

Bezos, Jeff Bezos

MOLT PERSONAL
XAVI ROCA
@XAVIROCA1



Aquests darrers dies s'ha celebrat el conegut *Black Friday* (que en la majoria dels casos s'ha allargat durant tot el cap de setmana) i també el *Ciber Monday*, que des de fa uns anys potencia la venda per Internet (especialment en el sector tecnològic). Això ha fet que el comerç electrònic s'hagi disparat extraordinàriament en aquests dies. Conseqüentment, el gran dominador de l'*e-commerce*, el gegant Amazon, s'ha revaloritzat notablement a Borsa en els darrers dies. I aquest fet ha causat que en Jeff Bezos, fundador y president d'Amazon s'hagi convertit en la persona més rica del món.

I crec que té un gran mèrit ja que en Jeff no ho ha tingut gens fàcil. La seva mare el va tenir quan només tenia 17 anys. El seu pare biològic el va abandonar i el seu padrastre era un emigrant cubà. Va ser un gran estudiant, amb unes grans capacitats intel·lectuals. Es va graduar en Informàtica i Enginyeria Elèctrica. Va treballar en una empresa de fibra òptica i després al món financer de Wall Street. Però quan tenia 30 anys, va decidir tornar a Seattle (on residien els seus pares) i invertir una mica més d'un milió d'euros (amb l'ajut de pares, familiars i amics) per crear l'empresa Cadabra.com (un any més tard canviaria el nom per Amazon.com). Era l'any 1994 i Internet tot just començava a obrir-se pas. Inicialment

va començar centrada en la venda de llibres. Però poc a poc, es va anar fent gran. Cada cop més llibres, més servidors, més visites... Més tard va anar ampliant les famílies de productes que anava venent, obrint seu a nombrosos països, traduint el lloc web a molts idiomes, situant centres logístics arreu del món. Durant els primers anys l'empresa perdia molts i molts diners. No obstant, els inversors veien el gran potencial que tenia i continuaven confiant que en uns anys seria una inversió molt rendible.

Com explica brillantment l'escriptor Brad Stone en el llibre biogràfic sobre Jeff Bezos i Amazon, *The Everything Store*, Bezos va tenir sempre molt clar el gran potencial que tindria Internet. Solia dir a la seva gent, i encara ho repeteix en l'actualitat, "l'onada que suposa Internet encara no ha fet més que començar". També tenia molt clar que calia créixer molt

Un visionari que ha transformat el sector del comerç com Henry Ford ho va fer amb la fabricació

ràpidament. Així va apostar per un lema en els seus primers anys a Amazon *Get Big Fast* (fes-te gran ràpidament). I sobretot, Bezos tenia una visió del negoci totalment centrada en el consumidor. Deia que "no guanyem diners quan venem productes, guanyem diners quan ajudem als clients a prendre les seves decisions de compra".

Va ser un visionari, una persona molt i molt ambiciosa que volia crear un negoci immens, però sobretot un negoci realment innovador. Com diu Brad Stone, Bezos ha transformat el sector del comerç tal com Henry Ford va transformar el sector de la fabricació. Recordo que el primer cop que vaig sentir a parlar d'Amazon estudiava a ESADE. Era l'any 1996 i vam treballar a classe el "Cas Amazon". Em va impactar moltíssim, em va captivar totalment. Tan aviat varen començar a vendre llibres a Espanya en vaig començar a comprar (i en aquests 20 anys n'he comprat moltíssims). I he anat seguint i aprenent tot el que he pogut d'una empresa i d'un personatge al que admiro moltíssim. I vull acabar aquest petit homenatge a Bezos i Amazon amb una frase d'en Jeff que resum la seva valentia. Perquè al final, has de ser molt valent per crear coses realment noves. Deia en Bezos: "Sabia que si això (Amazon) no acabava bé, no me'n penediria. Sabia que de lo únic que m'hagués penedit hauria estat no haver-ho intentat".