

La tercera ola de internet

Steve Case cree que la revolución del internet de las cosas seguirá el libro de los primeros años de la red

Justo Barranco

Steve Case fue uno de los grandes protagonistas de la primera ola de internet, en la que se pusieron los cimientos para el actual mundo digital. Fundador de America on Line (AOL), una empresa que desde principios de los noventa facilitó masivamente el acceso a internet a los hogares americanos, Case protagonizaría en el año 2000 la mayor fusión de la historia, con el conglomerado de medios de comunicación y entretenimiento Time Warner. Era el momento de la burbuja de las puntocom, todo el mundo quería invertir en futuro y la empresa valía en bolsa... 160.000 millones de dólares. Y Case (Honolulu, 1958), protagonista de la primera ola de internet, la que lo llevó a los consumidores, escribe ahora sobre *La tercera ola* de la red.

La primera puso la infraestructura y los cimientos del sistema con empresas como Cisco, IBM, Apple y AOL. Tras conectar a la gente, llegaría la segunda, que abarcaría desde el 2000 al 2015 y estaría definida por el software como servicio y caracterizada por el comercio electrónico, las redes sociales y las apps de la revolución móvil. Se trata de empresas como Amazon, Google, Twitter y Facebook. Y esa ola está dejando paso a la tercera revolución, la del internet no de las cosas, sino de todas las cosas, en la que la conectividad ubicua permite a los emprendedores transformar los principales sectores del mundo real.

El título del libro procede, aun así, de otro terreno: Case pasó mucho



CHRIS HONDROS / GETTY



LA TERCERA OLA
Steve Case

Empresa Activa, 2016
252 págs. | Papel, 15 € |
e-book, 8,99 €

tiempo de su último año en la universidad leyendo y relejendo *La tercera ola*, de Alvin Toffler, que hablaba de la nueva era de la información. Transformó su manera de ver el mundo: anunciaba una aldea global electrónica. Él, confiesa, quiso hacerla realidad. Y ayudó bastante, considerando que en los primeros tiempos tenían que convencer a las telefónicas de que bajarán los 10 dólares ¡a la hora! de conexión y a los fabricantes de ordenadores a que les colocaran módems.

Ahora Case quiere hacer de futu-

rólogo igual que Toffler y dar un manual de instrucciones para el nuevo universo. Un mundo en el que los emprendedores van a desafiar a los mayores sectores de actividad y que más nos afectan cotidianamente, reinventando nuestra asistencia sanitaria y rediseñando nuestro sistema educativo, todo más personal, individualizado, basado en los datos. Y creando productos y servicios que hacen más seguros los alimentos o ir al trabajo.

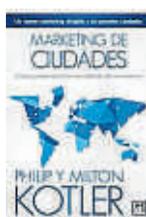
Sólo que esos emprendedores no van a salir de apps creadas en residencias de estudiantes que se hacen virales como en la segunda ola. Tendrán que establecer asociaciones intersectoriales, recorrer un panorama normativo que las de la segunda ola prefirieron ignorar y tendrán bastantes más obstáculos para ser admitidos incluso con ideas valiosas. El gobierno, señala, siempre intervendrá en los sectores industriales de la tercera ola. Así que el libro de instrucciones que necesitan los emprendedores hoy, dice, es el de la primera ola, cuando los obstáculos para la inclusión eran enormes y las asociaciones eran una necesidad para llegar a los clientes. Y ahí, Case tiene todo que contar.

Un energético Steve Case con Gerard Levin, de Time Warner

=====
El fundador de AOL leyó 'La tercera ola', de Alvin Toffler, y soñó con crear él la aldea digital

MARKETING DE CIUDADES
Philip y Milton Kotler

Lid editorial
Madrid, 2016
252 págs. | Papel 19,90 € | e-book, 11,90 €



En el año 2008, por primera vez en la historia, más de la mitad de la población vivía en áreas urbanas. En el 2050 será el 70%. Económicamente, dicen Philip y Milton Kotler, vivimos en un mundo de multinacionales y ciudades globales. Y este libro quiere ayudar a los líderes empresariales a invertir en las ciudades con mayor crecimiento global, mostrar a los dirigentes de las ciudades cómo atraer multinacionales y mostrar qué papel pueden tener los estados en el crecimiento de las regiones de sus principales ciudades.

FINTECH
David Igual

Profit
Barcelona, 2016
150 págs. | Papel 16, 95 € | e-book, 6,99 €



El fenómeno de las *fintech*, una legión de empresas que ofrecen innovadoras soluciones financieras gracias a las nuevas tecnologías, está cambiando el sector de las finanzas aunque su impacto actual sea pequeño aún en términos de negocio. Sus nuevas formas de hacer finanzas, con mejores condiciones, más transparencia y mejor enfoque digital y su conexión emocional con los nuevos perfiles de consumidores está cambiando el ecosistema. Este libro analiza las *fintech* y su impacto en las diferentes áreas de actividad.

LA PERSONA EN EL CENTRO DEL DESARROLLO ORGANIZACIONAL
Antonio Aguelo y Teresa Coma

Pirámide. Madrid, 2016
152 págs. | Papel 14,50 € | e-book, 10,99 €



Conseguir que el desarrollo de las personas se incorpore como una prioridad en la función directiva es, dicen los autores, una necesidad y un reto. De ahí, señalan, la necesidad de valorar la competencia de los profesionales con que nos relacionamos y la utilidad de la evaluación del desempeño. Creen necesario para ello un modelo flexible y dinámico –proponen el DCM– que estructura y oriente esa evaluación a través de un proceso de gestión del desempeño que facilite la mejora continua de los profesionales.

Francisco Tusquets
Trias de Bes

Abogado y profesor titular de Derecho Mercantil en la UB

El fracaso concursal



Las estadísticas concursales nos indican que en el año 2016 ha descendido el número de concursos.

Pero esta, que podría ser una buena noticia, no necesariamente lo es. Y ello porque se siguen presentando muchos procedimientos concursales, y en un porcentaje abrumadoramente mayoritario de ellos no se cumple la finalidad básica del concurso, que es la satisfacción a los acreedores.

En el último año, y en los anteriores, han sido poquísimos los acreedores que han podido percibir sus créditos.

Pues bien, dice la exposición de motivos de la vigente ley concursal que la solución normal del concurso es un convenio entre el deudor y sus acreedores, que permita que éstos perciban sus créditos.

Pero la solución que debería ser normal sólo en muy contadas ocasiones se produce, porque prácticamente todos los concursos finalizan en una liquidación, que el legislador concibió como solución alternativa y menos deseable que la del convenio, ya que a través de la liquidación rara vez los acreedores ordinarios pueden percibir, siquiera parcialmente, sus créditos. Los elevados costes del concurso y los acreedores privilegiados (trabajadores, Hacienda, hipotecas, etcétera) lo impiden.

Vale la pena recordar que hasta principios del presente siglo la legislación concursal la componían los códigos decimonónicos y la ley de Suspensión de Pagos de 26 de julio de 1922. Y durante todos estos años no hubo prácticamente reforma legislativa alguna, a pesar de lo cual se tramitaron numerosísimas suspensiones de pagos y quiebras.

Anomalía
La mayoría de procedimientos evita el objetivo principal de la ley: que los acreedores acaben pagando a sus acreedores

Tras diversos y fracasados intentos de reforma, se aprobó la ley Concursal de 9 de julio de 2003, que entró en vigor el 1 de septiembre del 2004. En los doce años de vigencia de la ley, se ha reformado en múltiples –demasiadas– ocasiones, pero no parece que las modificaciones hayan conseguido su objetivo de que el deudor satisfaga a sus acreedores.

Por tanto, ni el texto inicial de la ley del 2003 ni sus sucesivas reformas han logrado que los concursos finalicen en la forma legalmente prevista como normal.

La extraordinaria complejidad del procedimiento concursal –que las reiteradas reformas no han logrado simplificar– ha permitido que, con demasiada frecuencia, operadores jurídicos y económicos utilicen el concurso, no para poder negociar y alcanzar un convenio con sus acreedores, sino con el único, firme y decidido propósito de no pagar. Y no hay duda de que lo consiguen, sin que el sistema que se ha creado sea lamentablemente capaz de impedirlo. Se propondrán nuevas reformas, pero mientras no se impidan las estrategias ilícitas al plantear el concurso, el problema subsistirá. |