Twitter Facebook Pinterest LinkedIn WhatsApp

Todo comenzó con una frustración silenciosa. Eric Yuan, un ingeniero nacido en China, trabajaba desde hacía años en Cisco, una de las empresas líderes en soluciones de videollamadas. Aunque formaba parte del equipo que desarrollaba WebEx, notaba que cada vez que su esposa o sus amigos intentaban usar esa plataforma, terminaban molestos o simplemente no lo lograban. El proceso era largo, poco intuitivo y lleno de fallos. Y eso le dolía, porque creía firmemente que la comunicación a distancia debía ser simple, rápida y accesible para todos.

Eric no era un soñador cualquiera. Había llegado a Estados Unidos con poco inglés y muchos rechazos de visa. Pero su enfoque era claro. No quería competir por competir: quería mejorar la experiencia de las personas. Así que, en 2011, decidió dejar su trabajo estable y formar un pequeño equipo de ingenieros con una misión específica: crear una plataforma de videollamadas que no solo funcionara, sino que encantara.

Durante los primeros meses, lo que enfrentaron no fue poca cosa. Conseguir inversión fue una pesadilla. A muchos les parecía absurdo lanzarse en un mercado dominado por gigantes como Skype, Google o su propio ex empleador. Les dijeron que era una mala idea. Que estaban llegando tarde. Que no había espacio para “otro sistema de videoconferencias”. Pero Eric tenía un arma silenciosa: había escuchado a los usuarios, sabía qué les frustraba y cómo resolverlo.

Con sus ahorros personales y algunas rondas de inversión modestas, el equipo desarrolló una versión beta que distribuyeron a pequeñas empresas. Escuchaban cada comentario, corregían cada fallo y mantenían las cosas simples: abrir un enlace, entrar a la reunión. Nada de instalaciones complejas ni mil botones. Aun así, hubo momentos de desesperación. En un punto, pensaron en cerrar todo. El dinero no alcanzaba y las dudas comenzaban a pesar. Pero algo curioso pasó: los pocos clientes que usaban Zoom no querían dejarlo.

Ese fue el primer indicio de que algo estaban haciendo bien. En 2013, lanzaron oficialmente Zoom. Poco a poco, más empresas pequeñas, luego medianas, comenzaron a adoptarlo. Lo que no esperaban era que, años después, el mundo entero necesitaría precisamente lo que habían construido.

En 2020, cuando la pandemia cerró oficinas, escuelas y eventos, Zoom se

convirtió en el salvavidas digital del planeta. Pasó de tener 10 millones de usuarios diarios a más de 300 millones en cuestión de semanas. El equipo tuvo que escalar servidores, reforzar la seguridad y adaptarse a un crecimiento sin precedentes. Pero gracias a los años de trabajo obsesivo por la simplicidad, la plataforma aguantó. Y lo más importante: conectó a millones de personas cuando más lo necesitaban.

Hoy, Zoom no es solo una empresa exitosa. Es un símbolo de cómo escuchar a los usuarios, enfocarse en resolver problemas reales y tener paciencia puede transformar una buena idea en una solución global.

Reflexión final:
Esta historia demuestra que el verdadero valor no siempre está en inventar algo nuevo, sino en hacerlo mejor que nadie. Eric Yuan no creó la videollamada, pero sí la hizo verdaderamente funcional y humana. Para quienes están emprendiendo, es una lección poderosa: si sabes qué molesta a la gente y puedes resolverlo de forma simple, estás en el camino correcto. En *HazNegocios.com* hay muchas historias y consejos prácticos que parten de esta misma lógica: empezar con una necesidad real y construir desde ahí.

> *"La perseverancia no es una carrera larga; son muchas carreras cortas, una tras otra." – Walter Elliot*

¿Te interesa descubrir más historias reales como esta, llenas de aprendizajes y estrategia? Explora nuevas ideas y consejos útiles en **HazNegocios.com**. A veces, el siguiente gran paso está solo a un clic de distancia.

Publicaciones relacionadas:

1. La historia de Kellogg’s y la evolución en productos de desayuno
2. Cómo Usar Inteligencia Artificial para Crear Productos Digitales Rápido y con Impacto
3. Haz negocio con la robótica para niños, una idea divertida, educativa y con gran futuro
4. Cómo Empezar A Vender Productos Digitales Hoy Mismo y Triunfar
5. Cómo Hacer Crecer Tu Producto Digital Sin Contratar Un Solo Empleado

ACCEDE A TU DESCARGA DIARIA

En **HazNegocios.com** te compartimos **un recurso digital gratuito cada día,** para que empieces a crear o hacer crecer tu negocio de manera real y efectiva.

¡Accede Ahora Desde Aquí!

¿QUIERES LLEVAR TU EMPRENDIMIENTO AL SIGUIENTE NIVEL?

Accede ahora al Pack Premium con **más de 2000 productos digitales con derechos de reventa**, guías exclusivas y estrategias para crear, lanzar y escalar tu negocio online.

¡Haz Clic Aquí Y Empieza Con Ventaja!