

Adaptarse o morir. El principio darwinista aplicado a los negocios en la era digital tiene una traslación clara

1-Steve Jobs, cofundador de Apple Inc. Con 313 patentes a su nombre, el lema de Jobs era: "La innovación es lo que distingue a los líderes del resto". Su sueño era crear un ordenador para todo el mundo, por lo que, en 1975 con sólo 20 años, vendió su coche y se instaló junto a Steve Wozniak en un taller para trabajar en su primer prototipo. Después de convertir su marca en un icono del sector tecnológico y ser despedido de su propia compañía, volvería para alcanzar con ella el récord de cotización de una empresa en la historia a sólo un año de su muerte, en 2012.

2- Brian Acton y Jan Koum, fundadores de WhatsApp Inc. Creada en 2009 por Acton y Koum, ambos se conocieron un par de años antes en Yahoo!. Ambos tenían la idea de fomentar la conversación entre personas, por lo que excluyeron la publicidad y sus ingresos de su fórmula. En 2014, la compañía de mensajería instantánea era adquirida por Facebook por un valor total de 21.800 millones de dólares. Precisamente, la empresa que le negó un puesto de trabajo a Acton, justo antes de desarrollar junto a su compañero la multimillonaria idea.

3- Bill Gates, co-fundador de Microsoft Corp. A sus 15 años, Gates ya había creado su primera empresa junto a su compañero, Paul Allen. Años más tarde, aquella compañía se trasladó a Albuquerque bajo el nombre de Microsoft. El resto, es historia. En 25 años Gates ha creado un gigante multimillonario que le ha erigido en más de una ocasión como el hombre más rico del mundo. Su clave: alternar sus dos personalidades. La del geek informático y la del hábil hombre de negocios.

4-Mark Zuckerberg, fundador y CEO de Facebook Con más de mil millones de usuarios activos y una idea clara: "dar a la gente el poder de compartir y crear un mundo más abierto y conectado", Zuckerberg revolucionó el mundo con su plataforma de comunicación digital. En 2004, emprendió junto a unos compañeros el diseño de un sitio web para alojar fotografías de los estudiantes de la universidad de Harvard. El éxito de su idea les permitió mudarse a Palo Alto para buscar inversores. Con 29 años, Zuckerberg es ya el multimillonario más joven de la revista Forbes.

5- Larry Page y Sergey Brin, fundadores de Google Su objetivo: "organizar la información mundial para hacerla universalmente accesible y útil". El principal buscador web del mundo fue fundado en un garaje como tantos otros exitosos negocios digitales, en 1998. En la actualidad, el gigante tecnológico tiene en

nómina a más de 20.000 empleados. Inicialmente nombrado BackRub, finalmente llamaron a su buscador Google en referencia a "gúgol", un término matemático utilizado para expresar el primer numeral seguido por 100 ceros en referencia al amplio y ambicioso abanico de resultados que esperaban ofrecer a sus usuarios.

6- David Filo y Jerry Yang, fundadores de Yahoo! Inc. Durante un año sabático, Filo y Yang descubrieron la dificultad existente para encontrar sitios web. Por lo que en 1994 elaboraron un mapa con los sites favoritos de los usuarios organizados por temas. Desde entonces, los listados y las visitas no hicieron más que crecer. Su filosofía siempre fue simple: "resolver las necesidades básicas de las personas".

7- Pierre Omidyar, co-fundador de eBay En 1994, este programador estadounidense de origen francés, conoce a la que sería su futura esposa. Ella era coleccionista de los dulces PEZ y se quejaba de las dificultades para completar su colección. Omidyar escuchó su queja y la transformó en una idea multimillonaria: una página web para la compraventa de objetos con otras personas. Lanzada en 1995, la plataforma conectaba a personas con los mismos intereses. En la actualidad, es una de las principales páginas de e-commerce

8- Jeff Bezos, fundador de Amazon.com En 1994 a sus 30 años, Bezos era vicepresidente de una renombrada firma de inversión y gozaba de un salario de seis cifras. En la actualidad, su página web es la gran referencia en e-commerce. En sus inicios, concebida como una tienda de libros virtual en 1995, cuatro años después la compañía tenía a 3.000 empleados en nómina y generó un volumen de ventas de 610 millones de dólares. Más tarde, se abrirían a nuevos mercados como la venta de regalos o medicinas hasta conseguir la inabarcable oferta actual.

9-Reed Hastings, CEO y co-fundador de Netflix En 1998, Hastings y su compañero Marc Randolph revolucionaron el escenario del alquiler de películas con un servicio de renta vía correo electrónico. En la actualidad, Netflix alberga una colección de más de 100.000 títulos y tiene 20 millones de suscriptores en todo el mundo. Y todo porque cierto día Hastings se vio obligado a pagar en su videoclub un recargo de 40 dólares por entregar demasiado tarde el filme Apolo 13. De ahí surgió la idea multimillonaria de su plataforma: pagar un coste fijo mensual para disponer de un bien todo el tiempo que quisiera.

10- Chad Hurley, Steve Chen y Jawed Karim, creadores de YouTube Fundada en 2005, en la actualidad es la principal plataforma de vídeos a escala mundial. Cada minuto, se suben 72 horas de vídeo y los usuarios ven más de 4.000 millones de horas de vídeos cada mes. Después de su temprano éxito, los creadores decidieron vender su compañía a Google por 1,65 mil millones de dólares en 2006. No obstante, la naturaleza emprendedora sigue ahí y Hurley anunció recientemente en su perfil de Twitter el lanzamiento de una nueva página de vídeos colaborativos llamada MixBit.

11- Jack Ma (Alibaba) Alibaba es el principal competidor de Amazon en Asia, continente en el que Amazon no ha logrado desbancar a este gigante de la venta online. Jack Ma, es el hombre chino más rico del mundo, según Forbes. Proviene de una familia humilde y **tras una treintena de fracasos laborales, fundó Alibaba junto a 17 amigos y un socio capitalista.** En 2015, Alibaba superó en ingresos a Amazon con 463.000 millones de dólares.

Jack Ma estaba, como se suele decir, en el momento indicado y en el lugar correcto, ya que Alibaba

consiguió beneficiarse de la expansión económica china de los noventa. Su **perseverancia** ha sido la que le ha permitido superarse y crear el imperio actual de Alibaba formado por empresas punteras como AliExpress, Juhuasuan, Alimama o Ant Financial, entre otras.

12- Daniel Ek (Spotify) Spotify nació en 2006 y en la actualidad sustenta el liderazgo de la música en streaming. Hoy por hoy ya cuenta con alrededor de 160 millones de usuarios activos (y subiendo...).

Daniel Ek, su creador, es sueco y fue muy precoz en esto del emprendimiento. Con 14 años comenzó con sus primeros desarrollos y **con 23, gracias al apoyo económico de Martin Lorentzon de Tradedoubler, creó Spotify.** Aunque el proyecto comenzó en 2006, su lanzamiento se retrasó hasta 2008 por la obtención de las licencias musicales. A partir de entonces, su crecimiento fue vertiginoso

1. Una vez analizados estos 12 casos de emprendimiento responde:

- ¿Qué tienen en común estas ideas emprendedoras?
- ¿En general que crees que generó la idea del emprendimiento?
- ¿Emprender es para mentes prodigiosas? Si / No. Justifica tu respuesta
- ¿Según estos ejemplos se necesita mucho dinero para emprender? Si / No. Justifica tu respuesta
- ¿Según estos ejemplos usted cree que toda empresa debe empezar grande? Si / No. Justifica tu respuesta.

2. EMPRESA TRADICIONAL V/S EMPRESA VIRTUAL



Está claro que hoy en día, es fácil diferenciar una empresa tradicional de una digital. Lo que hace a estos dos modelos fácilmente reconocibles es el lugar en el que se sustenta su núcleo. Mientras que la empresa tradicional se posiciona a pie de calle, las digitales llevan a cabo sus acciones en la red:

A continuación se describen las características de empresas,

1. clasifica cual pertenece a la negocio tradicional o al negocio online
2. Anota 3 características más a cada tipo de negocio.

- No necesitas un lugar físico
- Tu negocio estará abierto 24 horas todos los días del año
- Proceso de transacciones manual
- Alta inversión inicial.
- Baja inversión inicial.
- Gastos reducidos
- Tu negocio tiene un alcance internacional
- La interacción con los clientes es personal
- Horarios de operación limitados
- La interacción con los clientes es virtual
- Tu negocio está limitado a un área específica
- Proceso de transacciones automático
- Gastos elevados. .
- Necesitas un lugar físico.

"Si tú no trabajas por tus sueños, alguien te contratará para trabajar por los suyos". Steve Jobs se refirió así al inmovilismo de la sociedad que lleva a la mayoría de individuos a no cumplir sus sueños. Pero algunos sí lo hicieron. Es el caso de los 10 anteriores emprendedores que entendieron el contexto digital y sus oportunidades para adaptarse a él y desarrollar sus respectivas ideas multimillonarias:

3. CONOCE OTROS EMPRENDEDORES EN POTENCIA.

Aquí se sugieren 8 preguntas para una encuesta redacta 4 más para un total de 12.

<p style="text-align: center;">¿Qué obstáculos encuentras para emprender?</p> <p>Falta de dinero Falta de ideas Trámites, papeleo Impuestos Financiación</p> <hr/> <p style="text-align: center;">¿Qué crees que podría hacer el Gobierno para promover emprendimiento?</p> <p>Más ayudas Reducción de burocracia Formación y orientación Otros</p> <hr/> <p style="text-align: center;">¿Alguna vez te has planteado ser emprendedor?</p> <p>Sí, a veces No, nunca Sí, es una cosa que siempre he querido hacer Es un objetivo inviable hoy en día</p> <hr/> <p style="text-align: center;">¿Por qué te gustaría trabajar por cuenta propia?</p> <p>Por hacer algo propio y vivir una nueva experiencia Para tener independencia personal Por la libertad de elegir el lugar y tiempo de trabajo Porque se gana más dinero Por la falta de oportunidades atractivas de empleo</p>	<p style="text-align: center;">¿En qué tipo de sector te gustaría emprender?</p> <p>Hostelería Educación Ocio Textil Otros</p> <hr/> <p style="text-align: center;">¿Qué crees que es prioritario a la hora de crear una empresa?</p> <p>La idea El respaldo económico Formación y experiencia adecuadas Otros</p> <hr/> <p style="text-align: center;">¿Qué es lo que más potenciarías para poder llegar al público?</p> <p>Redes sociales Estrategia de Marketing Puntos de venta Publicidad</p> <hr/> <p style="text-align: center;">¿Consideras que actualmente es una buena salida laboral?</p> <p>Sí, siempre No, nunca Depende, repercuten muchos factores</p>
--	---

Diseña un formulario en Google Drive de forma colaborativa con 6 compañeras y envíalo a varios de tus contactos para garantizar mínimo 10 respuestas.

Interpreta las respuestas y saca conclusiones, compártelo a través del Drive con el docente.

4. Trabajo en equipo, para la creación de forma colaborativa de presentación en Google Drive con las conclusiones de cada actividad de esta guía.

Después de la explicación de tu profesora sobre la forma de trabajar colaborativamente en Google Drive realiza una presentación y envíala por Classroom.

PORTADA

(Tema,
integrantes,
docente, materia
fecha)

Actividad 1:

Definición del
término
asignado con
ejemplo.

Actividad 2:

respuestas
planteamientos
12 casos de éxito
economía digital

Actividad 3.

Diferencia entre
empresa
tradicional y
empresa digital

Actividad 4

Preguntas
para la
encuesta
(4 adicionales)