

La dicotomía entre el mundo real y el mundo virtual es esencialmente falsa

## Bricks Vs. Clicks

Por Daniel Mordecki

*¿Existe realmente una dicotomía entre el modelo de empresa .com  
y las empresas de la economía tradicional?  
14 de agosto de 2000*

---

### La Nueva Economía

Hay un cuento infantil muy famoso, donde un rey muy despótico es engañado por un astuto sastre, que le fabrica a medida un traje "invisible". Era tal el miedo que los súbditos del reino tenían del gran monarca, que en el desfile que el rey organizó para estrenar su nuevo vestido, nadie se animó a decir nada sobre tan ridícula situación, hasta que un niño, con la frescura e inocencia que le caracteriza, gritó a viva voz:

- ¡Está desnudo!

deshaciendo así el silencio y dejando en evidencia que el astuto sastre, con todo el reino como cómplice había dejado en ridículo a tan despótico rey.

Y este cuento infantil viene a la mente cuando se habla de Nueva Economía. Parece ser un tema tan complicado, tan sofisticado, tan lejos de las personas de carne y hueso, que nadie se anima a expresar en voz alta sus desacuerdos. Y en una especie de "consenso perverso" se mezclan, las cosas buenas, las no tanto y las francamente malas.

### Héroes y extras

El primer punto a poner en claro debería ser quienes son los héroes y quienes los extras en esta película. No es este un lugar para juzgar nombres o emprendimientos, pero a simple vista se ve que hay algo que no cierra, que no concuerda: no puede haber consenso en que solo un pequeño porcentaje de los emprendimientos ".com" tiene chance de sobrevivir (entre un 5 y un 10 % es lo más frecuente de encontrar en los comentarios de los diversos analistas) y presentar alegremente a cualquiera que dirija un emprendimiento .com como alguien a imitar.

Un empresario cuya empresa tiene egresos diez veces mayores que los ingresos, vendió las joyas de la abuela para conseguir capital, su empresa cae en la bolsa día a día y vale hoy 8 o 10 veces menos que al principio, y que además no tiene idea de como va a revertir esta situación, no es un modelo a imitar, ni en la nueva economía, ni en la vieja economía, ni en ninguna economía.

Por supuesto que hay grandes empresarios, que están cambiando las reglas del juego de mercados enteros, que generaron modelos de negocios que rompieron las reglas antiguas y les permitieron capturar porciones enormes de mercado y ganancias más que jugosas: pero estos son algunos, que formaran en el futuro ese 5 o 10 % de los empresarios que queden.

Los otros no son más que extras, que llegan a nuestro paísito, con un papel que los acredita: "trabajó con Steven Spielberg" y aspiran que acá, tan lejos de Hollywood, nosotros creamos que recogieron a la muchachita, cuando esta se desmayó en la última escena.

## **Ideas Creativas**

Internet es fascinante por las posibilidades que abre, por la cantidad de oportunidades para cambiar la forma en que hacemos las cosas. Vivimos un momento fermental, donde uno siente que está escribiendo la página en blanco de la nueva historia.

En el marco de tanta creatividad, el "modelo" de creación de empresas ".com", se parece más a un cliché, esquemático y dogmatizado que a una herramienta para capturar oportunidades.

Según este "modelo" usted debe tener una buena idea (o tal vez copiar una buena idea, no nos vamos a poner puristas ahora ;-)), desarrollar un plan de negocios creíble (para los inversores, claro está) conseguir el capital semilla, con dos opciones: Familia y Amigos o un Ángel. Luego desarrolla un prototipo y sale a la Web, con mucha publicidad. A esto le sigue la presentación del plan de negocios a la primera ronda de inversores, o ronda "A" y con mucha publicidad mediante, luego viene la ronda "B" y después más publicidad y la ronda "C". Nada más fácil.

Increíblemente, sobre este cliché se escriben a diario miles de líneas, se ocupan miles de Megabytes con consejos acerca de como perfeccionar cada paso.

Y no convence. Claro que hay que reconocer que algunos han tomado la delantera y siguiendo este modelo han formado de la noche a la mañana fortunas personales enormes. Pero eso es oportunismo, y el oportunismo no es un signo de la nueva economía, sino algo tan viejo como la economía misma. Y nunca representó más que una pequeña fracción de la economía real.

El grueso de las empresas que van a integrar la nueva economía, sean estas ".com" nacidas hace poco o empresas con una larga trayectoria, tienen otro modelo de negocios. Un modelo de negocios basado en la capacidad de construir mercados, ganar participación en ellos, generar el mejor lugar de trabajo para sus empleados, ganancias para sus accionistas y por sobre todas las cosas **generar valor genuino** para sus accionistas.

En este sentido es esclarecedor el libro "Permission Marketing" donde Seth Godin, número 2 de Yahoo!, deja bien claro que el modelo de negocios de Yahoo! se basa en premisas bien distintas a los clichés que van y vienen en el mundo de la Nueva Economía. Tal vez esa sea la diferencia que hace a Yahoo! el líder indiscutido en los emprendimientos .com y además una empresa que arroja ganancias en sus balances.

El mercado no solo es eficiente a largo plazo, también es implacable. En estos pocos meses de sinceramiento, desde la caída de la bolsa, ha castigado duramente los castillos de cartón construidos en torno a muchos emprendimientos. Apenas vimos el principio.

## **Bricks Vs. Clicks: la economía real**

El más grave de los sinsentidos es el que opone la "nueva economía" a una supuesta "vieja economía", poblada de dinosaurios, que fabrican autos, alimentos, ropas, construyen casas, brindan servicios y todas esas cosas antiguas que han hecho durante años. Nadie entiende como

no dejan de perder el tiempo y consiguen un ángel, que les permita tener un capital semilla para ...

La economía, la capacidad de la sociedad de producir e intercambiar bienes y servicios, para satisfacer las necesidades humanas, está siendo transformada de raíz, hasta lo más profundo

La Nueva Economía, será el resultado de la transformación de la economía actual, real, global, en una nueva economía, por la acción de los cambios que impone la capacidad de intercambiar información a mayor velocidad, de mejor calidad y en mayores cantidades.

No es esta una definición de si tal o cual empresa estará en tal o cual lugar en el futuro. Se trata de que no hay contraposición entre nueva y vieja economía, sino un camino de transformación que las une. La diferencia entre una y otra, es que la segunda producirá más valor a menor costo, al integrar la cadena de valor de las industrias, a partir de las tecnologías asociadas a Internet. Se trata de un proceso de evolución (o revolución) inexorable, donde modelos de negocios y de construcción de valor para los clientes más eficientes sustituyen a los modelos menos eficientes.

Es claro que las empresas que intenten resistir este cambio serán a la larga duramente castigadas, dependiendo de su obstinación en evitar lo inevitable, pero el escenario futuro más probable a 10 años es el de una economía transformada donde los actores principales sigan siendo aquellas empresas que conocemos hace decenas de años, menos un 10% de obstinados perdedores, sustituidos por aquellas empresas que hayan sabido capturar los espacios para nuevos modelos de negocios, posibles solo en la nueva economía.