

Entrevista central, miércoles 29 de junio: Enrique Topolansky

06 junio 29, 2016 0 Comentarios Centro de Innovación y Emprendimientos, emprendedurismo, Enrique Topolansky, Universidad ORT

Entrevista con Enrique Topolansky, coordinador del CIE.



Video de la entrevista

EN PERSPECTIVA

Miércoles 29.06.2016

EMILIANO COTELO (EC)—Aquí **En Perspectiva** hemos realizado varias entrevistas con emprendedores. De todos modos, me parece que en el momento de comenzar esta, sería bueno recordar una definición, por lo menos la que ustedes manejan. ¿Qué es un emprendedor?

ENRIQUE TOPOLOANSKY (ET)—Un emprendedor es una persona que tiene la capacidad de soñar y, basándose en su conocimiento, en sus redes, es capaz de ejecutarla, llevarla adelante y agregar valor a la sociedad o al conjunto de empresas al cual está vinculado.

EC—Por ejemplo, un pequeño comerciante que abre un negocio cualquiera, un quiosco... ¿es un emprendedor?

ET—Sí, sin zona de influencia a dudas es un emprendedor si él fue capaz de detectar una necesidad en su barrio, en su zona de logística, y la está satisfaciendo de manera adecuada. Mucha veces lo que nos pasa es que nos arriesgamos a llevar adelante un proyecto pensando que es un emprendimiento, enfocándonos desde nuestra perspectiva, desde nuestro punto de vista, y en realidad no fuimos capaces de detectar una necesidad, de sondear adecuadamente el medioambiente, el entorno en el que estamos; entonces en realidad ese emprendimiento termina fracasando. Yo creo que el emprendedor, el gran diferencial que tiene, es que es capaz de detectar una necesidad, empatizando con esa necesidad entenderla, y así lograr agregar valor. A veces en base a la tecnología o a veces, como en este caso del quiosco, está mucho más ligado a hacer más eficiente un proceso o conseguir algún producto que lo haga diferencial.

EC—¿Emprendedor se nace o el emprendedor se hace?

ET—Es muy interesante, porque está muy arraigado el mito de que emprendedor se nace, y en realidad lo que creemos es que el emprendedor tiene mucho que ver con lo actitudinal, y que justamente la cultura del país en el cual nacemos influye de una manera muy determinante.

EC—¿Y cómo influye, para atrás o para adelante?

ET—Bueno, depende del país. En nuestro caso tenemos una fuerte tradición de intentar evadir el riesgo, se penaliza mucho el fracaso, y todas esas condiciones generan una espiral que desincentiva de manera importante todo lo que es el emprendedor. Yo a esto le llamo "el síndrome de la pequeña aldea". Creo que en el Uruguay, al ser un país chiquito, todo se multiplica, se cataliza y se amplifica mucho más rápido, entonces si uno quiere tomar un riesgo, y ese riesgo lo lleva a fracasar, enseguida se arma una bola de nieve contagiosa en la cual "no te juntes que con este que es un fracasado", "esto no se puede hacer", y en definitiva todo esto desalienta a los que tienen sueños.

EC—Entonces, teniendo en cuenta justamente esos antecedentes y las características del país... ¿Qué conviene? ¿Formar esa actitud emprendedora? ¿Es necesario formarla, hay que incentivarla?

ET—Exactamente...

EC—¿No es tan fácil que aparezca?

ET—Es el diferencial que nosotros creo que tenemos hoy como universidad. Estamos trabajando muy duro, desde hace más de 16 años, en lograr formar estudiantes con una actitud emprendedora. Y es en este camino, que arrancamos por ahí en el año 2000, soñando, que hoy estamos teniendo muy buenos resultados en el Uruguay, específicamente o principalmente en emprendimientos de base tecnológica, pero que el CIE generaliza a todas las carreras y a las excelentes propuestas educativas que tiene la universidad.

EC—Eso de formar en los estudiantes la actitud emprendedora tiene dos partes, ¿no? La primera es que esos viven, cuando simplemente al trabajo a ver qué empleo consiguen, que sea el mismo generador de sus propias fuentes de trabajo, pero además con los otros condimentos que acabamos de mencionar recién: que no lo haga de manera desorganizada, caótica, simplemente voluntarista, que lo haga utilizando las herramientas adecuadas, ¿no?

ET—Es correcto. Lo que buscamos es que nuestros estudiantes sean generadores de oportunidades. Es decir que preferimos que salgan a construir puestos de empleo en lugar de consumir puestos de empleo existentes. Esto es una perspectiva que claramente lleva mucho tiempo, porque para poder lograr formar esas actitudes, no es suficiente con agregar en la currícula una sola asignatura a la que podemos llamar "Emprendimientos I" o una segunda asignatura que llamemos "Emprendimientos II". Yo creo que cuando hablamos de competencias, cuando hablamos de formas de pensar —los americanos le dicen el mindset—, cuando hablamos de esta actitud ante la vida, uno tiene que vivirlo, y eso implica generar un verdadero ecosistema en donde uno puede ejercer y, a través del ejercicio, desarrollar estas actitudes.

El desafío es enorme, porque por un lado tenemos un estudiante que quiere ser ingeniero, y tenemos el desafío de darle todo lo que son las herramientas, las metodologías, para que pueda ser un muy buen profesional de la ingeniería, pero al mismo tiempo si al ingeniero no le damos las actitudes, las habilidades para poder emprender de manera exitosa, estamos condicionándolo a que salga y que esté siempre a la espera de que surja una oportunidad generada por otros.

El diferencial que tenemos en la universidad es que agregamos a la formación de las distintas carreras, como Ingeniería, Arquitectura, la Licenciatura en Administración, Comunicaciones, un tronco transversal que busca incentivar esta actitud proactiva, de enfocarse en las necesidades, de agregar valor a los demás, de trabajar en red y conseguir los recursos... Una actitud, que para mí es central, es primero soñar; a partir de soñar ser capaz de ver lo que tengo, y empezar con lo que tengo y no quedarnos pensando en lo que necesitamos; eso es parte de lo que nos pasa muchas veces a los uruguayos, nos quedamos pensando en "me falta esto, esto y esto"; tengo un gran sueño, pero me faltan tantas cosas que no hago nada. Entonces creo que gran parte de lo que tenemos que enseñar es: tengo este sueño y a su vez tengo estas fortalezas porque me formé en la universidad, tengo conocimientos, tengo redes... Entonces con esto ya estoy mucho más adelante que otras personas que no tienen ese conocimiento, no tienen redes.

Cuando ya tenés esta formación podés dar un primer paso; claramente, dar ese primer paso implica riesgos, y cuando implica riesgos, es ahí donde se produce un conflicto entre la cultura que vivimos con el entorno, lo que estamos acostumbrados a que pase si te va mal. Con lo que estamos hablando en este lenguaje del ecosistema de la Universidad ORT es tomar un riesgo, pero un riesgo controlado, basado en que tenés un conocimiento, basado en que tenés una red de apoyo en el CIE. Entonces, ¿qué es lo que incentivamos? Empezar con lo que tenemos, dar ese primer paso y, a medida que avanzamos, el hecho de pensar en miedo a la incertidumbre, perder el miedo a lo desconocido, te permite avanzar de manera más confiable y así lograr a tener tu emprendimiento exitoso.

EC—Vayamos a la pregunta que estaba planteada hace un rato. Las cuentas del CIE dicen que ustedes han recibido 817 ideas, han incubado 185 proyectos y de ellos 76 se han concretado. ¿Entonces?

ET—Para nosotros es un gran éxito, y es un éxito de 16 años. Es un éxito que no es casual y que llevó mucho de construcción, de experimentar. Yo comentaba fuera del micrófono que este proceso nació en el año 2000 y nació, de alguna manera, poniendo la carreta delante de los bueyes. Nosotros creíamos que podíamos generar emprendimientos en el Uruguay generando una incubadora. Y fue así que en el año 2000 un grupo de personas de la Universidad ORT comenzó a tener contacto con el Banco Interamericano. Yo quisimos llevar adelante este sueño, creamos la infraestructura, para darnos cuenta de que no existían emprendedores. Y ahí, algo que hoy quizás parezca trivial, en ese momento confundíamos y pensábamos que era lo mismo "emprendedor" que "emprendimiento" que "actitud"... Y poco a poco fuimos descubriendo que en realidad el emprendedor es una construcción que se realiza cuando uno genera las condiciones sistémicas para que nazca, y es a raíz de que existe esta persona, o estos estudiantes que tienen actitud emprendedora, que es capaz de detectar una necesidad y convertirlo en emprendimiento, en un proceso gradual. Cuando yo miro estos números, veo que se van acelerando: unos pocos años atrás, me animo a decir que 10, 15, 20 propuestas de ideas en el CIE al año; hoy estamos arriba de las 150 y yo me animo a decir que este año vamos a llegar, probablemente, a las 200.

EC—Bueno, algunos ejemplos de proyectos que han salido de ahí. Cite más temprano, cuando anunciaba esta entrevista, el caso de Pedidos Ya, quizás el más emblemático, la estrella.

ET—Efectivamente, hoy es la estrella de las startups de Uruguay, de toda esta movida que se ha logrado consolidar el ecosistema y es un ejemplo de cómo tres estudiantes de la Universidad ORT que provinieron de distintos niveles de formación, de distintos perfiles, todos técnicos, logran conseguir una idea en el ambiente del ecosistema de la Universidad ORT, y a partir de su proyecto de fin de carrera convertirlo en una empresa que es hoy la más grande a nivel mundial de deliveries de alimentos. Esta empresa hoy da trabajo en el Uruguay solamente a 700 personas, y esto es lo que queremos lograr: que esos tres estudiantes, en lugar de salir y consumir un puesto de trabajo generen valor, generen para el país oportunidades de crecimiento.

EC—Hay otros ejemplos: aquí tuvimos, hace un tiempo En Perspectiva a Macarena Zas, técnica en Diseño de Moda, fundadora de la licenciatura en Dirección y Administración que creó la empresa 1000 Razones, una firma dedicada al alquiler de vestidos de género, a la que le ha ido muy bien, no solo acá en Montevideo sino que ha habido abriendo franquicias y locales en el interior e incluso, la última vez que me crucé con ella me hablaba de posibilidades de expansión fuera del país.

ET—Efectivamente, lo que nosotros fomentamos es que todos los emprendimientos tengan, de visión global. Hoy Uruguay tiene un potencial enorme de ser la base de validación de estas startups, un excelente emprendimiento, y a partir de Uruguay salir al mundo. Tanto 1000 Razones, que es un excelente emprendimiento y un excelente ejemplo, porque nos saca de lo que se llama los emprendimientos de base tecnológica, porque muchas veces se tiende a pensar que en el Uruguay hay solo emprendimientos de base tecnológica; claramente son los emprendimientos más dinámicos porque su estructura permite que con bajos costos iniciales se pueda lanzar una startup en el área tecnológica y escalar mucho más rápido, es decir que logran una aceleración e internacionalización mucho más rápida y potente. Pero casos como el de Macarena y 1000 Razones, casos como el de Cindy Kleist con el tema joyas, y tenemos otro caso que es el de Cápita, que hacen unos zapatos de diseños increíbles, y que muchas veces se dice "No, en el Uruguay no se pueden producir zapatos, viene un barco chino y efectivamente los destruye en el mercado"... Esta gente de Cápita —les recomiendo que entren a la página web, capita.com.uy— van a ver que su diferencial es el diseño, su diferencial es la calidad, y a partir de este nicho han logrado proyectar una imagen de marca que se ha ido consolidando.

EC—Podríamos seguir con la lista.

ET—Sí, por supuesto, hay muchísimos más.

EC—Pero me interesa saber, a propósito del CIE, de esta etapa nueva ¿Qué implica? Porque mencionamos el dato de un espacio físico de 150 m²... ¿Qué cambio trae?

ET—El espacio físico, de alguna manera, es el símbolo que muestra la consolidación de este trabajo. Es el salón más grande que tenemos en la universidad y el hecho de que la universidad esté alojando este recurso que muestra nuestros conocimientos que tenemos con el desarrollo de la cultura emprendedora. Pero como decía, el espacio en sí es un símbolo, lo importante son los cambios que se producen en esta nueva etapa.

EC—Pero hablando del espacio, aunque sea brevemente, ¿qué hay allí?

ET—Lo que pueden encontrar en el espacio son los servicios para instalar un emprendimiento en la fase inicial de preincubación y en la fase de incubación. ¿Qué significa "instalarse"? Significa que cuando uno está en la etapa de preincubación va a disponer de un espacio con mesas, acceso a internet, absolutamente gratis, donde el contrato que firman con nosotros de compromiso y dedicación implica que diez horas a la semana tengan que ir a este espacio para impulsar su proyecto. Entonces tienen un lugar al que yo le llamo "el gimnasio" donde van a entrenar esta actitud.

EC—¿Qué otras infraestructuras tienen a disposición?

ET—En el CIE lo que tenemos a disposición es primero los tutores, los mentores, y además, dentro de lo que es infraestructura tenemos lockers, una kitchenette, baños, salas de reuniones, salas para hacer presentaciones a clientes, todo esto está equipado y son las facilidades que les brindamos. Pero específicamente yo creo que el secreto del éxito del ecosistema no está en los 150 metros; los 150 metros son una gran ayuda porque cuando una empresa, cuando una startup piensa tener un lugar gratis en el cual podría trabajar, tener wi-fi gratis, tener sillas y mesas en buenas condiciones, un muy buen clima, una "tribu", como digo yo, de gente que los está apoyando es importantísimo. Pero lo más importante es que ORT dispone de 25.000 m² de infraestructura, de servicios, de laboratorios, de comunidad de conocimiento; entonces un emprendedor puede hacer un prototipo de ejemplo de su producto que está por lanzar al mercado: lo que hacemos es conectarlo con el laboratorio de prototipos, con el labiabi que tenemos, para que pueda utilizar las impresoras 3D e imprimir un prototipo de lo que está haciendo.

EC—Entonces toda esa gama de servicios que se le ofrece al emprendedor, o al emprendedor en gestación es un costo. ¿Cómo se financia? ¿Se le cobra al emprendedor? ¿Quién paga?

ET—El CIE ofrece todos sus servicios gratis. Lo único que se cobra es el uso de la impresora, al costo; no estamos ganando por poder utilizar una impresora. ¿Cómo se financia el CIE? A diferencia de otras incubadoras que existen en Uruguay y en el mundo, que lo que hacen es tomar acciones del emprendimiento, y que a sí este le va bien se rehacen del dinero, porque ganaron mucho ingreso con la valorización de esa empresa, el CIE no cobra nada, no toma acciones.

EC—¿Por ejemplo a Pedidos Ya, empresa a la que le ha ido tan bien, el CIE no le ha cobrado nada?

ET—Absolutamente nada, porque para nosotros es parte de nuestra misión como universidad formar personas, formar estudiantes con actitud emprendedora que como resultado de tener éxito en esto lanzan sus emprendimientos.

EC—¿Y entonces cómo se financia?

ET—De distintas maneras. Una de las principales vías de financiamiento tiene que ver con donaciones. Tenemos sponsors. El principal sponsor que tenemos es el Banco Santander, pero ha habido otros sponsors, por ejemplo el estudio Ferrer, de abogados. Estos sponsors donan porque coinciden, comparten lo que queremos hacer, que es cambiar la cultura del Uruguay para contribuir a un Uruguay más productivo. Pero a su vez el CIE se financia trabajando con empresas, agregando valor, capacitando específicamente en áreas que tienen que ver con innovación, en áreas que tienen que ver con ayudar y generar este espíritu emprendedor. Entonces tenemos distintas fuentes de ingreso. Y hay otra muy importante, que tiene que ver con el apoyo que da la Agencia Nacional de Investigación e Innovación, la ANII. Cada vez que presentamos un proyecto a la ANII, esta nos paga un fondo por llevar adelante este proyecto.

EC—¿Cómo es eso? Algunos de estos emprendimientos que han pasado por el CIE luego tienen la oportunidad de acceder a apoyos afuera; 25 de ellos tuvieron financiamiento de la ANII y de inversores privados. ¿Cómo juegan estos agentes externos?

ET—Ese número ha aumentado bastante; yo diría que hoy estamos cerca del doble, pero básicamente la ANII tiene distintos instrumentos. Tendría que hacer una historia un poquito más larga. Para el financiamiento de startups existen tres etapas: lo que se llama "capital semilla", lo que se llama "inversión ángel", y lo que se llama VC o venture capital, lo que sería financiamiento para el crecimiento o la aceleración. En la primera etapa, que es la de fundación o seed capital, consecúese esos 3.000, 5.000, 10.000 dólares a veces se hace muy difícil. Entonces, lo que hacemos en esa etapa es: primero, validar que el emprendedor está comprometido. Si está comprometido y tenemos un proceso de validación entrante, y vemos que es confiable, lo presentamos a la ANII, a un instrumento que se llama VIN. Validación de Ideas de Negocio, que es los primeros 5.000 dólares no reembolsables para poder validar el emprendimiento. En esa primera etapa, muchas veces lo normal es que el emprendedor tenga que conseguir o poner plata de su bolsillo, tiempo, o conseguir recursos por canje, como sea. Pero es una primera etapa de transpirar mucho la camiseta. En la segunda etapa existe lo que se llama "instrumentos de la ANII", que dan 25.000 dólares para jóvenes emprendedores. Estos jóvenes emprendedores, innovadores, lo que hacen es presentar un proyecto ya validado que tiene un claro diferencial innovador que agrega valor. La agencia, bajo la supervisión de la ANII, lo que hace es asignarle estos fondos, que los vamos ejecutando, y nosotros somos los garantes. Es ahí cuando la agencia nos paga una prestación que nos permite financiar tutores...

EC—Hablemos del CIE. Algo ya quedó dicho en las respuestas anteriores, pero ¿cómo funciona exactamente?

ET—Lo primero que hay que destacar es que el CIE es un ecosistema. Quizás esa palabra nos dé un poquito de incertidumbre o nos genere una sensación poco clara. En realidad, el CIE funciona como una gran red que vincula lo que tiene que ver con la oferta y la demanda. Por un lado tenemos estudiantes, estudiantes a los que estamos sensibilizando, inspirando para que emprendan. Y por otro lado tenemos necesidades que están latentes en la sociedad, en las empresas, en el contexto del país. El CIE vincula el potencial que tenemos de conocimiento, de gente que quiere emprender, con esas necesidades que están latentes en la sociedad o en las empresas. Actuamos como puente. Cuando un estudiante tiene una idea, un deseo de llevar adelante un emprendimiento, lo que hace es vincularse al CIE. Tenemos un proceso muy simple porque la clave de esto es que sea simple y ágil, al que le llamamos Postulati tu idea. Es un formulario en el que hacemos tres preguntas para nosotros: son la clave de este proceso. Primero: qué problema o necesidad lo lleva a innovar o emprender. Segundo: cuál cree él que es la solución a este problema o a esta necesidad. Y tercero, que es importantísimo: cuál es el equipo. Porque hay grandes mitos de que el emprendedor es un superhéroe que la hace solo, y esto es una gran mentira; siempre hay equipos, hasta en los casos más destacados que vemos permanentemente como Apple y Steve Jobs; se hace famoso Steve Jobs pero en realidad siempre hay equipos. Entonces esas son las tres cosas que preguntamos.

EC—¿Y a partir de las respuestas cómo sigue el proceso?

ET—Nosotros tenemos lo que se llaman "gestores". Estos gestores reciben al estudiante, se fija una entrevista, y en esa entrevista lo que buscamos detectar es si esta persona está decidida a llevar adelante el proyecto. Entonces lo hacemos preguntas que tienen que ver con el compromiso: ¿cuántas horas le vas a dedicar a este proyecto? Entrar al CIE y en el CIE tenemos una cancha de básquetbol.

EC—¿Ahora?

ET—Ahora.

EC—Esa es una de las novedades; por eso los 150 m².

ET—Exactamente.

EC—Ahora vamos a fondo qué implica esta etapa nueva, pero ya sabemos por lo menos que hay una cancha de básquetbol.

ET—Y por qué es esto? Porque cuando en este proceso ellos presentan esta idea, llegan al CIE y muchas veces —y esto es parte de la actitud que nosotros combatimos— la gente tiene ideas pero se queda solamente en la idea. No son ejecutores, no convierten la idea en acción. Y una idea sin acción claramente es un desastre, no es un emprendimiento. Estas ideas que quedan dando vueltas y quedan como algo pendiente. Entonces lo primero que le preguntamos es "¿cuándo tiempo y qué estás dispuesto a arriesgar para llevar adelante este proyecto?" Y en general esa pregunta no se la han hecho. Y entonces cuando no se hacen esas preguntas básicas. Entonces lo que intentamos en ese momento es el porqué de la cancha. Es que cuando uno entra al CIE, cuando tiran al tiro, lo normal es que cuando se chiquito, debe tener unos 10 cm de boca—por lo general el resultado de embocar esta pelota? Y claramente la respuesta es "necesito que entrenar". Y ahí, al vivenciar esta experiencia, les hacemos notar que el emprendimiento "tengo lo mismo. Necesita dedicación, transpirar la camiseta, muchas horas enfocadas en lograr conseguir el sueño. Y viene la pregunta ¿cuántas horas te vas a dedicar y qué estás dispuesto a arriesgar? Y en general en esa etapa de la vida lo que el estudiante arriesga es su tiempo. Si no es capaz de arriesgar al menos su tiempo y dedicarle una determinada cantidad de horas, que nosotros pedimos que sean diez horas semanales, el CIE no es un lugar para él. Por suerte la gran mayoría nos dice que sí y efectivamente comienzan a venir al CIE y a tirar al tiro. A partir de ese punto, comenzamos a trabajar con tutores, mentores, para lograr validar la idea de negocio.

EC—¿Qué quiere decir "validar"?

ET—Quiere decir verificar, lo más empíricamente posible, que existe la necesidad que ellos ven y que son capaces de agregar valor. Este es un proceso que puede llevar tres meses, seis meses, un año, y muchas veces fracasar. Porque cuando el emprendedor llega, por lo general tiene su sueño, tiene su visión del problema. Y el gran desafío es lograr que él tenga, u obtenga, la visión de quién tiene el problema. Es muy fácil emprender, como me gusta decir, desde la oferta, emprender desde el "yo sé que cuando vengo a la universidad es muy difícil estacionar". Entonces, vivo un problema, y a partir de ahí se me ocurre una solución. Ahora, ¿qué sé yo de logística, qué sé yo de cómo optimizar los espacios para estacionar, qué sé yo de "regulaciones"? Se yo no sé nada de eso, estoy emprendiendo en base a que tengo una intuición, pero necesito conocer el punto de vista de el problema en sí mismo, de quien sufre ese problema y está administrando esa situación. Ese paso es el que nosotros llamamos "validar". Definir el alcance del proyecto, encontrar los actores involucrados en el proyecto, meterse en la piel de sus actores, saber qué hacen, saber cómo tienen el problema, cuándo se produce, qué tanto les impacta, qué costo tiene para esa persona.

EC—Esa investigación se hace en el CIE con el asesoramiento, el apoyo de esos recursos humanos de los que hablabas recién.

ET—Es correcto.

EC—Por ejemplo, mentores...

ET—Exacto. Nosotros tenemos mentores y tutores especializados en distintas áreas; algunos se especializan en lo que nosotros llamamos el dominio, es decir, tenemos algunos que son expertos en logística, otros que son expertos en salud, en biotecnología, en arquitectura... después tenemos tutores que son más de rol, por ejemplo de marketing, de comunicación, de finanzas, de estructuras empresariales, etcétera. Toda esa primera etapa, que puede llevar tres meses, seis meses, o fracasar, es una etapa de validación y búsqueda. Cuando esa etapa finaliza positiva o negativamente tenemos un emprendimiento que ha encontrado efectivamente una necesidad, que conoce los actores involucrados, que conoce una forma de agregar valor, y que el proyecto es sustentable para llevarse adelante.

EC—¿Y a partir de ese momento qué viene?

ET—A partir de ese momento termina la etapa de preincubación y empieza la de incubación. En la fase de incubación, lo que tenemos que hacer es poder convertir esa idea en una startup o emprendimiento, en una empresa, en el embrion de una empresa. ¿Cuál es la diferencia? En la etapa de preincubación estamos a la búsqueda de un modelo de negocio, de un producto, de un servicio. En la segunda etapa ya encontramos cuál es el modelo de negocio, el modelo de servicio, el modelo de negocio y lo que necesitamos hacer ahora es encontrar clientes, ser capaces de que esa empresa por sí misma comience a generar valor y comience a crecer, a crecer.

Estas son las etapas que cubre el CIE: desde la idea, pasando por la etapa de preincubación, hasta el mercado, pasando por la etapa de incubación.

EC—¿Y este es un servicio que se ofrece a los estudiantes de la Universidad ORT, independientemente del año en que se encuentran, de su respectiva carrera, independientemente de cuál sea la carrera?

ET—Es muy interesante la pregunta, porque justamente en este punto el ecosistema emprendedor de la ORT no es un ecosistema cerrado. ¿Qué significa esto? Muchas veces se cree que nosotros solo apoyamos a emprendedores o equipos, que están integrados por la totalidad, el 100 % de estudiantes pertenecientes a la Universidad ORT. Yo creo que un ecosistema cerrado, y sobre todo en el ambiente emprendedor, no funciona. Por lo tanto, lo que resolvimos hacer —es un gran desafío al que tenemos en la universidad— es tener un ecosistema en el cual nosotros elegimos hoy al menos un estudiante del equipo sea estudiante o egresado de la Universidad ORT Uruguay. Pero admitimos y fomentamos que haya en el equipo estudiantes con distintas perspectivas, con distintas visiones. Por ejemplo, me gusta mucho que el equipo esté integrado por alguien que tenga lo que yo le digo "universidad de la calle", o sea que conoce realmente el problema que queremos resolver. Esos equipos son los que tienen más chance de sobrevivir, más chance de ser exitosos. Cuando logramos complementariedad, cuando logramos que el ingeniero que tiene conocimiento o el licenciado en administración que conoce de marketing o la persona que viene de la maestría en negocios —porque pueden venir de cualquier nivel o de cualquier año de la carrera: primer año, último año, ya estar graduado— se juntan con otras personas que tienen las capacidades o el conocimiento complementario es cuando tenemos más posibilidades de que tenga éxito y que realmente agregue valor a la sociedad el emprendimiento.

EC—Me falta el tercer nivel y ya completamos.

ET—Exacto. Hay un tercer nivel que por suerte en el Uruguay se desarrolló de manera importante en los últimos años que son los inversores ángeles privados: se han consolidado distintas redes de inversores, distintos grupos, y ahí ya es un negocio entre privados, los cuales toman parte de las acciones de la empresa y a cambio se valoriza la empresa y ellos inyectan capital de riesgo —y la gran mayoría de las veces lo pierden—. Toda esta primera etapa es para el organismo de este emprendimiento. Luego aparece la fase de los VC, o *venture capitalists*, que buscan acelerar. Esta es la fase en la cual hoy por hoy en Uruguay tenemos mayor déficit. Hay muy pocos VC y se hace difícil todo lo que es acelerar hacia la internacionalización, si bien Uruguay XXI tiene hoy proyectos que los ayudan a llevar adelante la internacionalización.

EC—Por lo tanto, y para despedirnos, a partir de esta etapa nueva que están iniciando y con este marco que acabas de describir, ¿por dónde vienen los desafíos?

ET—Principalmente vienen por el lado de la internacionalización, creo que Uruguay tiene que apostar muy fuerte a conectarse con el resto del mundo, a abrir puertas, a tender puentes que ayuden a estos soñadores a conseguir mercados. Creo que eso es lo más importante, y si lo logramos vamos a tener Uruguay que claramente va a poder agregar valor, crear puestos de trabajo, innovar y crecer.

Video de la entrevista

¿Hay errores en esta nota? Haz click aquí

Compartir

Twitter Facebook Email Print

Escribir Comentario

Comentario

Nombre * Apellido *

Email * Sitio web

Publicar comentario