



Michael Dell. Empezó lavando platos a los 12 años y a los 27 era el rey de las ventas del mundo tecno



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil

Mientras la tecnología revolucionaba nuestras vidas, Dell revolucionó la forma en que se vende la tecnología

Robert Galbraith / REUTERS



LA NACION > Tecnología • Análisis

Estaba destinado a ser médico, pero cuando se preparaba para ingresar en esa carrera, descubrió una forma de llegar a los clientes que se probaría revolucionaria; luego, empezó a despachar computadoras desde su habitación en la universidad y en 1999 se convirtió en el número uno del mercado

LN Exclusivo suscriptores

12 de noviembre de 2023 • 00:01



Por **Ariel Torres**

LA NACION

Michael Saul Dell supo ser una leyenda. Hoy, en el imaginario colectivo, su nombre se asocia con notebooks y monitores (y servidores, en el caso de los ingenieros de sistemas). De la revolución que trajo en su momento a la industria, que los veteranos vivimos en primera persona, queda solo una marca prestigiosa y buenas máquinas, pero nada más. **Sin embargo, Dell fue un pionero con todas las letras.**

PUBLICIDAD



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil

No inventó ningún circuito, ningún proceso, ningún software. Sin aportes técnicos, ¿por qué ese muchacho –que a los 27 años se convirtió en el CEO más joven de la prestigiosa lista de compañías del Fortune 500– merece estar en **esta colección de mentes brillantes**? Para entenderlo, hace falta viajar a los orígenes de una era tomó por sorpresa a casi todos, pero que cambió tan rápido nuestras vidas que se volvió **la nueva normalidad en el curso de una generación**. Los teléfonos de línea, los videocasetes y la TV por cable parecen hoy cosa de la prehistoria. Pero, en realidad, eran cotidianos hace poco más de 30 años. Y de un día para el otro, vivimos en un mundo de Netflix, smartphones y YouTube.

En todo caso, y para no demorarme en preámbulos (los preámbulos diluyen), **Michael Dell fue el pionero en una forma de vender computadoras que casi nadie vio venir**. Se convirtió, gracias a esto, en el **principal fabricante de PC durante las décadas decisivas que van de 1980 a 2001**. Luego vino la extinción masiva de la **burbuja puntocom**, pero Michael, que como se verá enseguida había nacido con el gen emprendedor, entendió tempranamente que los circuitos de venta tradicionales no se ajustaban bien a la lógica de la computadora personal. Así que, primero **en su habitación de la universidad** y luego **en su propio departamento**, empezó a revolucionar no ya la tecnología, sino **las ventas de la tecnología**.



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil



Austin, Texas
Unsplash

Sé, porque me crie en **el bazar de mi abuelo Manuel Torres**, que vender es una actividad **injustamente subestimada y, a la vez, fundamental**. No quiero que esto suene a discurso motivacional, pero muchas de las cosas que hacemos a diario dependen de nuestra capacidad de vender. Desde **un buen texto** hasta **una primera cita**, vender es un arte complejo que requiere un talento innato. Mi abuelo lo trajo de su Galicia natal, donde estaba destinado a trabajar toda la vida en la chacra familiar, y aquí lo explotó hasta convertirse en un rockstar de barrio, querido y admirado por su talento.

La habitación 2713

~~Michael lo mismo. Lo traía en las venas. Hijo de un ortodoncista y una agente~~



Inicio



Buscar



Secciones



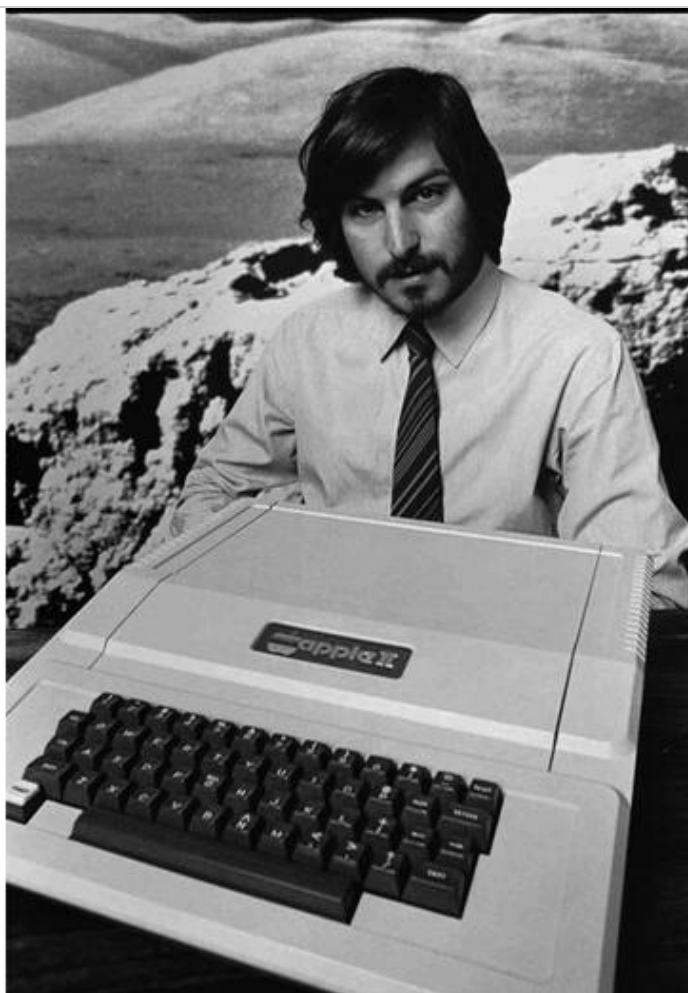
Mis Notas



Perfil

la carrera de medicina. La dejaría muy pronto para iniciar su propia empresa.

Su pasión por los números no era nueva. A los **12 años había trabajado lavando platos en un restaurante chino** para pagarse su colección de estampillas. **Seis años después estaba despachando accesorios y expansiones de computadoras desde su habitación en la Universidad de Texas, en la ciudad de Austin** (una universidad pública, favor de anotar). Eso fue en **1983**. Dos años antes había nacido la IBM/PC y, contra todas las apuestas (**incluidas las de IBM**), se estaba convirtiendo en un boom. Pero hay algo más. Algo que Dell entendió muy pronto y que es casi exclusivo de esta industria.



Un joven Steve Jobs junto a la Apple II, en 1977. Ese fue el año en que se lanzó esta máquina, obra maestra de su socio Steve Wozniak; el equipo se vendería durante los siguientes 11 años AP



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil

Con muy pocas excepciones, **las máquinas siempre se fabricaban en un lugar, y luego las vendía un intermediario.** El mayorista, el minorista, la concesionaria, la tienda, el super, el comercio de cercanía, el bazar. Esta lógica tenía (y sigue teniendo) sentido. El cliente no podía fabricarse sus propias zapatillas. El fabricante no quería, no podía, no sabía o no le resultaba rentable tener su propia fuerza de ventas. ¿Por qué? Porque no era su negocio. Su negocio era fabricar zapatillas. Pueden cambiar este producto por casi cualquier otro, con la sola excepción de algunos alimentos, y el resultado es el mismo. **Uno fabrica y otro vende.**

PUBLICIDAD



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil

"My own IBM computer. Imagine that."

One nice thing about having your own IBM Personal Computer is that it's *yours*. For your business, your project, your department, your class, your family and, indeed, for yourself.

Of course, you might have thought owning a computer was too expensive. But now you can relax.

The IBM Personal Computer starts at less than \$1,600* for a system that, with the addition of one simple device, hooks up to your home TV and uses your audio cassette recorder.

You might also have thought running a computer was too difficult. But you can relax again.

Getting started is easier than you might think, because IBM has structured the learning process for you. Our literature is in *your* language, not in "computerese." Our software *involves* you, the system *interacts* with you as if it was made to—and it was.

That's why you can be running programs in just one day. Maybe even writing your *own* programs in a matter of weeks.

For ease of use, flexibility and performance, no other personal computer offers as many advanced capabilities. (See the box.)

But what makes the IBM Personal Computer a truly useful tool are software programs selected by IBM's Personal Computer Software Publishing Department. You can have programs in business, professional, word processing, computer language, personal and entertainment categories.

You can see the system and the software in action at any ComputerLand® store or Sears Business Systems Center. Or try it out at one of our IBM Product Centers. The IBM Data Processing Division will serve those customers who want to purchase in quantity.

Your IBM Personal Computer. Once you start working with it, you'll discover more than the answers and solutions you seek: you'll discover that getting there is half the fun. Imagine that.



IBM PERSONAL COMPUTER SPECIFICATIONS *ADVANCED FEATURES FOR PERSONAL COMPUTERS		
User Memory 16K - 256K bytes*	Display Screen High resolution (720h x 350v)* 80 characters x 25 lines Upper and lower case Green phosphor screen*	Color/Graphics <i>Text mode:</i> 16 colors* 256 characters and symbols in ROM* <i>Graphics mode:</i> 4-color resolution: 320h x 200v* Black & white resolution: 640h x 200v* Simultaneous graphics & text capability*
Permanent Memory (ROM) 40K bytes*	Diagnostics Power-on self testing* Parity checking*	Communications RS-232-C interface Asynchronous (start/stop) protocol Up to 9600 bits per second
Microprocessor High speed, 8088*	Languages BASIC, Pascal	
Auxiliary Memory 2 optional internal diskette drives, 5¼", 160K bytes per diskette	Printer Bidirectional* 80 characters/second 12 character styles, up to 132 characters/line* 9 x 9 character matrix*	
Keyboard 83 keys, 6 ft. cord attaches to system unit* 10 function keys* 10-key numeric pad Tactile feedback*		

The IBM Personal Computer and me.



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil

Un aviso para revistas promocionando la PC de IBM en 1981; el argumento de venta era imbatible: "imaginate tener tu propia computadora de IBM"

Pero las computadoras, que iban a revolucionar todo lo que hacemos, contenían, oculta, también una revolución de las ventas. ¿Por qué eso? ¿Acaso no es más complicado construir una computadora que un par de zapatillas? **Parece así. Pero es al revés.** Y eso Michael lo había descubierto a los 15 años, cuando tuvo su primera computadora, **una Apple II.**

Para los que no estuvieron ahí, algunas fechas. El cerebro electrónico nació en 1971. En 1975 se fundó **Microsoft** y **Steve Wozniak** diseñó la que se convertiría en la **Apple I**. Era un kit para armar (este dato es relevante), pero fue resultó tan revolucionaria que dio el puntapié inicial para la que hoy es **la compañía mejor valuada del mundo**. En **1977** nació la **Apple II**, una genialidad que Wozniak pretendía que el cliente pudiera expandir a gusto. **Steve Jobs** se opuso, obcecado y obsesionado con el control, pero la idea fundamental estaba ahí. En **1980**, un Dell adolescente, explorando su Apple II destripada sobre una mesa, comprendió algo que se convertiría en una divisoria de aguas en la historia de las ventas: **las computadoras personales eran modulares.**

Una ley de hierro

Hoy hemos retrocedido varios casilleros en esa conquista y compramos notebooks o celulares como si fueran un automóvil o un par de zapatillas. Pero esta industria ni nació así ni prosperó de ese modo.

¿Qué vio Dell en su Apple II y, sobre todo, en las primeras PC? Que estas máquinas eran **un ensamble de componentes independientes fabricados por compañías de diversos lugares del mundo** (la mayoría, del sudeste asiático). Más aún, cada componente era demasiado complejo para siquiera intentar entender de qué estaba hecho.



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil



Dell advirtió que una computadora personal podía ensamblarse en 15 minutos, con un poco de práctica y la sola ayuda de un destornillador
Shutterstock - Shutterstock

Pero, contra esa complejidad se oponía otra verdad inocultable (y que casi nadie más veía): **una computadora personal se podía ensamblar en 15 minutos con un destornillador y algo de práctica.** Lo sé por experiencia. Armé a mano desde mi primera computadora (en **1990**) hasta la última (**hace dos años**).

Los ladrillos de ese lego de ultra alta tecnología incluían una **placa principal** (o motherboard) a la que se enchufaban el **cerebro electrónico**, alguna **placa de expansión** (video, por ejemplo), un **disco duro** y la **memoria RAM**. Todo eso se encerraba en un **gabinete** que, seamos honestos, era **casi todo aire**. Con la **fuentes de alimentación**, el **teclado**, el **monitor** y un **software** que fabricaba



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil

Pero había algo más. La calidad, velocidad y prestaciones de una computadora dependían de la cantidad, calidad y tipo de módulos con los que la fabricabas. Fue uno de los dones (involuntarios, sabemos hoy) de esta industria. Si no tenías plata para una **IBM**, podías comprar un clon menos costoso de **Compaq**; y si no te alcanzaba para la Compaq, **conseguías algo de marca desconocida, pero que, con todo y su inestabilidad, seguía permitiéndote acceder al poder cómputo**. El poder de cómputo estaba a punto de cambiar el mundo, era un ingrediente fundamental para la revolución de Internet, y allí, de entrada, aprendimos una ley de hierro: **el público accede a estas tecnologías al precio que pueda pagar, no al precio que le impone el mercado; y de una forma u otra accede**. Seguimos viendo esa ley actuar hoy en los teléfonos celulares.

On demand

Por lo tanto, Dell vio que no tenía sentido fabricar primero y vender después. **Primero había que vender una computadora, oyendo los requerimientos del cliente, y luego fabricarla**. Fabricarlas quiere decir, claro, ensamblarlas. El negocio ya no era fabricar y vender. Era asegurarse una buena cadena de abastecimiento de insumos con precios accesibles, un catálogo con opciones, un teléfono para tomar pedidos y un equipo de personas que, destornillador en mano, armaran las máquinas. Esa era la lógica correcta, según Dell, y así arrancó su negocio. Ni siquiera pensó en apuntar al público masivo; el que tenía claro qué pedir era el jefe de compras de una empresa o un organismo estatal.

Como todo lo que uno aprende sirve para algo (al revés de lo que algunos iluminados creen), Michael había conocido esta lógica nueva al vender suscripciones para un diario de Houston (que ya no existe), cuando entró en la preparatoria de la carrera de medicina. Estudiando las cifras descubrió quiénes eran los más propensos a suscribirse a un diario, apuntó a ellos y **ganó 200.000 dólares en su primer año en el negocio**.



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil

llegara primero. **Había que moverse, y había que moverse rápido.**



En 2013, Dell compró las acciones de su compañía y la sacó de la Bolsa; el objetivo era reconvertirla sin depender de los caprichos de Wall Street
AFP

A los 19 años, en 1984, se dio cuenta de que no iba a ser médico, **abandonó la universidad y se puso a vender componentes para computadoras personales desde su departamento.** Al principio eran actualizaciones, expansiones y ese tipo de cosas. Luego le siguieron computadoras completas. En mayo de ese año **pasó del departamento a un polo comercial al norte de Austin.** Mientras otros se las ingeniaban con la tecnología, **Dell primero vendía y luego armaba las computadoras.** Como escribe Catherine Fredman, [en el libro que le permitió a Dell narrar sus orígenes y explicar sus técnicas](#), en los inicios



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil

dólares (unos 3000 de hoy). Se los prestó su familia. En **1987** lanzó su primer diseño y pasó a llamarse **Dell Computer Corporation**. En **1988** empezó a cotizar en la Bolsa. Seguiría haciéndolo durante un cuarto de siglo, hasta **2013**. Y tras un hiato que me pareció sabio e indispensable, regresó a la cotización pública, en 2018.

La guerra de los clones

En **1992** Dell (la compañía) estaba en el listado Fortune 500 y Michael era el CEO más joven de ese grupo selecto. Llegaba **Internet** y la **Web aparecería al año siguiente**, facilitándolo todo. En **1996, Dell.com vendería 1 millón de dólares por día en computadoras que los clientes pedían online**. En **1999** superó al gigante Compaq en despachos. **HP debió adquirir Compaq en 2002** para doblarle el brazo. Lo logró, pero solo durante un tiempo. Luego Dell, más ágil, lideró de nuevo la carrera, y siguió haciéndolo durante los primeros años del siglo XXI. **Entonces, en 2007, apareció el iPhone.**

Lo que siguió es una historia tan bien conocida como pobremente interpretada. La explosión de la movilidad devastó las ventas de computadoras personales y **casi todo el mundo las dio por muertas.**

Lo que estaba ocurriendo era en realidad otra cosa. El mercado se sinceraba y seguía el mismo camino que había tomado desde el principio: **la miniaturización.** Hoy es posible recibir el *streaming* en vivo de la **Estación Espacial Internacional** en un dispositivo que pesa **180 gramos** y cabe en la palma de la mano. **A todo color y en HD.** Hace 35 años, cuando Dell empezó a cotizar en Bolsa, eso era **ciencia ficción**. Pero dentro de una PC la miniaturización continúa, y hoy una estación de trabajo de escritorio es muchas veces más potente **que una supercomputadora de 1988**. Por eso, se las usa para producir lo que vos consumís en el celular. Ambos extremos (la PC y el smartphone) son **simbiontes**; no pueden vivir el uno sin el otro. Y a mi juicio, a mediano plazo, **van a converger**; próximamente exploraré esta idea, que ya mencioné en su momento, en mi columna de los sábados.



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil



Hoy Dell está tercero en ventas de computadoras, debajo de HP y por encima de Apple
Shutterstock

Dell vio que las computadoras iban a mutar, no a desaparecer, y cuando todas las voces ya entonaban un réquiem doliente, **sacó su compañía de la Bolsa en 2013**. Es decir, compró todas las acciones y volvió a privatizarla; gastó en eso unos 25.000 millones. Su plan era ajustarla a los nuevos tiempos sin depender de los caprichos, los ataques de pánico y las delirantes alucinaciones de Wall Street. En el proceso, adquirió **EMC** (que en 2006 había adquirido a **RSA**), y hoy es **el tercer vendedor de computadoras del mundo, por debajo de HP, y por encima de Apple**. El podio lo ocupa la china **Lenovo**. La compañía volvió a cotizar públicamente en 2018; la acción pasó de 21 a 72 dólares en estos tres años.

La fiebre del silicio



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil

Michael está casado desde **1989** con **Susan Lieberman** (con quien, naturalmente, posee también una fundación) y tuvieron **cuatro hijos**; Michael tiene un hermano menor, **Adam**, que se dedica a las **inversiones de riesgo**.

Dell, el genio de las ventas, convirtió aquellos **1000 dólares que le prestó su familia** (que lo quería médico, y sin embargo lo asistió para cumplir su sueño) en una fortuna de alrededor de **65.000 millones**, que lo coloca en el **puesto 18 de las personas más ricas del mundo**. No fue el único en entender que la venta directa tenía ventajas en ciertos contextos. Pero vio que **las computadoras eran perfectas para ese método**, y además estuvo en el momento correcto y en lugar adecuado. Había empezado lavando platos en un restaurante chino a los 12 años y en su adolescencia invertía en acciones y metales preciosos. Hasta que descubrió que **el silicio era el más valioso de todos**.

Por [Ariel Torres](#)

Conforme a los criterios de



[Conocé The Trust Project](#)

Temas

[PIONEROS INESPERADOS](#)

[CONTENIDOS ESPECIALES](#)

Más notas de Pioneros inesperados



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil



Pioneros inesperados. Bill Hewlett y David Packard. Con todo en contra crearon una de las compañías más admiradas de la industria



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil



Pioneros inesperados. Richard Stallman. El hacker que liberó al software, polarizó al mundo con sus controversias y hoy está por todas partes



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil



Pioneros inesperados. Manuel Sadosky. Pionero de la informática, metáfora de la Argentina y una lección que seguimos sin aprender

Últimas Noticias



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil



Gratis y útil para tu teléfono y notebook. Tres apps de arte para Android, una que es de otro planeta y una más para Windows que es oro en polvo



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil

Victoria Rose Richards

MY WORK ABOUT ME FAQ BLOG CONTACT



Aerial Embroidery



Hallazgos. Planeta bordado



Inicio



Buscar



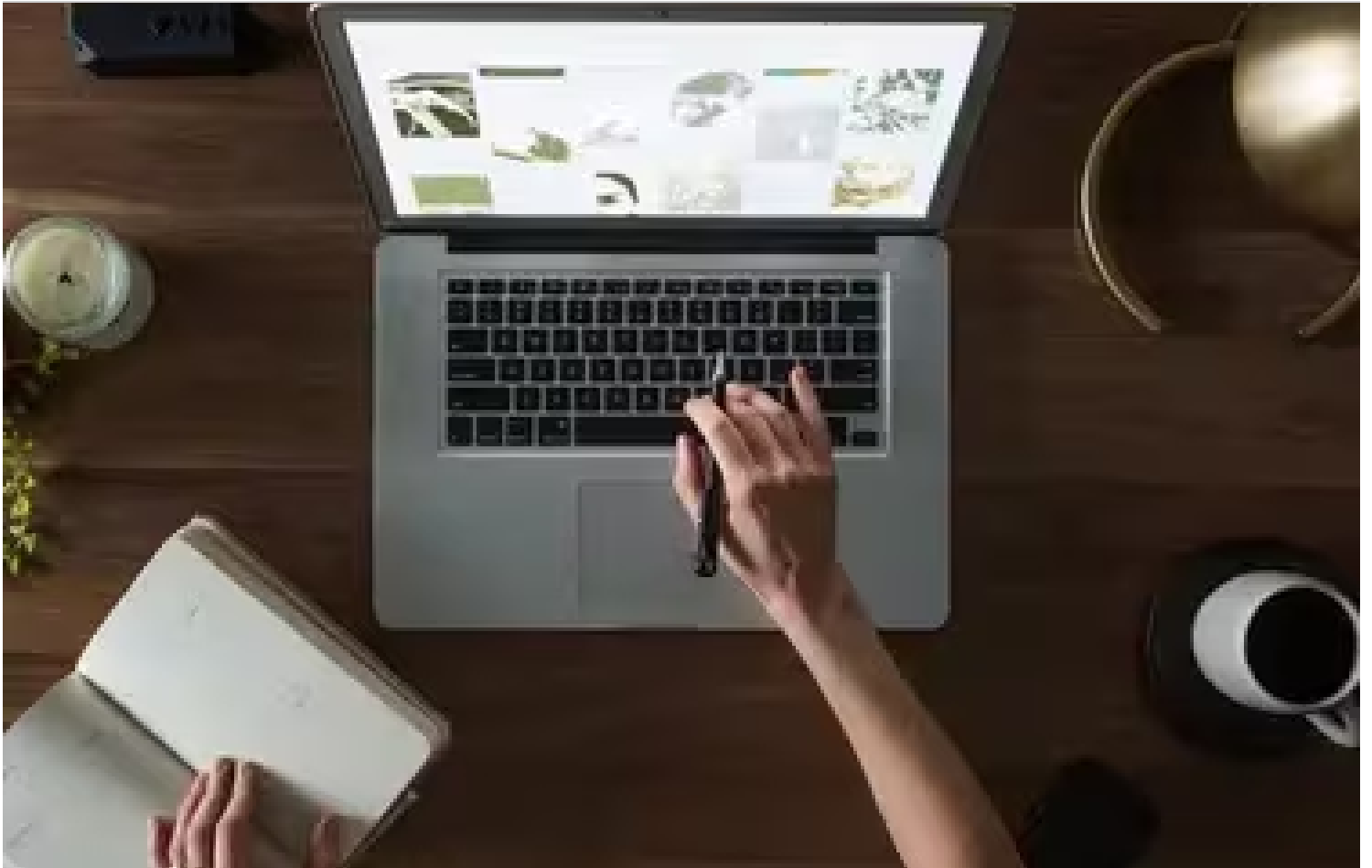
Secciones



Mis Notas



Perfil



Agenda Vida Digital



Inicio



Buscar



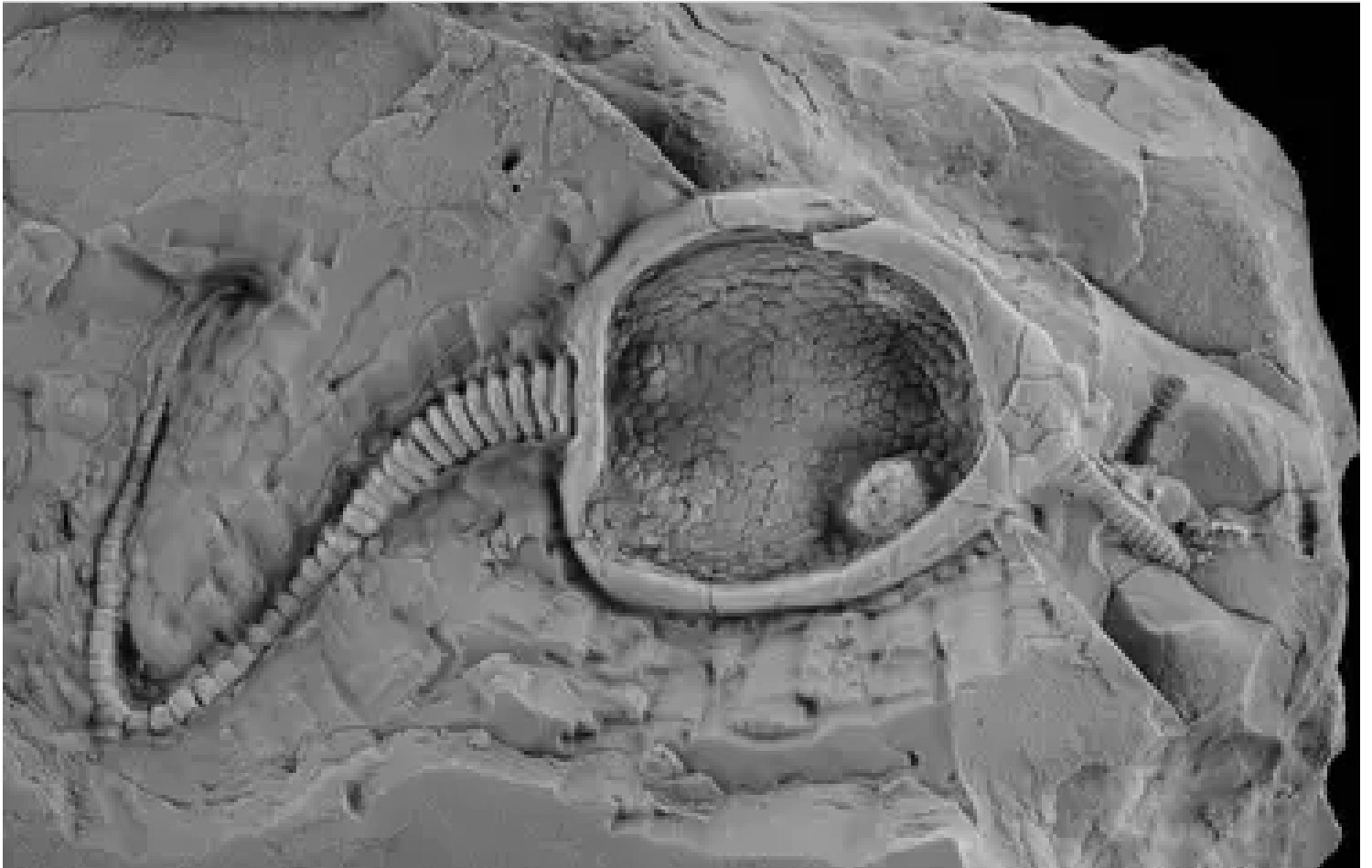
Secciones



Mis Notas



Perfil



Para recuperar formas de locomoción perdidas. Crean un robot que se mueve como un animal extinto hace 400 millones de años



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil



Por un estudio de Amnistía Internacional. Expertos alertan por los contenidos sobre salud mental que TikTok le ofrece a los chicos



Inicio



Buscar



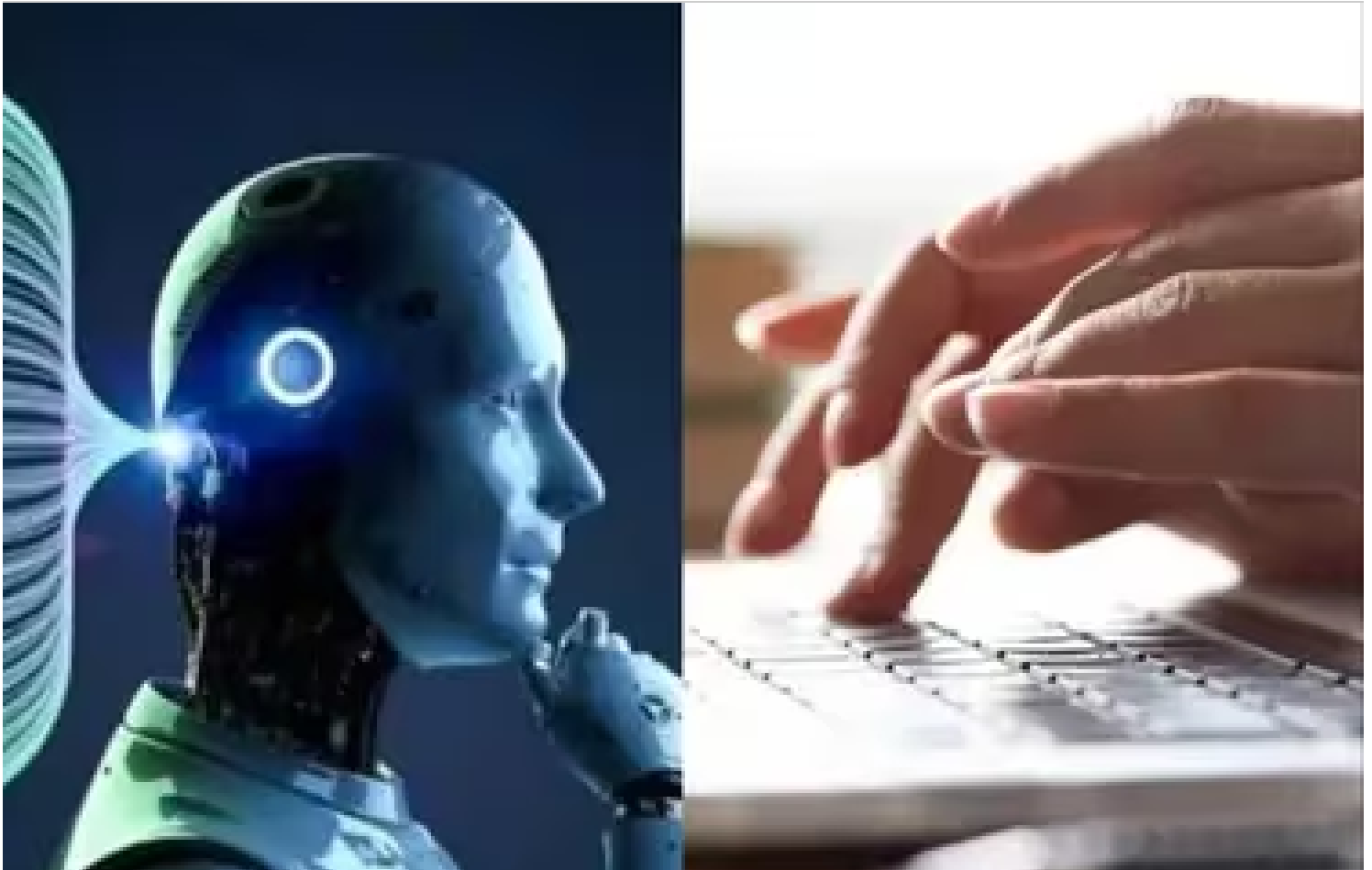
Secciones



Mis Notas



Perfil



OpenAI. El creador de ChatGPT anuncia GPT-4 Turbo, su Inteligencia Artificial más poderosa

Enviá tu comentario

[Ver legales](#)



LA NACION



Inicio



Buscar



Secciones



Mis Notas



Perfil

Protegido por reCAPTCHA:

[Condiciones](#) [Privacidad](#)

 Miembro de GDA. Grupo de Diarios América

