y acotar el perfil de un emprendedor es más difícil de lo que nos puede parecer, pero sí que podemos extraer rasgos comunes de estos cuatro emprendedores, como son la focalización en una idea concreta con la que comenzar, mantener la constancia y, por último, generar un impacto o cambio en las vidas de las personas, lo que nos permitirá alcanzar una masa crítica de potenciales clientes.

(*) Edufinet es un proyecto promovido por Unicaja Banco y la Fundación Unicaja.