

El lado oscuro de los "yetties" argentinos

Son millonarios en acciones, pero no en dinero; trabajan 14 horas diarias y esperan seguir haciéndolo en los próximos cinco años.

LUCIO DI MATTEO

Usted tiene una empresa con apenas 2.000 clientes y espera contar con un millón para dentro de seis meses? ¿Trabaja 14 horas diarias para eso? ¿Además les manda e-mails o ICQ a las personas que tiene a tres metros de distancia? ¿Usa camisas de marca y vive conectado a una laptop o una palm? Si la respuesta en todos los casos es "sí", usted es un "yettie", o un "young entrepreneurial technology based" (joven emprendedor con base tecnológica).

Los "yuppies" de principios de los 90 fueron reemplazados en las tapas de las revistas por los fundadores de sitios de Internet, que tienen entre 20 y 40 años, usan anteojos para soportar las muchas horas frente a la pantalla y visten un elegante sport dominado por logos reconocibles, preferentemente de animales (caballos y cocodrilos).

La vieja frase "el tiempo es tirano", adjudicada a la televisión, también es aplicable a Internet. La razón es simple: todos quieren llegar antes para ser el primero en un mercado o servicio, y así obtener chapa de líder. El resultado es el desbalance entre la vida personal y laboral.

"La mayoría de los yetties viven acelerados, hasta que ven a varios inversores sin buenos resultados, y entonces se desaniman", afirma Fabián D'Aiello, abogado senior de Muñoz de Toro & Muñoz de Toro, estudio jurídico especializado en Internet.

La prisa por llegar antes que otros impulsa largas jornadas de trabajo no sólo para los fundadores de sitios, sino para todos los empleados.

Esteban Brenman, fundador de Decidir.com, estima que "esta locura se frenará dentro de tres o cuatro años, cuando Internet se asiente como industria; de lo contrario, se consolidaría un esquema de mano de obra barata para los inversores, algo que no corresponde".

Brenman empezó con una inversión inicial de 100.000 pesos a mediados de 1998, para tener el sitio online el 7 de marzo de 1999. Este "yettie" cuenta que comenzaron "siete personas en un galpón de Parque Chacabuco".

"Todos trabajábamos entre 14 y 16 horas diarias, y teníamos un colchón en el que nos turnábamos para dormir". Hoy, son 90 personas en la Argentina y 50 en otros países, pero siguen durmiendo esas 5 o 6 horas a la espera de resultados consolidados que, según dice Brenman, "se verán recién en tres o cuatro años".

Gonzalo Arzuaga, que logró vender su primer emprendimiento Gauchonet a Terra en más de 5 millones de dólares y actualmente lidera Garage Latino, es realista: "Siempre me engaño y digo que trabajo hoy para no hacerlo en el futuro. En Internet hay mucho por hacer y los resultados

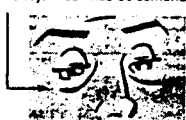
El yettie

Teléfono celular

Debe ser chiquito y elegante. ¿Quién no tiene uno en la Argentina? Hay que diferenciarse con un Startac o Motorola muy pequeño.

Ojeras

Duermen de 5 a 6 horas diarias y muchas veces trabajan los fines de semana.



Julio H. Fernández
COS

Signa del cargo

Ejemplo: COS, Chief Official Security (Jefe de seguridad). Aunque no tengan una persona para delegar tareas, muchos se denominan jefes o gerentes de algo (siempre en inglés). Los cofundadores son cofunders.



Pelo

Lo usan muy corto. Queda prolijo y se peina rápido.

Anteojos

Trabajan de 14 a 16 horas diarias, muchas de ellas frente a una pantalla de PC.

Chomba de marca

No usan camisa y corbata. Pero informal no quiere decir mal vestido.

Sonrisa ganadora

Sirve para convencer a los inversores de que de 3.000 clientes pasarán a medio millón en tres meses.



Computadora portátil

Muchas veces la usan en su escritorio para enviarles e-mail a las personas que están a tres metros.

Pantalón de marca

Es caro pero lo pueden comprar.

CLARIN

se verán recién después del 2005", afirma.

A pesar de la plata que ganó, no tiene novia, dando por tierra con las suposiciones de medio planeta. "Es muy difícil mantener una relación trabajando a este ritmo", justifica.

"Mi mamá -confiesa- siempre me dice que le preocupa cómo trabajo, con este estrés y que aloje un poco; pero siempre fui obsesivo con el trabajo, incluso antes de Internet".

"Mucha gente cree que el trabajo en Internet es virtual, pero es tan real como que dormís poco, trabajás mucho y tenés que viajar constantemente si querés que la em-

pa, pero no es así. Algunos programadores de software ganan mejor que yo, pero mi motivación no es el dinero. De todas maneras hay muchos emprendedores que se prestan al juego en el cual hablan de millones como si nada", afirma.

Los "yetties" pueden vender sus sitios en cientos de millones de dólares, aun así ganan menos dinero que un gerente que trabaja en relación de dependencia.

Wenceslao Casares vendió el 75% de Patagon en 528 millones de dólares. Roberto Cibrán Campoy colocó el 35% de El Sitio en 44 millones. Pero esto no quiere decir que se hayan quedado con todo ese dinero en el bolsillo.

Edgardo De Bonis es de la nueva camada de "yetties", ya que empezó su sitio especializado en impuestos (eltributo.com) en febrero. Este contador de 35 años se levanta todos los días a las 5.30, trabaja para El Tributo hasta las 9, luego se va a su empleo y vuelve al rol de "yettie" después de las 18 y hasta que el cuerpo aguante.

A pesar del sacrificio, De Bonis confiesa expectativas limitadas: "No queremos ser Patagon, sino que El Tributo sea nuestro medio de vida, o una fuente alternativa de ingresos".

"Hace tres meses, la gente que trabajaba en Internet estaba acelerada pero contenta, con estrés pero feliz; con poca plata, pero muy motivada".

Pero el paso del tiempo, la presión constante y las sacudidas del Nasdaq y los indicadores en baja hizo que algo cambie. "Hoy seguimos apurados y nerviosos, pero el futuro no lo vemos tan fácil y la plata sigue sin aparecer", admiten los "yetties".

Todos corren para llegar. El

resultado es un desbalance

entre la vida personal y laboral

presa crezca. Algunos gerentes de grandes empresas dicen que si te quedás después de las 18, estás haciendo mal tu trabajo. Eso es cierto en todos los sectores económicos, menos en Internet", dice Brenman.

Brenman, al igual que Arzuaga, aclara que el dinero no debe ser la principal motivación, sino sólo una consecuencia: "Hace nueve años (ahora tiene 26) que hago cosas por mi cuenta. Ganaba más plata cuando reparaba computadoras por mi cuenta que ahora, pero elegí el camino de crecer, toimar gente y realizar proyectos cada vez más grandes", afirma Brenman.

"Algunos familiares creen que los inversores me dieron plata para comprarme ro-