

Camino inverso: los que pasaron de emprender a depender



Por Victoria Mujica Agosto 15, 2018 05:00

TIEMPO DE LECTURA 8 MINUTOS

-a +A



Algunos emprendedores pasan a trabajar en empresas en las que se valora su capacidad de innovación y liderazgo



Tener una idea no alcanza para convertirse en emprendedor y vivir de eso. Para "cocinar" un emprendimiento, hay que sumarle un buen equipo de trabajo, horas dedicadas y, fundamentalmente, capital.

Esto es lo que repiten aquellos **emprendedores** que después de contar con los tres primeros ingredientes se quedan sin "hacer crecer la torta" por la falta de inversión. Aunque este no es el único motivo –también citan la llegada a destiempo en el mercado como otra variable–, se ven obligados a cerrar su emprendimiento. Ahí surge la pregunta: ¿qué hacer después? ¿Volver a emprender? ¿Sumarse a una empresa como trabajador dependiente?

Con la experiencia de ser "su propio jefe", tomar decisiones y crear un estilo de liderazgo al frente de un emprendimiento, existen compañías innovadoras o ex startups que ofrecen a estos perfiles la oportunidad de sumarse y convertirse en líderes de una empresa que ellos no fundaron.

"Si tu proyecto no funcionó, no quiere decir que hayas fracasado, sino que aprendiste muchas cosas en el proceso. Esas personas son muy valoradas por otras **empresas**, y es por eso que abandonan su proyecto", dijo el director del Centro de Innovación y Emprendimientos de la Universidad ORT, **Enrique Topolansky**.

La decisión de dejar de emprender no siempre es definitiva. De hecho, hay quienes dicen que quien emprendió una vez nunca pierde el deseo de querer tener su propia empresa. Así lo ve el cofundador y director de Fundación da Vinci, **Sergio Delgado**. "El emprendedor tiene inquietudes y dinámicas que difícilmente lo hagan permanecer en una relación típica y tradicional de dependencia jerárquica no creativa, en la cual vea que no puede aportar valor", subrayó.

"Hay que salir del discurso rosado del emprendedor como ese tipo feliz que pasa cantando y saltando por las actividades de networking". Sergio Delgado, director de da Vinci



Agregó que en caso de trabajar en una relación dependiente "debe tener ciertos condimentos como el desafío, la posibilidad de meter la cuchara y crear, planificar".

Ser intraemprendedor

Trabajar en una relación de dependencia no impide que se pueda intraemprender, o sea, llevar adelante una actividad emprendedora al interior de la organización, con el objetivo de innovar en un área de negocios.

Para la gerenta de Operaciones de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII), **Sara Goldberg**, esas posibilidades hacen que pasar de la vida independiente a la dependiente sea algo no tan traumático.

59% de los emprendimientos apoyados por ANII se mantienen en actividad desde que nació el instrumento Emprendedores Innovadores en 2008.

"Una persona no es emprendedora solamente por tener un emprendimiento. Una persona dentro de su trabajo diario también puede ser emprendedor. Podés identificar problemas de tus clientes, proponer soluciones y llevarlas adelante. No hay muchos perfiles así, por eso los contratan las compañías más innovadoras", explicó.

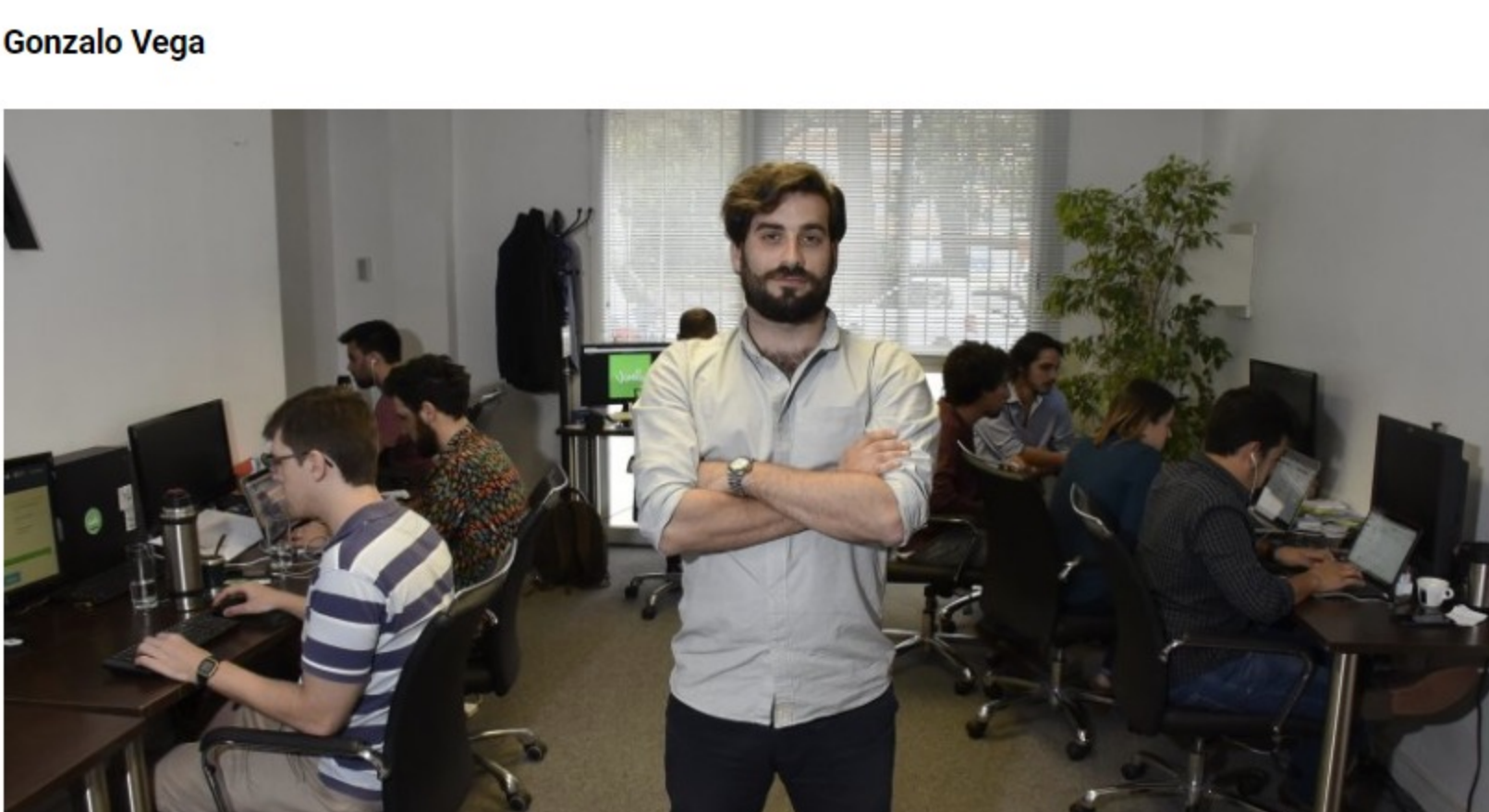
Una decisión difícil

No tener miedo a fracasar y utilizar esta experiencia como herramienta para crecer hace que la decisión de abandonar el proyecto propio cuando no funcionó no se demore más de lo previsto. Según Goldberg, esto es más común en emprendedores tecnológicos que trabajan con metodologías ágiles. "Se inician, se desarrollan con el concepto lean, ágil y liviano. Cuanto antes fallen es mejor. Cuando se identifica que ese emprendimiento no va a prosperar, los emprendedores deciden frenar el emprendimiento", indicó.

Por su parte, el director de da Vinci entiende que es importante evitar entrar en el modo "walking dead". "Es tener el emprendimiento simplemente porque se niega a cerrarlo, porque es como el hijo mimado. Hay que interiorizar decir 'fracasé'", sostuvo Delgado.

Los protagonistas

Gonzalo Vega



I. GUIMARAENS

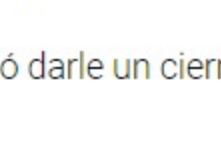
Un intento frustrado de comprar una posada cerca de Porto Alegre fue el primer acercamiento de **Gonzalo Vega** (32) al mundo emprendedor. Sin embargo, la segunda vez que lo intentó obtuvo mejores resultados.

Junto a su amigo y compañero de facultad en la Universidad ORT, Santiago Arbono, crearon **Vivela** a fines de 2015, una plataforma que vincula personas a través del turismo, con tours o actividades ofrecidas por los propios locatarios. Contaron con el apoyo del Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE) de la Universidad ORT, y Vega recuerda que **Vivela** "se posicionó muy bien, tuvo varias descargas", pero fue perdiendo fuerza. "Nunca pudimos terminar de convencer a los que iban a ser nuestros clientes (guías turísticos y quienes organizan tours) de que **Vivela** podía potenciarlos (...) Nos enamoramos de la idea; creíamos que iba a ser la pedrada del año. Pero que vos creas que está bueno no significa que quienes van a ser tu clientes crean que necesitan una plataforma que les dé visibilidad", explicó.

Después de luchar "a capa y espada" por su emprendimiento, Vega, ya sin su socio, decidió darle un cierre a ese proyecto.

Antes de eso, ya había comenzado a trabajar como encargado de Marketing y Comunicación de **Kona**, una empresa de innovación y tecnología. Después de un año, pasó a desempeñarse como CEO de **TaTeTi**, un sistema de gestión de reservas para restaurantes, y una plataforma de reservas para sus clientes. Su experiencia lo lleva a mirar datos, analizar cada acción, el rédito que tiene, el porqué de cada inversión.

"(Los socios de TaTeTi) me dijeron en una de las reuniones 'Te queremos en modo emprendedor'. Me contrataron para potenciar la compañía; usar mis conocimientos como emprendedor"



Para Gonzalo Vega, ser dependiente es lo mismo que ser emprendedor. "El nivel de involucramiento y empujamiento que tengo en el lugar en donde estoy ahora lo tenía con mis proyectos propios", puntualizó.

Victoria Suárez



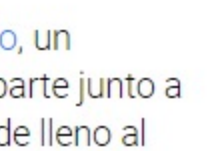
D. BATTISTE

Después de trabajar seis meses en Coca-Cola, **Victoria Suárez** (26) se sumó a **ReservaTelo**, un emprendimiento para reservar habitaciones de hoteles de alta rotatividad, del que formó parte junto a Ximena Genta y Victoria Ortiz. Cuando recibieron capital semilla de ANII, Suárez se volcó de lleno al proyecto. "Me arriesgué a hacer algo, a crear y dejé mi trabajo", contó.

Después de expandirse hacia Argentina, a fines de 2016, Suárez se retiró de la empresa para comenzar con otro emprendimiento: **Sparkids**, una plataforma para apoyar a padres y niños con altas habilidades y superdotación. "Al mismo tiempo estuve trabajando como consultora en una empresa, que en realidad no resultó", debido a la falta de experiencia, según Suárez.

"Sentía que trabajaba desde muy afuera de la empresa y el proyecto que tenía no estaba involucrado dentro de la cadena. Pasar de estar emprendiendo a trabajar en una empresa es difícil, hay que lograr el equilibrio de saber cuál es el rol que vas a cumplir dentro de la compañía y qué quieren de vos", sostuvo. "La empresa que va a buscar a un emprendedor no es una compañía convencional. Algo quiere cambiar o hacer nuevo, que lo ayudes a crecer", añadió.

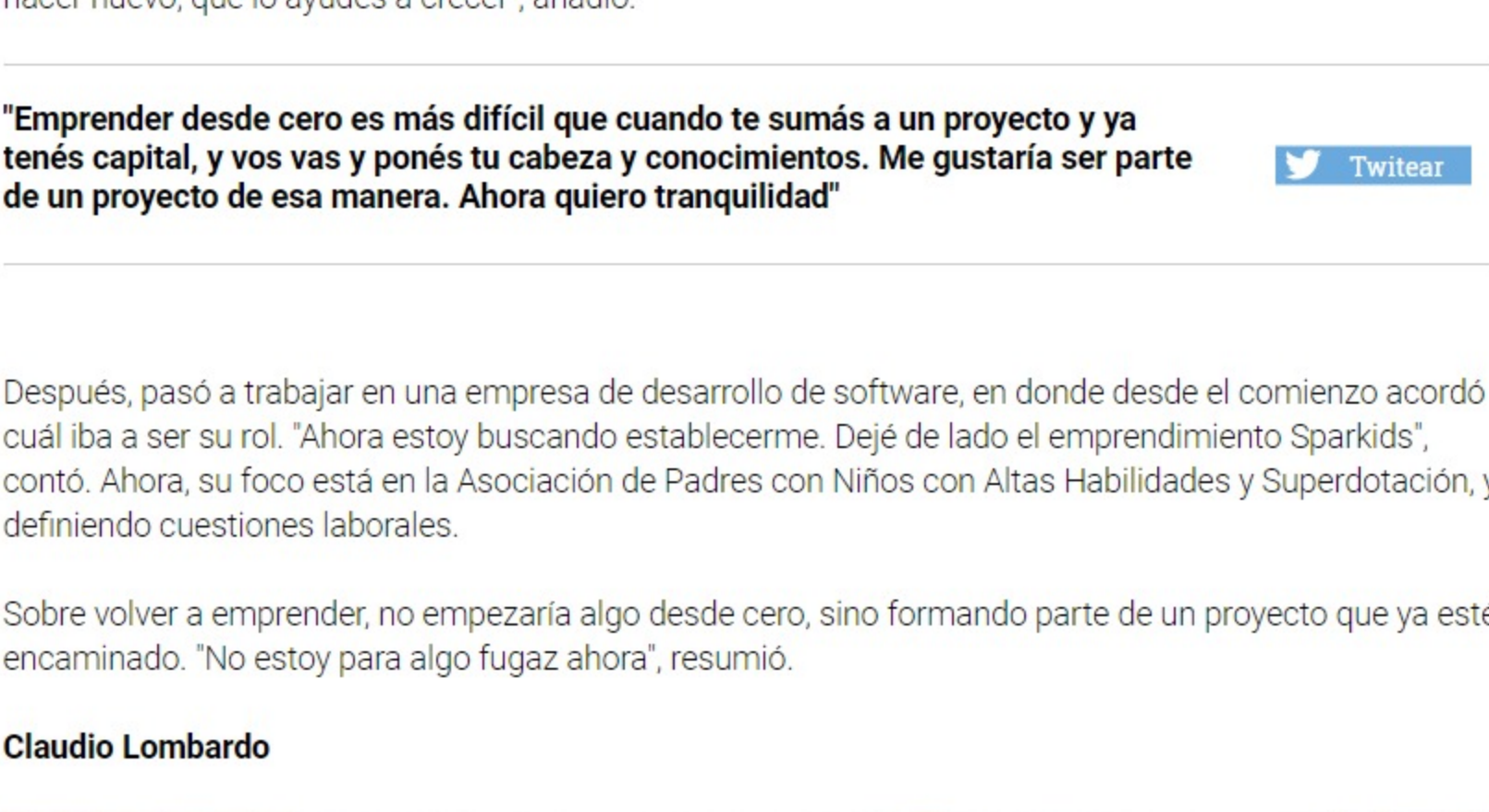
"Emprender desde cero es más difícil que cuando te sumás a un proyecto y ya tenés capital, y vos vas y ponés tu cabeza y conocimientos. Me gustaría ser parte de un proyecto de esa manera. Ahora quiero tranquilidad"



Después, pasó a trabajar en una empresa de desarrollo de software, en donde desde el comienzo acordó cuál iba a ser su rol. "Ahora estoy buscando establecerme. Dejé de lado el emprendimiento **Sparkids**", contó. Ahora, su foco está en la Asociación de Padres con Niños con Altas Habilidades y Superdotación, y definiendo cuestiones laborales.

Sobre volver a emprender, no empezaría algo desde cero, sino formando parte de un proyecto que ya esté encaminado. "No estoy para algo fugaz ahora", resumió.

Claudio Lombardo



C. DOS SANTOS

Hace más de diez años que **Claudio Lombardo** (39) empezó a emprender. En Estados Unidos y en Uruguay tuvo varios proyectos vinculados a la publicidad y marketing, hasta que "el que despegó" fue **Club de Chefs**, que comenzó en agosto de 2015. Con el concepto de "cenas de autor en la comodidad de tu casa", la plataforma funcionó hasta mayo de 2017, cuando a través de un comunicado, Lombardo y su socio, **Álvaro Kemper**, informaron el cese del emprendimiento.

"Validamos el concepto, teníamos repercusión, vendimos cerca de 15 mil cenas, pero llegamos a un punto en donde dijimos que teníamos que parar ahí. Para hacerlo crecer y transformarlo en una empresa necesitábamos capital. Tuvimos reuniones con inversores interesados pero no nos convenció ninguna propuesta, así que desistimos y los socios seguimos nuestros caminos", contó Lombardo.

Luego, trabajó como gerente de Marketing de **woOw** durante un año. "Cuando paré con **Club de Chefs** me contactaron varias empresas buscando ser gerente general, de startups o empresas más grandes. Yo ya venía con un bagaje de varios proyectos encima", puntualizó.

"Hay una analogía con el fútbol: es como los directores técnicos. Después que salieron campeones, ese es el mejor momento para irse. Los emprendedores tienen que hacer lo mismo; irnos cuando ya nos fue bien"



Ahora, Lombardo se encuentra evaluando incorporarse a algunos emprendimientos, y también opciones de cargos ejecutivos vinculados a la publicidad y marketing. "El hecho de haber vivido y trabajado en EEUU me da ese perfil y armas para ser interesante para estas empresas", dijo. Otra de sus opciones es seguir un emprendimiento propio. "Creo que nunca terminas de aprender. Si eligiera un cargo de dependencia, tengo un par de proyectos más chicos que los haría en paralelo". Lombardo piensa que haber sudado la camiseta con su emprendimiento es muy valioso para cualquier compañía.

Manuel Gros



D. BATTISTE

Un canal de comunicación digital y una aplicación para utilizar el saldo sobrante del celular para comprar productos fueron los dos primeros emprendimientos de **Manuel Gros** (28). En 2013 dejó su trabajo en marketing digital para dedicarse exclusivamente a la creación de una agencia de marketing para asesorar a intendentes y candidatos a diputado, un año antes de las elecciones internas de 2014.

Así surgió **Arriba Media**. "Tuvimos clientes interesantes, algunas multinacionales y empezamos a vivir de esto, aunque un mes nos iba muy bien y al siguiente teníamos números rojos", contó Gros. Tiempo después, surgió un spin off de la agencia, que se llamó **StrateDo**, un software que generaba estrategias de marketing online. A pesar de estar en el mercado un año y medio, con más de 1.000 clientes en 10 países, los emprendedores nunca lograron monetizar el software. "En un momento nos pasó el agua, empezamos a acumular deudas y cerramos la empresa".

"No comparto la visión romántica del emprendedor como superhéroe y que si sos empleado sos un gil. Yo aprendo muchísimo de los jefes que tengo. Estoy tranquilo y trabajando con estabilidad económica"



Gros se encontraba en España cursando un máster, y surgió la posibilidad de abrir la operación de la española **Cabify** en Uruguay. "Para mí estaba buenísimo porque fue una posibilidad de tener un trabajo fijo, con determinada estabilidad que necesitaba mucho a nivel personal. Estaba cansado de emprender, remarlar todos los meses, correría de atrás", sostuvo.

En noviembre del año pasado se sumó a **Tienda Mia**, primero como country manager para Uruguay y Argentina, y desde hace seis meses como gerente comercial para Latinoamérica. Gros siente este trabajo "de la misma forma" que sus emprendimientos. "Ideas siempre tengo para volver a emprender, pero las proyecto hacia más adelante. Entiendo que ahora en **Tienda Mia** estoy muy metido y tengo para bastante tiempo acá", explicó.

Informar un error en la noticia

Las más leídas



Sendic comparó el Plan Atlántico con la Primavera Árabe y le cobró a Vázquez y Mujica la falta de respaldo por ANCAP



¿Qué es el fentanilo, la droga que mató a Prince e hizo colapsar a Demi Lovato?



La historia de una pareja y sus cuatro hijos que recorren el mundo en un auto de 1928



05:00 Cuánto cuesta alquilar cocheras y apartamentos según el barrio de Montevideo



La carne más cara del mundo se produce y consume en Uruguay

Newsletter

Recibe nuestro boletín de noticias diario en tu casilla:

Nombre

E-mail

Selecciona los envíos que desee recibir en su correo electrónico. Todos nuestros servicios son gratuitos.

- Titulares de la jornada
- Noticias al Mediodía
- Noticias Deportivas - Referi
- Agropecuario
- Crómico
- Los blogs de la semana
- Ocasos
- Noticias de Alto Impacto
- Novedades Comerciales

Enviar

Blogs

Una economía más abierta y la gran derrota de 1992

05:00 Una historia del dinero en Uruguay (XLV)

La desatención colectiva en la infancia

04:45 Los programas televisivos para niños acompañan y estimulan su desatención

Qué tan seguro es ahora volar en avión

Viajar se ha vuelto una experiencia tortuosa por la tensión y el tiempo que lleva la instancia previa al abordaje