

**Boarding Pass**  
PARA EL SECTOR AÉREO  
"ACTUALIDAD Y PROYECCIONES"

Bogotá D.C., 23 de agosto de 2011 - Hotel Marriott - Calle 26 No. 69B - 53

FOROS LR

OPCIONES

BUSCAR



## Hoja de vida ¿qué debe incluir y qué no?

Cuando una empresa requiere contratar a un alto ejecutivo, es común que busque los servicios de una firma de caza talentos, que iniciará sus pesquisas contactando candidatos que ocupen puestos directivos en compañías del mismo sector.



NAVEGUE  
LA EDICIÓN  
IMPRESA



Martes 16 de agosto de 2011

ALTA GERENCIA ECONOMÍA EMPRESAS GLOBOECONOMÍA FINANZAS OPINION ASUNTOS LEGALES SUPLEMENTOS VIDA NOTICIAS GRALES

▼ DÓLAR \$ 1.783,35

## ¿Qué falla en el modelo de negocios usado por Groupon?

Mónica Parada Llanes - 0 Comentarios  
mparada@larepublica.com.co

Publicado: 13.08.2011



Comente



Tamaño



Imprimir

**Bogotá.** En el segundo trimestre de 2011 la compañía líder en ventas de cupones por internet Groupon reportó pérdidas por US\$102,7 millones.

Esto no fue ninguna sorpresa, pues desde hace un tiempo la empresa viene mostrando saldos en rojo en sus reportes financieros. Pero, ¿por qué la firma de cupones más grande del mundo está al borde de la quiebra? ¿Qué falló en el modus operandi?

Algunos han señalado que el agresivo plan de expansión de la compañía alrededor del mundo ha significado una importante inversión, la cual aún no ha podido ser contrarrestada con los ingresos que está generando en los 43 países en los que opera.



Cortesía

Según Andrés Gómez, analista de tecnología, existen varias cosas que considerar en el modelo de negocio de Groupon. Primero, no es nuevo, de hecho este esquema ya había fallado hace unos 10 años. Segundo, la empresa ha crecido demasiado rápido y en cada mercado al que entran se enfrentan a una competencia local importante, lo que indica que las barreras de entrada son muy bajas para un negocio al que se le ha invertido tanto dinero.

Otro punto importante, señaló Gómez, es que a Groupon le puede estar pasando en otros

países lo que le sucede en Colombia, y es que las personas aún tiene desconfianza con este tipo de promociones ya que usualmente son empresas desconocidas. "Les ha faltado el respaldo de compañías más serias, pero es que a ellas les da miedo participar porque tiene que bajar el precio", concluyó.

Por su parte, Víctor Solano, también experto en tecnología, indicó que existen dos grandes fallos en el modelo con el que operó la empresa Groupon desde el inicio

Publicidad

**Boarding Pass**  
PARA EL SECTOR AÉREO  
"ACTUALIDAD Y PROYECCIONES"

Bogotá D.C., 23 de agosto de 2011  
Hotel Marriott - Calle 26 No. 69B - 53

Publicidad

ianas en el modelo con el que opero la empresa Groupon desde el inicio.

Uno, tiene que ver con que es muy posible que las proyecciones financieras no se hubieran hecho de forma correcta y que al final del día los costos de sostenimiento del modelo hubieran sido mucho más altos de lo que se calculó.

Lo segundo, es que como lo indican los otros analistas del mercado de las áreas de internet y tecnología, el ritmo de crecimiento fue mucho más allá de lo que podía soportar el retorno de inversión. "Hace dos años eran 40 empleados, hoy son más de 9.000, crecieron agresivamente en expansión geográfica y seguramente no midieron que algunos de los países a los que iban a entrar no estaban listos para este modelo", indicó Solano.

En la opinión de Ignacio Caride, gerente general de MercadoLibre, no existe ninguna falla en la manera como opera Groupon. "El crecimiento que tuvieron fue tan vertiginoso que requirieron mucho capital para operar. Es un modelo de negocio muy sólido el que tienen. Lo que pasa es que es muy fácil de copiar y se les debe haber complicado un poco con la competencia en el mundo", afirmó.

El ejecutivo también agregó que es normal que una compañía en internet no genere ganancias durante los primeros años, de hecho, explicó que la situación de su empresa fue muy similar, pues aunque empezó a funcionar en 1999, fue solo hasta el año 2005 cuando logró tener ingresos por encima de los gastos que requería.

### **¿Groupon podría quebrarse?**

Las fuentes consultadas por LR coincidieron en que, a pesar de las pérdidas, no existe

ningún riesgo de que Groupon se quiebre. De hecho, aseguraron que si la empresa toma la decisión de acabarse, sería una sorpresa.

Sin embargo, afirmaron que una recuperación no va a verse de la noche a la mañana.

"Groupon no se quiebra si recibe una fuerte inversión de capital por parte de un fondo. Lo cierto es que eso sí debería darse sobre la condición de que se demostrara o prometiera un cambio de la administración", concluyó Solano.

Para Caride la situación no es tan drástica. El grupo tiene aún mucho camino por recorrer, aunque dijo que no pueden seguir gastando a ritmos incontrolables. Indicó que lo que deben hacer sus directivas es dejar de invertir tan agresivamente y dejar de contratar tanta gente nueva. Deben medir el crecimiento de la empresa versus ser rentable. "Si piensas sólo en la rentabilidad, es más difícil crecer. Conviene ir a pérdida un par de años para ganarle a las que no tiene tanto capital", finalizó.

### **Algunas cifras del grupo en el mundo**

La compañía Groupon nació en noviembre de 2008 con cerca de 40 empleados. En menos de tres años llegó a 43 países, incluido Colombia, y tiene una base de trabajadores cercana a los 9.000. La controversia con los resultados financieros de la empresa empezó cuando cambiaron su forma de reporte y mostraron pérdidas por US\$102,7 millones en el segundo trimestre de 2011, una cifra mayor a las pérdidas reportadas en el mismo período de 2010 (US\$35,9 millones). Sin embargo, también debe explicarse que los ingresos de la empresa han aumentado, pues mientras que en el segundo trimestre de 2010 reportó US\$87,3 millones, en el mismo lapso de 2011 esa cifra fue de US\$878 millones.

### **Las opiniones**

#### **Andrés Julián Gómez Analista de tecnología**

"Yo no creo que Groupon se quiebre, porque le están invirtiendo mucho dinero y se acerca una oferta pública de acciones inicial que les puede dejar una buena ganancia".

#### **Víctor Solano Experto en tecnología**

"La autorización para que salgan a la bolsa seguramente será posible pero no va a ser tan atractiva como antes de que se diera esta noticia. Tendrán que pensarlo bien".

#### **Ignacio Caride Gerente general de Mercadolibre Colombia**

"Son los más grandes del mundo. Están haciendo valer eso para tirar abajo a la competencia, ya que la mayoría de ellos no pueden aguantar el nivel de gasto de Groupon".



## O COMENTE

Para comentar sobre esta noticia usted debe estar registrado.

[Comente](#)

### SECCIONES

RESPONSABILIDAD  
SOCIAL  
ECONOMIA  
EMPRESAS  
GLOBO  
FINANZAS PERSONALES  
FINANZAS  
OPINION  
ASUNTOS LEGALES  
TENDENCIAS  
ALTA GERENCIA  
CONSUMO  
PARA LEER  
AUTOMOTORES  
INFRAESTRUCTURA  
CAJA FUERTE  
NEGOCIOS CURIOSOS

### INDICADORES

FINANCIEROS  
BURSATILES  
MACROECONOMICOS  
INTERNACIONALES

### ASOCIADOS

EL COLOMBIANO  
Q'HUBO  
COLPRENSA  
GENTE

### SERVICIOS

SÁQUELE PROVECHO A LR  
NUESTRO PRODUCTO  
RECIBA UNA CORTESÍA  
REPNET  
CONTÁCTENOS  
SUSCRIPCIONES

Navigue la edición impresa

