Yo voy a contarles sobre el tema que más nos interesó: que fue la toma de decisiones en Amazon, siguiendo los 5 principios en los que cree Jeff Bezos.

**1. Obsesión por el cliente**

Muchas empresas se enfocan en sus competidores en vez de sus clientes. En las reuniones Bezos coloca una silla vacía para recordar que este es lo más importante. Y que las decisiones si bien los puede perjudicar financieramente a la empresa, lo importante es que beneficien al cliente.

**2. Invención e innovación constantes**

La satisfacción del cliente está directamente relacionada a la invención. Bezos decía que “el cliente vive en un estado de constante insatisfacción”, así que Amazon debe anticiparse a las demandas pensando siempre en el cliente para ver que se puede crear e innovar.

**3. Excelencia operativa**

Que básicamente es hacer que todo funcione de la mejor manera posible. Esto se puede ver en:

- La "regla de las 2 pizzas" para lograr reuniones productivas con la cantidad justa de personas que se llenen justamente con 2 pizzas.

- La “compra con un solo clic” para facilitar los procesos de pago

- “Trabajo hacia atrás”, donde primero se identifica la necesidad del cliente y luego se determina el producto o servicio que lo satisfaga.

**4. Pensar a largo plazo**

Bezos siempre apostó por nuevas tecnologías para obtener ventaja competitiva sobre el resto.

**5. Optimismo**

Amazon debe mantener un optimismo constante sobre el futuro, siguiendo lo que Bezos considera la filosofía del "Día 1". Donde Amazon aunque sea una empresa madura, siempre hay que pensar que recién está empezando para así evitar estancamiento que es lo que Bezos llama “llegar al día 2”.