

Las inspiradoras enseñanzas de Jack Ma

16 de mayo de 2017

“Cuando tienes 1 millón de dólares, ese es tu dinero. Cuando tienes 20 millones de dólares, empezarás a tener problemas, la inflación, qué acciones comprar... Cuando tienes 1,000 millones de dólares, no es tu dinero. Esa es la confianza que la sociedad te ha dado. Ellos creen que puedes administrar el dinero, creen que puedes usar el dinero mejor que el gobierno, mejor que nadie.”

Jack Ma, fundador y presidente de Alibaba

Jack Ma es un empresario, innovador y visionario. Es más conocido como el fundador y presidente de la empresa Alibaba. Su histórica IPO (Initial Public Offering) recogió más de 25 mil millones de dólares, convirtiéndola en la compañía que más dinero recogió en la historia de Wall Street. A partir del 2015 se convirtió en la persona más rica en China, con un valor estimado de US\$ 37,000 millones, que incluye su participación de 7.8% en Alibaba y una participación de casi 50% en el servicio de procesamiento de pagos Alipay.



Fuente: El Comercio

Pero Ma es mucho más que eso, es una verdadera historia de logro e inspiración. Nació y creció en una China comunista, fracasó dos veces en su examen de ingreso a la universidad (al final se graduó con un diploma en Literatura) y fue rechazado de docenas de trabajos, incluyendo uno en KFC. Él recuerda en múltiples entrevistas que, «Cuando KFC vino a China, 24 personas postularon para trabajar en la empresa. Veintitrés personas fueron aceptadas. Yo fui el único que no entró». También fue uno de los 5 aspirantes a un puesto en la policía y fue el único que fue rechazado después de que le dijeran:» No, no eres bueno”. Ma fue, además, rechazado 10 veces por la Universidad de Harvard. **Pero Jack Ma los probó equivocados a todos.**

Sin embargo, Jack Ma no se dejó vencer por los rechazos y fracasos, y visitó Estados Unidos en 1995 para un proyecto gubernamental relacionado con la construcción de carreteras. Fue entonces cuando conoció, por primera vez, la Internet y las computadoras. Las computadoras eran bastante raras en China en esa época. La primera palabra que buscó en el navegador Mosaic fue 'Beer' (cerveza), y salieron resultados de diferentes países, pero ni uno de China. Luego buscó 'China' en el buscador y no salió un solo resultado. Fue entonces que decidió que era hora de que China y su gente estén en Internet.

A photograph of Jack Ma, the founder of Alibaba, giving two thumbs up. He is wearing a white shirt and has a microphone clipped to his collar. The background is a warm, blurred orange and red gradient. A dark blue horizontal bar is overlaid at the bottom of the image, containing the quote in white text.

"LAS OPORTUNIDADES ESTÁN AHÍ,
DONDE LOS DEMÁS NO LAS VEN"

Fuente: Twitter

Más adelante, logró persuadir a 17 de sus otros amigos para invertir y unirse a él en su emprendimiento de comercio electrónico: Alibaba. Inicialmente, Alibaba no tuvo un solo centavo de inversores externos, pero más tarde recaudó US\$ 20 millones de SoftBank y otros US\$ 5 millones de Goldman Sachs en 1999. El mayor desafío que enfrentaron Jack Ma y Alibaba fue brindarle confianza a la gente de China de que un sistema en línea de pagos y transferencias era un sistema seguro.

Después de haber iniciado su primera empresa con éxito a la edad de 31 años y sin haber escrito una sola línea de código o vender algo a nadie, Jack Ma dirigió una de las mayores redes de comercio electrónico en el mundo. La compañía continuó creciendo rápidamente, expandiéndose rápidamente por todo el mundo, incluso fuera de China. En términos de ventas por año, Alibaba se ha convertido en el gigante del comercio electrónico que Jack Ma ha había soñado: una plataforma de comercio electrónico que proporciona la logística y las soluciones de pago para que los consumidores chinos puedan comprar productos de las pequeñas empresas de todo el mundo. Se requiere una mayor liberalización del comercio y la plena convertibilidad de la moneda china para poder trabajar sin problemas.

BEST STATES FOR BUSINESS • **AMERICA'S NUTTIEST POWER COUPLE**

NOVEMBER 23 • 2015 EDITION

Forbes

ALIBABA
FOUNDER

JACK MA

THE MAN BRANDS
LOVE TO HATE



UNSTOPPABLE

HIS \$200 BILLION EMPIRE IS BUILT ATOP A MOUNTAIN OF FAKES.
AND THERE'S LITTLE ANYONE CAN DO ABOUT IT.

PLUS: RANKING THE WORLD'S 73 MOST POWERFUL PEOPLE

ForbesBrandVoice
WITH ADP
MASTERS OF THE
(SMALL BUSINESS)
UNIVERSE

Fuente: Pinterest

La misión con la que se fundó Alibaba fue facilitarles la vida a los pequeños empresarios chinos. Al día de hoy lo están logrando con creces, pero su objetivo no se queda allí, hoy quiere lograr conectar a todas estas pequeñas empresas globales por medio de su plataforma. «He estado pensando en cómo podemos hacer de Alibaba una plataforma global para las pequeñas empresas de todo el mundo», dijo. «Mi visión es, si podemos ayudar a un pequeño negocio en Noruega a vender cosas en Argentina, y que los consumidores de Argentina puedan comprar cosas en línea de Suiza, entonces podemos construir una "e-OMC". La Organización Mundial del Comercio (OMC) es grande, pero se ha quedado en el pasado. Hoy en día, Internet puede ayudar a las pequeñas empresas a vender sus productos a través de los océanos. Espero que podamos atender a 2 mil millones consumidores y ayudar a 10 millones de pequeñas empresas fuera de China».

Y es que Jack Ma quiere crear una mejora en el mundo. **"Cuando tienes 1 millón de dólares, ese es tu dinero. Cuando tienes 20 millones de dólares, empezarás a tener problemas, la inflación, que acciones comprar... Cuando tienes mil millones de dólares, no es tu dinero.**

Esa es la confianza que la sociedad te ha dado. Ellos creen que puedes administrar el dinero, creen que puedes usar el dinero mejor que el gobierno, mejor que nadie”, afirmó en una entrevista:

Este cambio en el comercio mundial tiene que aprovecharse en el Perú. Los nuevos avances tecnológicos y el aumento en las oportunidades de interconexión traerían muchos beneficios. Nos toca adoptar esta visión y prepararnos para aprovecharla. En el Perú ya se han creado clusters de autodidactas en los temas de software y hardware, como el de “Wilson” en el centro de la capital o el electromecánico de ATEM en los Olivos. Ver en **Lampadía:** [El futuro de las micro-empresas electrónicas.](#)



Fuente: *Postcron*

Para lograrlo, nuestros jóvenes emprendedores e innovadores tienen que seguir las enseñanzas de Jack Ma: Creer en ti mismo, ser persistente ante las adversidades y tratar los rechazos y los fracasos como oportunidades para impulsarte a ti mismo a seguir mejorando y cumpliendo metas y sueños. **Lampadía**