mdt.

Ex Datis, Claritas

Exportemos bits, no manzanas

Donde me salgo de mi línea habitual y me aventuro a pisar algún charco hablando de política, economía, lobos y pepinos.

Manuel Delgado Tenorio · 5 de abril de 2025

Publicado originalmente en www.manueldelgado.com/blog/exportemos-bits-no-manzanas



Donde me salgo de mi línea habitual y me aventuro a pisar algún charco hablando de política, economía, lobos y pepinos.

Si no has estado en coma toda la última semana, ya sabes que hay un país por ahí en el que están decididos a volver a la edad dorada del comercio internacional, a pesar de que esa edad dorada del comercio internacional nunca existió o, si existió, venía acompañada de escorbuto.

No voy a entrar aquí a discutir si esas ~~sandeces~~ medidas tienen sentido o no, o si la "fórmula matemática" utilizada es la mayor estupidez del universo conocido. Ya muchos lo han dejado claro, así que me estaría repitiendo.

Quiero centrarme en una cosa: la **extraña obsesión** de una parte del espectro político y social, allí y aquí, **por lo tangible y lo convencional como únicos combustibles posibles para el crecimiento económico.**

Que un tipo en un cierto puesto de responsabilidad monte un berrinche propio de un niño de cuatro años porque "nos venden más mercancías que las que nosotros les vendemos a ellos" ya es ridículo suficiente. Pero es de traca que, además, **ignore voluntariamente que, si añadiera a su análisis los servicios, lo intangible, la imagen resultante sería drásticamente opuesta, obscenamente favorable a su lado.** Cabría pensar que, en su cabeza, no hay capacidad para manejar lo abstracto, pero quizá es que sabe muy bien que es en las cabezas de otros donde no hay esa capacidad y, por eso, les habla en el idioma que sí pueden entender.

Ese ejercicio compartido de mediocridad intelectual solo puede surgir de **la nostalgia por un pasado que se pretende ahora vender como mejor: un pasado de gente que hacía cosas con las manos y que doblaba la espalda más de lo que es sano.** Una nostalgia que, curiosamente, resulta atractiva a muchos, muchísimos, que no saben usar sus manos para casi nada y, por supuesto, no doblan la espalda ni en pilates.

A mí, **me provocan una pereza insondable quienes me venden para mi país un futuro con más granjas, más fábricas de ropa deportiva y más fábricas de tornillos.**

Desconfía de quienes te quieren poner a trabajar en el campo, en lugar de delante de un ordenador.

Yo, para España, quiero un futuro con las granjas y los talleres de ropa que deba haber, las que el mercado competitivo[1] soporte, ni una más. Seguramente, por mucho que escueza a algunos, eso significa alguna unidad menos que las que hay hoy, en varias de esas categorías.

De lo que quiero ver más, sin embargo, es de centros de investigación, de empresas de desarrollo de software, de laboratorios farmacéuticos, de grandes empresas financieras y de fábricas de cualquier cosa pero espectacularmente tecnificadas, alicatadas de robots hasta el techo y donde los seres humanos solo entren de vez en cuando para reparar a las máquinas.

Donde unos sueñan un futuro de exportación masiva de pepinos, calcetines y sillas de mimbre, yo prefiero soñar con la exportación masiva de bits, de palabras y de cosas pequeñitas o, quizás, grandes. **Me da igual el tamaño pero, en densidad de valor y productividad, las quiero densas como el uranio.** No me importa vestir con camisetas tejidas en Vietnam, porque deseo que los vietnamitas viajen en trenes

[1] Y las necesidades estratégicas, pero ese es otro tema.

de alta velocidad fabricados en España, hagan sus transferencias internacionales a través de sistemas desarrollados en España y estudien inglés con una app española.

Si otros países hacen camisetas bonitas y manzanas jugosas a un precio mucho menor que el de aquí, bienvenidos sean[2]. Prefiero ir allí a diseñarles grandes proyectos de infraestructuras, a venderles sistemas avanzados de defensa o a capturar una buena parte de su floreciente ecosistema financiero.

Si alguien aquí se anima a tejer camisetas o plantar manzanas, adelante, pero que afronte su aventura laboral o empresarial aceptando las limitaciones obvias a las que se va a enfrentar, porque **el aviso de que esas cosas van a menos se lleva publicando, a los cuatro vientos, desde hace más de un siglo.**

Hablando de siglos, llevamos ya consumida una cuarta parte del XXI y, de pronto, parecería que estamos de nuevo en el XVIII: oyes a unos preocupados por la exportación de mercaderías básicas y a otros **que si los lobos bajan de las montañas y atacan al ganado.**

Y pensar que hace dos días solo se hablaba de Bitcoin.



Sobre el autor

Manuel Delgado Tenorio

Manuel Delgado Tenorio es asesor independiente de estrategia de datos e inteligencia artificial, profesor e investigador. Cofundó y vendió una *startup* de inteligencia artificial, fue socio de la práctica de Data & Analytics para servicios financieros en EY y responsable de Data Analytics para el sur de Europa en AWS. Es profesor asociado en IE University, donde imparte la primera asignatura de grado sobre Customer Lifetime Value en España, investiga sobre el CLV en su doctorado en la Universidad Complutense de Madrid y es autor del libro "Customer Lifetime Value (CLV): No todos tus clientes valen lo mismo".

manueldelgado.com · LinkedIn · X

Recibe cada artículo en tu correo con la newsletter Ex Datis, Claritas: manueldelgado.com/newsletter/suscribete

[2]Sé que hay mucho que hablar y discutir sobre condiciones laborales, estándares de sanidad alimentaria, impacto ambiental y un largo etcétera pero, por un rato, te pido que no dejes que los árboles te impidan ver el bosque.