

## VANESSA BARBERY

Vanessa Barbery es directora y cofundadora de la Asociación de Jóvenes Emprendedores (AJE) Ecuador, una organización sin ánimo de lucro que busca el desarrollo económico de las ideas de negocio de los jóvenes ecuatorianos. También es CEO de DigiMarketing y trabaja como Directora Jr. de la Cámara de Comercio de Guayaquil, colaborando en proyectos de marketing y comunicación.

**SANTIAGO CASTELO: Lo primero que te quería preguntar es sobre el uso de la tecnología que es, tal vez, una de las principales diferencias entre los millennials y las generaciones anteriores. ¿Qué relación tienes con la tecnología más allá de lo laboral?**

VANESSA BARBERY: Bueno, en realidad, lo laboral se me dio gracias a mi relación natural con la tecnología, porque además de ser millennial, para colmo, mis papás, los dos, son ingenieros en sistemas, entonces yo siempre estuve bastante metida en el mundo de la tecnología. Me enseñaron a programar lo básico desde que era chiquita y siempre llevaba la PC World en mi casa. Yo tuve computador a los 7 años, celular a los 9, entonces siempre fui muy apegada a la tecnología.

Las redes sociales me encantan, tuve desde pequeña MySpace, Hi5; fui una de las primeras personas en tener Facebook entre mi grupo de amigos, entonces siempre he sido muy apegada a tal punto de que yo no paso más de una hora sin haber revisado redes sociales. Puede ser hasta un poquito obsesivo, pero ya es algo que está en mí. Me levanto y lo primero que hago es revisar mis redes, reviso mi Facebook, mi Twitter, mi Instagram, mi LinkedIn, mi Snapchat y así comienzo el día, y bajo a desayunar y ahí vuelvo a revisar las redes.

Me entero de todo, ya sea de lo que hizo mi grupo de amigos o de lo que hicieron mis clientes, como lo que ha pasado en el mundo, porque también sigo noticias en las distintas redes sociales que tengo. Entonces ese vendría a ser el equivalente a que mi papi abra el periódico en las mañanas, con mi celular en mano. También estoy suscrita a un par de newsletters que también leo y de ahí me voy a bañar y después vuelvo a revisar. La vez pasada estaba leyendo un artículo de que hay obsesión, adicción y yo, puede ser que esté dentro de eso. La verdad es que siempre tengo mi celular en la mano, pero en mí como que se justifica porque es parte de mi trabajo, pero también es por fines sociales que paso conectada todo el tiempo. Cosas que me he dado cuenta que hago es que estoy en un restaurante comiendo algo rico y tengo que tomar una foto, y a veces sí me ha pasado que me detengo a pensar «por Dios, solo come, ¿por qué tienes que tomar la foto?».

**SC: ¿Qué importancia crees que tuvo Hi5 en el desarrollo de redes sociales en Ecuador? Porque es una particularidad, es una red que tal vez no pego tanto en otros países.**

VB: Claro, yo creo que tuvo mucho impacto porque antes de Hi5 yo utilizaba MySpace, que también lo utilicé a la par con el Hi5, y no era lo mismo. MySpace tenía un fin más artístico: ponías la música que te gustaba; yo tenía un blog dentro de MySpace donde escribía poemas. Pero Hi5 se volvió algo netamente social, entonces podías compartir las fotos, los 'testimonials'; tú le decías a tus amigas que te escriban, tú les escribías a tus amigas lo que te pedían. Ya el tema social cambia muchísimo. Es más, para mí, le abrió mucho la puerta a Facebook aquí.

**SC: Y una vez que apareció Facebook, murió, ¿no?**

VB: Sí, te cuento algo que me acuerdo de cuando tenía 17 ó 18 años y es que ya tenía mi cuenta de Facebook. Era lo que más te gustaba, pero igual tú tenías tu cuenta de Hi5 botada: la época de transición. Me acuerdo que estaba con mis

amigas hablando de alguien y lo tratamos de buscar en Facebook, pero lo tenía cerrado porque no éramos sus amigas; lo buscamos en Hi5 y tenía toda la información abierta y yo decía: ahorita cualquier persona puede enterarse de cualquier cosa de mí porque mi Hi5 no es privado. El concepto no era ser privado, era ser abierto. Entonces, ese día yo eliminé mi Hi5 porque dije: «así como yo pude estar investigando a esta persona, me pueden estar investigando a mí ahora y, para mí, el tema privacidad sí fue importante en el tema de transición, porque asusta que cualquiera pueda ver mis fotos y preferí cerrar la cuenta de Hi5 y quedarme con mi Facebook, con limitaciones de privacidad. Así fue mi transición.

**SC: Bueno, paso ahora a un tema más de emprendimiento, tu experiencia como emprendedora y tu participación en los círculos de innovación. ¿Cómo crees que está este tema en Ecuador? Y cuéntame un poquito tu experiencia como emprendedora y la sensación que tienes de los millennials ecuatorianos como emprendedores.**

VB: Por un lado, me parece súper bonito como se ha dado esta moda de emprendimiento. Yo soy fundadora de la Asociación de Jóvenes Empresarios, entonces yo he hablado con miles de chicos sobre todo, pero creo que tenemos un problema muy grande y es que estamos sobredimensionando el emprendimiento. ¿Porque qué es emprender de verdad? Si ahora voy a mi casa y hago tres cupcakes y los vendo, ¿ya me pongo como emprendedor en mis redes sociales? Entonces hay que definir lo que realmente es emprendimiento. Yo creo que tenemos un problema grande ahí, porque le estamos diciendo emprendedor a cualquiera y no estamos esperando que sea exitoso, sino que la gente ya se siente exitosa con ser emprendedora cuando emprender recién es el primer paso. Entonces creo que ahí tenemos un *issue* muy importante, mucha desinformación. Te digo porque hay socios de la Asociación que tienen negocios y que tú sabes que no van para ningún lado, que solo se pasan haciendo networking, yendo a eventos porque no están vendiendo ni haciendo nada y son emprendedores y les dan espacio en los medios; entonces tenemos como una falsa ilusión de éxito de los millennials que, para mí, es alarmante. Ahora no se nota porque todavía somos jóvenes y vivimos con

nuestros papás y si pasa algo tenemos qué comer pero, ¿qué va a pasar con esa generación de personas que tienen esta falsa ilusión de éxito en unos 15 años? Entonces siento que ahí hay un tema bastante importante que abordar.

Otro problema que también veo es que todos quieren ser emprendedores y no sé en qué momento se volvió malo ser un empleado. A mí me dicen: «Vanessa, tu vida es increíble, mira, tú puedes hacer lo que tú quieras. Si un día no quieres ir a trabajar no vas, y les digo: es verdad, nadie me va a despedir, pero yo voy a trabajar porque tengo clientes y porque es mi negocio y me quedo hasta las 11 pm». Pero son cosas que tengo que hacer. Entonces tenemos esta idea de que ser emprendedor es increíble y ser empleado es horrible porque «me toca trabajar mucho» y estamos llenos de paradigmas. Esto se da porque los millennials, de por sí, tenemos naturaleza creativa, nos gusta proponer cosas. Al menos aquí en Ecuador como son las empresas regularmente, no tienes espacio para proponer.

Por ejemplo, el intraemprendimiento es maravilloso, sobretodo afuera. Los gringos son súper buenos en eso. Tú puedes crear productos, innovar dentro de los procesos de tu empresa y ser un socio y eso es bueno porque tú creces, ayudas a tu empresa a crecer, tu empresa te ayuda a tener los recursos para poner en marcha esas ideas y lo estás haciendo dentro de tu empresa; no tienes que salir a ponerte algo tú. Pero eso en Ecuador es complicado por temas de leyes, de mentalidad. ¿Y qué pasa? Los jóvenes que quieren crear cosas tienen que salirse de sus negocios para hacerlo. Cuando sales, ganas 3 reales, ya te quieren cubrir los periódicos y ya tú te sientes exitoso, pero no es así. Te lo digo porque es mi caso, yo siento que estoy haciendo las cosas bien, pero yo todavía no soy exitosa. Si yo viajo tres meses mi negocio quiebra, porque todavía es dependiente de mí y eso no es ser exitoso. El negocio exitoso es el que no depende de ti, el que corre solo; es una empresa. Yo estoy yendo hacia allá y lo bueno es que yo sí sé hacia donde voy, yo no me siento bien solamente con tener los papeles de mi compañía, pero muchos sí, y creo que ahí hay un limbo de desinformación gigante porque muchos se quedan en tener la compañía, en ganar su sueldo y ya son exitosos ¡y ya! Y no es así, hay mucho más.

**SC: Y hablabas también de un *gap* entre expectativas y realidad y eso te quería preguntar: si es que hay muchos obstáculos al momento de emprender. Tú hablabas de que hay obstáculos a la hora de emprender dentro de una organización, y a la hora de crear tu propio negocio. Tú, en tu experiencia, ¿tuviste obstáculos? ¿te resultó fácil? ¿es diferente en Guayaquil que en Quito, por ejemplo?**

VB: Creo que en realidad es un poquito mas fácil en Quito porque como tienes la mayoría de instituciones gubernamentales, las matrices están en Quito, todo es más sencillo. Te pongo un caso, uno de mis mejores amigos es dueño de unos snacks orgánicos con productos andinos y él, por vivir en Guayaquil, se demoró mucho más sacando los registros sanitarios porque tenía que viajar a Quito. Por eso es mejor vivir en Quito. En mi caso, sí se me hizo difícil, lo bueno es que yo no sabía lo difícil que iba a ser entonces para mí fue una ventaja. Yo renuncié a mi trabajo para poner Digimarketing y arranqué como freelance para ahorrar un poco de plata. Decidí arriesgarme y, cuando tuve que formalizarme, dije: «¿qué tan difícil va a ser?» Compré una empresa hecha y ahí vi que era difícil. Por ejemplo, la experiencia era real cuando me pidieron todos los papeles para abrir la cuenta corporativa en el banco y no podía creer todos los papeles que eran. Yo tenía 21 años y nunca había hecho un cheque. Aquí nadie te enseña eso. Yo estudié comunicación y no sabía nada de trámites y recuerdo que iba al banco a cada rato y me pedían varios papeles. También me fueron a cerrar la oficina porque no tenía permisos y yo pregunté, ¿qué permisos? Yo pensaba que los permisos eran para restaurantes. Sé que suena ignorante, pero eso nadie te lo enseña en la universidad, entonces en el camino me pegué algunos plomazos. Claro, yo no sabía nada de contabilidad, solamente leía, veía que todo esté bien, firmaba y es complicado porque tú tienes que saber mucho de materia legal y contable en este país si quieres llevar una empresa bien, y si es que no sabes, te vas a tropezar varias veces.

Lo bueno es que como yo no sabía, yo me lancé no más. Probablemente, si yo hubiera sabido que todas estas cosas me iban a pasar, hubiera pensado y me

quedaba en 3G [su antigua empresa] mas cómoda. Por esto justamente nace la asociación, porque lo que yo viví lo vivieron algunos de mis amigos, entonces qué bien que haya una asociación donde yo pueda ir, que me guíen y que me digan que debo sacar un permiso; eso me hubiera gustado tener a mí.

Eso, en materia legal y contable, ¿en que es fácil aquí emprender? En que Ecuador es chiquito, entonces tú a mí me dices Vanessa, necesito un contacto con los dueños de Supermaxi, si yo no los conozco, puedo llegar a ellos igual. Esa es la ventaja. Aquí los peces gordos son pocos y las buenas empresas con pocas y siempre tienes un contacto que puede llevarte a alguien. Como las redes son pequeñas, darte a conocer es fácil; los medios no son muchos, entonces el networking es mucho más sencillo. Por eso es que, para mí, a mi edad, ha sido más fácil darme a conocer, tener los contactos que tengo. Probablemente, si hubiera nacido en EEUU no hubiera sido así, quizás hubiera sido conocida en mi pueblito y nada más, y aquí no me pasa eso. Esa es una ventaja súper grande en este país.

**SC: Y ahora pasemos a un tema de liderazgo. Yo he visto que has estado en "Moving Forward", que era un foro de emprendimiento femenino, y quería que me cuentes un poco cuál es tu percepción del millennial como líder y de las millennials mujeres como líderes. Si ves que hay todavía una brecha de género muy importante.**

VB: Sí, sabes que yo sí veo una brecha de género. Pero son las mismas mujeres las que se lo ponen. ¿Sabes por qué nació el Moving Forward? Este fue un evento que se me ocurrió a mí, porque yo estaba hablando con una señora que vendía empanadas en el centro de Guayaquil y no sabes cuántas empanadas vende ella, es una locura y le pregunté «¿cómo así? ¿usted abrió este negocio?» Y me dijo que su marido estaba "fregado" una época y que necesitaba ayudar en la casa; le dije que estaba lista para poner una franquicia, abrir otro local. Ahí te das cuenta de que muchas mujeres emprenden solamente para ayudar en su casa y, una vez que cumplen ese objetivo, se quedan ahí, no tienen sed de emprendimiento. Otro tema es que todas las mujeres tienen la idea de poner emprendimientos que les permita tener libertad de darle tiempo a su familia, a su casa. «Tengo un negocio que me

toma solamente 4 horas al día y cuando mis hijos salen del colegio ya me dedico a ellos». Eso no está mal, pero a lo que voy es que no tenemos visión de empresarias, entonces eso me molestaba. Otra cosa es que las mismas mujeres somos machistas; mis propias amigas son las que me dicen: «Uy, Vanessa, nunca te vas a casar si te quedas hasta las 11 de la noche en la oficina». Es un tema de mentalidad de mujeres, por eso yo creo el problema no está en decir a los hombres «por favor páguennos igual, trátennos igual», porque a ti te tratan como tú te presentas, es así de sencillo. Yo nunca he tenido problemas de que me paguen menos que a mi competencia; si lo han hecho no me he dado cuenta. Yo no voy esperando que eso me suceda, creo que por eso no me pasa y yo compito de igual a igual con hombres y mujeres, no me importa. Entonces yo sí creo que el tema de mentalidad está en las mujeres mismas. Por ejemplo, yo le decía a la señora de las empanadas que es una empresaria porque tiene una empresa que le da dinero, tiene un producto con clientes fieles y a ella ni siquiera se le había ocurrido que era una empresaria. Entonces hay que hacer una especie de lavado de cerebro porque hay mucha desinformación.

**SC: Y cuéntame qué es lo del círculo de innovación que me decías.**

VB: Los círculos de innovación son un grupo de compañías de distintas industrias que nos reunimos una vez al mes a aprender, tenemos conferencistas, líderes de varias industrias que vienen a cada sesión y nos ayudan a aprender procesos para innovar dentro de nuestros negocios. La innovación bien hecha no puede venir de la misma industria en la que quieres innovar. Por ejemplo, si tú eres de la industria del papel, probablemente la innovación venga en algo de tecnología o en algo de electricidad, porque tú mismo sumergido en el día a día, en las realidades de tu industria, no eres capaz de ver los procesos o cosas que se pueden cambiar. Por eso es importante ser parte de un círculo. Tú no sabes lo rico que es en experiencia esto. Es increíble cuando tú le cuentas ideas a personas de otra industria que no tienen relación conmigo, pero te dan unas ideas espectaculares, cosas que yo no puedo ver porque estoy sumergida en el día a día y viceversa, entonces es súper interesante ser parte de grupos así. Todos de industrias distintas pero estamos

aprendiendo a innovar con procesos, porque algunos piensan que innovar o ser creativo es sentarme y decir se me ocurrió la idea y no es así. Hay procesos creativos para llegar a ideas, hay sistemas de validación de ideas y es todo eso lo que estamos aprendiendo y es bien interesante.

**SC: Me mandarás algún link de ese círculo o es algo más informal.**

VB: No, en realidad es súper formal, de hecho, para ser parte del círculo tú tienes que pagar algo. Pero te puedo mandar por Skype.

**SC: Lo último que te pido es que me digas en uno o dos tuits lo que para ti es un millennial ecuatoriano.**

VB: Para mí, un millennial ecuatoriano es un chico que quiere todo, pero no sabe cómo; que cree que las cosas se le van a dar por arte de magia y está culpando al entorno cuando no se le dan y que ya necesita ponerse a trabajar porque la gente que alcanza cosas es porque trabaja y, si es así, puede llegar muy lejos.

**SC: Muy bien, genial. Muchísimas gracias, Vanessa por tu tiempo y quedamos en contacto con Antoni también, y te vamos contando como sigue el estudio, ¿ok?**

VB: Ok, gracias.