

PREFACIO

La fortuna nos condujo a escribir este libro.

Cada uno de nosotros se hizo economista porque quería aplicar su formación analítica para conseguir un mejor entendimiento de nuestra sociedad. La suerte quiso que la economía de la información, los cambios tecnológicos, la teoría de juegos y las estrategias competitivas fueran nuevos temas de interés cuando empezamos nuestras carreras profesionales. Nos lanzamos a ello y ofrecimos nuestras propias contribuciones en estas áreas. Nunca imaginamos que, veinte años después, nos encontraríamos justo en medio de una revolución de la información. Lo que empezó como un ejercicio académico centrado en la investigación, ha dado pie a conferencias, consultorías, testimonios periciales, cargos en la Administración e incluso un vice-rectorado.

Cuando abandonábamos los ambientes académicos, solíamos oír quejas acerca de la poca utilidad práctica de los estudios de economía. Al principio, nos quedábamos perplejos al escuchar esas quejas, sobre todo porque acostumbraban a provenir de las mismas personas que nos pedían consejo. Pero después entendimos la confusión: las quejas iban dirigidas a los conceptos económicos clásicos, que es lo que la mayoría de la gente aprende en la universidad, con el énfasis puesto en las curvas de oferta y demanda y los mercados perfectamente competitivos, como los mercados de bienes agrícolas. En eso tuvimos que darles la razón; para un ejecutivo que está lanzando un nuevo software o financiando la versión electrónica de una revista, las curvas de oferta y demanda no sirven de mucha ayuda. A pesar de esto, sabíamos que una parte considerable del conocimiento económico se puede aplicar directamente a los asuntos más actuales de la economía de la información.

Por último, nos dimos cuenta de que nuestros clientes y amigos estaban sedientos de conocimientos sobre todo tipo de asuntos a propósito de los cuales tanto nosotros como nuestros colegas habíamos estado escribiendo durante años, pero que apenas habíamos tratado en la mayoría de nuestras clases. Querían saber cómo fijar precios distintos para grupos de clientes distintos, cómo diseñar líneas de productos de información y cómo gestionar su propiedad intelectual. Querían saber cómo protegerse del anclaje (*lock-in*), y de cómo sacarle partido cuando fuera posible. Descubrimos que había mucho interés por los aspectos dinámicos de los mercados de software, como ¿por qué una determinada compañía tiende a ser la dominante

durante un tiempo para acabar siendo desplazada por un nuevo líder? También nos involucramos cada vez más en la aplicación de las leyes antimonopolio a la economía de la información, y uno de nosotros se convirtió, durante un tiempo, en el economista jefe de la Sección Antimonopolio del Departamento de Justicia. En suma, tuvimos mucha suerte porque resultó que la gente estaba interesada en conocer y aplicar los resultados de nuestras investigaciones.

Al mismo tiempo seguíamos oyendo afirmaciones de que estábamos en una "Economía Nueva". Esto parecía exigir una "Teoría Económica Nueva", un conjunto de nuevos principios que guiaran las estrategias empresariales y las finanzas públicas en el nuevo entorno económico. Pero llegados ahí nos preguntamos, ¿ya ha leído alguien la literatura sobre discriminación de precios, ventas ligadas (*bundling*), señalización, concesión de licencias, *lock-in* (dependencia exclusiva) o teoría económica de redes? ¿Se ha estudiado la historia de la telefonía o los enfrentamientos entre IBM y el Departamento de Justicia? Nosotros creemos que no hace falta una nueva teoría económica. Lo único que hace falta es que la gente aprenda lo realmente interesante de la actual, las materias que no estudiaron en las facultades de economía. De manera que decidimos escribir este libro.

Nuestra meta es presentar una serie de conocimientos procedentes de la investigación económica y procedentes también de nuestra propia experiencia, aplicando las leyes económicas a la economía de la red de manera que resulten apropiadas para los empresarios y ejecutivos, que son los que tienen que tomar las decisiones estratégicas en relación con la tecnología de la información. Creemos que las ideas, los conceptos, los modelos y la forma de pensar que aquí describimos servirán de ayuda para tomar decisiones mejores. También creemos que los conceptos que aquí se discuten tendrán vigencia durante muchos años. Los principios económicos en los que nos apoyamos son duraderos, aunque la tecnología avance sin respiro. Es posible que los ejemplos cambien, pero las ideas perdurarán.

De ninguna manera estamos diciendo que sepamos todas las respuestas. La mayoría de las veces las soluciones que aportamos a las empresas acaban basándose en un "depende de". Lo que nos proponemos es ayudar a resolver de *qué* dependen las soluciones. Y la mejor manera de entender tales dependencias es teniendo un marco de referencia que relacione causas y efectos. Si se tiene una idea clara de lo que está pasando, y se conocen ejemplos de cómo otras empresas han resuelto problemas similares, estaremos en mejores condiciones de tomar decisiones más efectivas.

Algunos de nuestros colegas y amigos han contribuido a este libro con valiosas sugerencias. Queremos agradecer especialmente sus valiosos comentarios a Erik Brynjólfsson, Randy Katz, David Messerschmitt, John Miller, Andrew Odlyzko, Sherman Shapiro, Deepak Somaya, Doug Tygar y Robert Wilensky.

En último lugar queremos dar las gracias a nuestras mujeres e hijos por su paciencia y buena disposición a lo largo de todo este proyecto.