

# El futuro de las micro-empresas electrónicas

10 de abril de 2015

Jack Ma, fundador del gigante del comercio electrónico **Alibaba Group** y ahora el hombre más rico de China, participó en la 45ª Reunión Anual del Foro Económico Mundial en Davos en febrero de este año 2015. En su entrevista, compartió que su visión es la de atender a 2 mil millones de consumidores y ayudar a que más de 10 millones de pequeñas empresas fuera de China vendan sus productos a través de internet .

Jack Ma dijo que en la actualidad cuenta con 300 millones de personas que realizan transacciones a través de sus portales web, y que alrededor de un tercio de ellos hacen alrededor de 60 millones de transacciones diarias (10 millones corresponden a pequeñas empresas), la mayoría dentro de China.



«He estado pensando en cómo podemos hacer de Alibaba una plataforma global para las pequeñas empresas de todo el mundo», dijo. «Mi visión es, si podemos ayudar a un pequeño negocio en Noruega a vender cosas en Argentina, y que los consumidores de Argentina puedan comprar cosas en línea de Suiza, entonces podemos construir una “e-OMC”. La Organización Mundial del Comercio (OMC) es grande, pero se ha quedado en el pasado. Hoy en día, Internet puede ayudar a las pequeñas empresas a vender sus productos a través de los océanos. Espero que podamos atender a 2 mil millones consumidores y ayudar a 10 millones de pequeñas empresas fuera de China».

Ma afirmó que le gustaría ver a Alibaba superar a Walmart en ventas en 10 años. Se prevé que Alibaba reportará unos ingresos de US\$ 13 mil millones para el 2015. Junto con su gran visión de su empresa de e-commerce, **Ma también dijo a los participantes que su éxito viene con una pesada responsabilidad de asegurarse de que su equipo y él estén a la altura de la confianza pública. «Para el comercio electrónico, lo más importante es la confianza”.**

Añadió que su deseo de tener éxito se debe a su deseo de ser una inspiración para los jóvenes en China. «Si somos capaces de tener éxito, el 80% de los jóvenes en China puede tener éxito», dijo, y agregó que, como él, no tienen el beneficio de la riqueza heredada.

Ma también explicó qué sus primeros fracasos fueron los que lo fortalecieron en su determinación para lograr el éxito. «Postulé a Kentucky Fried Chicken; 24 personas fueron a la entrevista, 23 fueron aceptados. Yo fui al único que rechazaron », dijo. La Universidad de Harvard también lo rechazó 10 veces. «Me dije a mí mismo, algún día voy a enseñar allí.»

Su impresionante visión lo ha llevado a plantear una plataforma de comercio electrónico que proporciona la logística y las soluciones de pago para que los consumidores chinos puedan comprar productos de las pequeñas empresas de todo el mundo. Se requiere una mayor liberalización del comercio y la plena convertibilidad de la moneda china para poder trabajar sin problemas.

*China ha mantenido, hasta ahora, estrictos controles de capital con el fin de mantener un alto nivel de control sobre el sistema bancario, el tipo de cambio, y la economía en general. Ma considera que podría tomar entre cinco y ocho años lograr persuadir al gobierno chino para ajustar las reglas del comercio y de divisas y establecer una plataforma de comercio totalmente electrónica.*

Este cambio en el comercio mundial tiene que aprovecharse en el Perú. Los nuevos avances tecnológicos y el aumento en las oportunidades de interconexión traerían muchos beneficios. Nos toca adoptar esta visión y prepararnos para aprovecharla. En el Perú ya se han creado clusters de autodidactas en los temas de software y hardware, como el de “Wilson” en el centro de la capital o el electromecánico de ATEM en los Olivos. Además Arequipa ya cuenta con un clúster tecnológico y [tiene el potencial de convertirse en el ‘Silicon Valley’ peruano](#). Pero el Perú “formal” (Estado y academia), no ha hecho nada por acercarse a ellos, por ejemplo, con el afán de empoderarlos mediante capacitación complementaria o de proteger sus derechos de propiedad. Solo se les persigue con el chicote de una formalidad que los incapacita al romper su ciclo de capitalización, dado el costo de las regulaciones actuales, que ante una eventual formalización les crea contingencias impagables sobre el pasado que vivieron fuera del sistema. (Pedro Olaechea, llama a esta trampa, “el valle de la muerte”).

Sin embargo, para masificarla rápida creación de empresas tecnológicas se necesita algo más: aceleradores (Ver en L: [El poder democratizador de la tecnología](#)). Esto se refiere a las universidades, responsables de la educación y la capacitación de los futuros emprendedores y empresarios, líderes innovadores, para que estén aptos y puedan aprovechar estas nuevas oportunidades de la globalización, que nuestro nuevo mundo pone a su disposición. **Lampadia**