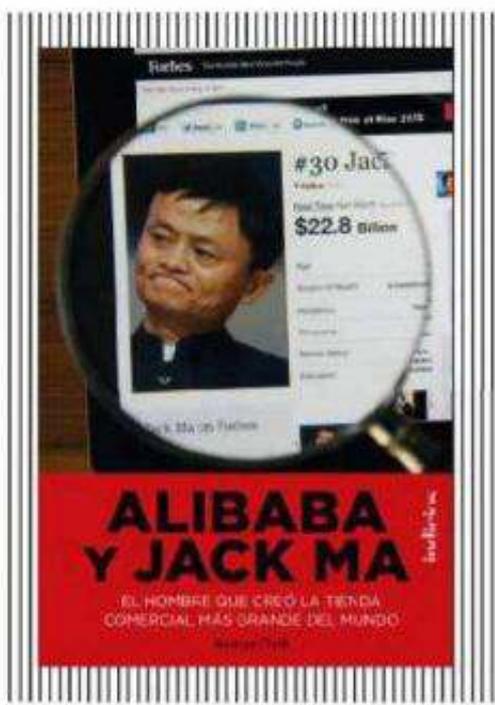


LOS RESÚMENES DE KNOW SQUARE, EN EMPRENDEDORES. Cada mes publicamos un extracto de los mejores libros de gestión y empresa, realizados por Know Square (www.knowsquare.es).

Globalización, China, Alibaba... ¡ábrete sésamo!

Jack Ma, fundador del gigante chino Alibaba, es una de las referencias mundiales del emprendedurismo moderno. A analizar su figura, y las claves que le han llevado a construir este imperio, dedica este libro Duncan Clark, con el que ha conseguido ser finalista de los Premios Know Square 2016.



Alibaba y Jack Ma

Duncan Clark

Finalista Premio Know Square 2016



El caso de **Jack Ma**, fundador del grupo chino Alibaba, sobre el que el británico **Duncan Clark** ha escrito uno de los libros del año (*Alibaba y Jack Ma*), es una de esas historias que definen la época en la que vivimos. Un momento para pensar qué ha sucedido, qué está sucediendo y cómo va a ser el mundo del futuro. Probablemente no somos conscientes del tremendo cambio que ha supuesto la globalización y el impacto que este fenómeno tiene en el desarrollo de países que no contaban como generadores de ideas en el ámbito económico, sino que eran sólo potenciales consumidores, como era el caso de China. La irrupción de este personaje en ese mercado global hace que su historia sea el mejor ejemplo de este cambio. Por eso este libro trasciende a su historia personal.

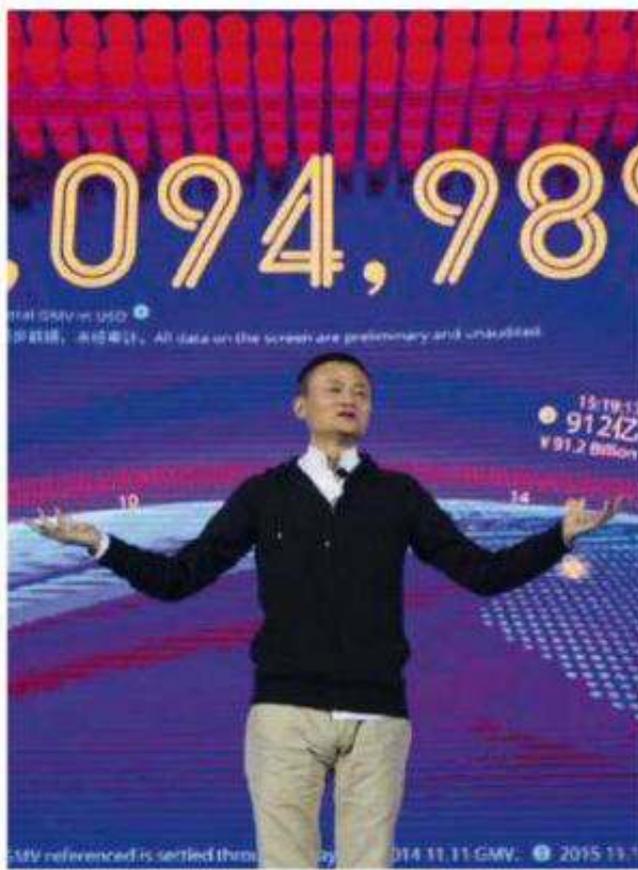
Siempre aprendimos que con Marco Polo empezó a gestarse un cambio de incalculables consecuencias. Más desconocido, la figura del madrileño Ruy González de Clavijo, dio a conocer muchos de los secretos que escondía el fantástico Extremo Oriente y casi un siglo después fue Cristóbal Colón quien, buscando otra ruta para llegar a China descubrió

el Nuevo Mundo. Tuvieron que pasar más de setenta años para que otros españoles, Miguel López de Legazpi y Andrés de Urdaneta, abrieran el tráfico comercial con aquel territorio misterioso al descubrir y marcar la ruta a través del Pacífico desde México hasta Filipinas. Y de allí, a China.

Quinientos años después, se repite la historia, pero en sentido contrario. La historia del chino Jack Ma, quien en 1999, al borde del comienzo del siglo XXI, creó una empresa que años después se convertiría en la salida a bolsa más voluminosa de la historia. Tenía 35 años y acababa de fundar una empresa de b2b a la que puso de nombre Alibaba, un nombre sorprendente para una historia sorprendente.

La elección estaba basada en el cuento que todos conocemos y en el famoso grito de “¡Ábrete Sésamo!” con el que nos hemos familiarizado desde pequeños. Pasado el tiempo, resulta que JM ha vivido y realizado una historia digna de *Las mil y una noches*, esa recopilación de historias del medioevo musulmán con el que aprendimos a aficionarnos a la lectura. Lo sorprendente es que ahora resulta premonitorio al ver cómo algunas de sus fantasías se convierten en realidad: piedras que se mueven a una determinada voz, alfombras voladoras...

Todo es representativo en la historia de este emprendedor chino. Lo es el hecho de que una pequeña empresa se haya convertido en tan pocos años en un gigante económico; lo es porque representa mejor que otra cosa el nuevo mundo que se abrió con Internet; lo es porque nace en China y no en Estados Unidos, Alemania o el Reino Unido; lo es porque, además de hablar de las empresas que ahora dominan los primeros puestos de la economía mundial, estará Alibaba junto con



JACK MA FORMA YA PARTE DEL OLIMPO EMPRENDEDOR JUNTO A GATES, JOBS, ZUCKERBERG...

Google, Apple, Microsoft o Intel, y lo es porque es la mejor representación de que el siglo XXI puede ser el siglo de China como líder mundial y foco del desarrollo económico.

El caso de Jack Ma y Alibaba destaca por su significado. A los nombres de personajes como **Bill Gates, Steve Jobs, Steve Case, Moore, Dorsey** o **Zuckerberg** hay que unir ya el del magnate chino Jack Ma. Es la representación del Nuevo Mundo al que ha dado paso las diferentes tecnologías de la información

Todos nos hemos quedado sorprendidos por la irrupción de esta empresa en la élite mundial, entre otras cosas porque, si ya es difícil sortear todos los obstáculos para una empresa del mundo occidental, aún lo es más si provienes de China, con todas las dificultades añadidas, desde las administrativas a las sociales, incluidas las del país de origen que, como sabemos, se mueve en un equilibrio prodigioso entre el capitalismo y el comunismo.

De ellas habla el largo recorrido que hace por la historia del personaje y la empresa Duncan Clark, que mantiene esa larga tradición británica de contar las historias de los demás, además de las suyas, claro. El libro, plagado de un buen número de anécdotas, es una buena oportunidad para llamar la atención sobre cómo hay que afrontar el desafío de crear una empresa de éxito, que no es otra cosa que desarrollar una idea brillante. Un buen libro para demostrar que casi nada es imposible en el campo empresarial y que, con una cierta paciencia, puedes convertirte, en un corto periodo de poco más de quince años, o incluso en menos, en un fenómeno mundial con un volumen de negocio de más de medio billón de dólares de facturación y con más de 500 millones de clientes en todo el mundo.

Pero Alibaba no es solo una empresa que vende a través de internet. El desarrollo del grupo le ha llevado a otros negocios y ese es otro punto de atención significativo a la hora de valorar el libro. Preguntarnos cuáles son los objetivos de la empresa, sea cual sea el sector en el que se mueve, parece ahora más necesario que nunca. La rapidez en el desarrollo de los negocios hace que seamos conscientes de que una empresa líder puede desaparecer en un lustro. Desaparecer... ¡o multiplicarse por tres!

El ejemplo de Jack Ma nos dice que hay que estar preparados para todo, incluido el cambio de modelo de negocio. Como indica al final del libro, cuando el autor escribe unas palabras que pone en boca de un emprendedor chino de éxito: “La mayoría de la gente cree que Alibaba es una historia. No es solo una historia, es una estrategia”.

Reseña de Elías Ramos Corrales