

## MANU VEGA

Manu Vega creó su primera empresa a los 17 años y siempre ha estado explorando ideas y oportunidades de negocio relacionadas con la tecnología y la innovación. Actualmente, dirige Lynx Trade, un software para el sector bursátil; y Coworking Cuenca, el primer proyecto de espacio colectivo para startups en la ciudad, que busca ofrecer mayor creatividad a la productividad de las empresas vinculadas.

**SANTIAGO CASTELO: Estuve leyendo un poco sobre ti, inspeccionando un poco tu LinkedIn, lo que haces, y vi que eres un emprendedor casi nato, que probaste el emprendimiento, la tecnología, los negocios. Has probado casi todo y lo primero que te quería preguntar es: ¿cuáles son para ti las características que tiene que tener un emprendedor? ¿Qué es para ti ser emprendedor?**

MANU VEGA: Buscas la forma de salir aquí porque en nuestro medio es complejo, pero también, con el Internet estamos conectados con todo entonces podemos hacer de todo aquí en Ecuador. Por ejemplo, en Cuenca es económico trabajar; es uno de los lugares más económicos que hay para desarrollar software. Estuvimos hace un año votados como uno de los mejores lugares para emprender. Es interesante, porque yo desarrollo software para manejo de inversiones en seguros sociales, pero *fintech* [viene de la contracción de las palabras inglesas *finance* y *technology*] me ha dado muchísima apertura que no puedo conseguir en otro lado y mercados que pasaron este rato de moda. Salir de sistemas soviéticos a *web-based* y ahora las soluciones muy gráficas, *dashboards* gerenciales, atraen muchísimo porque la gente nueva que llega puede tener un control mucho más claro de manera gráfica como lo haría con el resto de sus dispositivos. Entonces, en Ecuador sí hay cómo, pero aquí hay la cultura de ese emprendimiento por

necesidad, no tanto por innovación de algún proceso, sino ponerte una panadería más o ponerte lo que tú quieras más. Entonces ese tipo de cosas me parece que no se fomentan y tenemos el síndrome del cangrejo: si alguien está saliendo para arriba, jalemos para abajo. Entonces tienes que ser muy cauto y muy humilde en el manejo de imagen, porque si empiezas ser muy *flasheado*, se complica. Creo que es un juego de sensibilidad también ser emprendedor en Ecuador, no como en EE.UU. donde debes ser más agresivo con tu imagen con lo que haces... pero aquí hay que ser cauto, ser políticamente correcto, entonces creo que para ser un emprendedor es un mix raro de algunas cosas y, ahora, administrando varios *coworkings* y estando en un ecosistema de emprendimiento con 9 espacios, lo que veo es colaboración y la politización usada entre diferentes emprendimientos; esa diversidad es la que hace magia, entonces creo que estamos en un proceso rápido de aprendizaje acá, pero estando en la Conferencia Mundial de *Coworkings*, como he estado algunas veces, veo que estamos bastante avanzados en lo referente a sistema *coworking*; lanzamos la visa latinoamericana de *coworking* y todo lo cofundamos varios ecuatorianos.

**SC: Y tú, ¿qué obstáculos identificarías que hay a la hora de emprender en Ecuador? ¿Y qué diferencias hay entre emprender en Quito, Guayaquil y Cuenca?**

MV: Yo creo que hay una cosa que es súper real de lo que estamos haciendo... A ver, yo ahora tuve el chance de hacer una mentoría. Te voy a dar el caso y el ejemplo de todo lo que estoy haciendo. Tengo una gente que hace drones con cámaras multiespectrales para agricultura de precisión. Yo vendí insumos agrícolas orgánicos cinco años, entonces sé muy bien el mercado en el que les metía y tengo contactos suficientes ahí adentro. Pero ellos tenían una idea: que querían que sea linda, que funcione...y yo les halé un poquito a consideren esta opción y fueron por esto. Ganaron el primer premio de emprendimiento en el país; eran 40.000 dólares; están metidos ya con gente que tiene 15.000 hectáreas de caña y necesitan soluciones. Entonces, quien te financió y te hizo ganar el premio a la final es el cliente; te va a dar hasta 200.000 dólares de facturación mínima al año y tienen otras 25.000 hectáreas banano. O sea, hay espacios donde se puede

innovar que no es el Internet; pero necesitas del Internet y necesitas de muchas otras cosas. Entonces, ¿cómo empecé con ellos para que mentalmente se preparen para esto? Un video de tres minutos en el cual pedí prestado un dron. Hicieron un video en el que se explica lo que van a hacer, pero no es para poner en redes, sino para su celular, para que muestren a su familia esto. (...)

Culturalmente, tus primeros enemigos son tus padres que te dicen: «no lo hagas; yo no tuve un trabajo seguro, yo no terminé la universidad; tú estás en una escuela politécnica, vas a salir con un buen nivel, busca un trabajo seguro, no te arriesgues». Entonces, el mayor problema, de inicio, es cultural porque la gente no quiere ir por ese lado. ES: «¿cómo hago ese tema?, si entro o no entro...» Entonces, yo te diría que está entre cultural el creer que no hay acceso a dinero. O sea, por ejemplo, ellos [el grupo que él ayudó a emprender] no podían venderse si no tenían una inversión de 10.000 dólares (...) Entonces, se tenían que ir por el otro camino. Pero si puedes ir directamente a un cliente y darle una solución clara, tienes un caso de éxito que te permite saltar. Son cositas que son obvias vistas desde otra óptica cuando ya te han dado pedrazos en la cara para después decirte cosas. Yo creo que es uno mismo el problema, el creer que puedo o me merezco...El ecuatoriano es complicado, porque somos de varias mezclas, pero no nos aceptamos. Viniendo ahora de Brasil veo que son lo mismo que nosotros, pero ellos son felices de ser lo que son. Es como tú vives esa parte de tu vida y lo que crees que eres y lo que debes ser. Por eso tenemos la política que tenemos en este momento. La gente no cree en ese tema. Yo creo que eso es, también es el tema de tener el primer ejemplo al ver el primer astronauta aquí, el primer unicornio aquí; ver que gente sí está saliendo, que premios sí se dan. Yo estoy queriendo hacer un reality ahora, te digo la verdad, para mostrar un poco que todo el mundo vea, más allá, qué es lo que está pasando. Porque es muy mítico lo que está pasando. Yo no quiero que sea un tema simplemente del gobierno, sino del sector privado, porque así es como creo que debe funcionar. (...) Entonces, eso es, creo, que lo más difícil. Y en un *coworking*, en eso ayuda mucho, porque la gente se une y ya empiezas a tener ideas de varias personas y empiezas a ver como diversidad de gente y te van a dar puntos diferentes sobre tu producto o servicio. Creo que

ese trabajito es a posteriori. Y ahora, oportunidades de financiamiento es lo único que va. (...) Creo que eso es, por ahora, nuestra identidad cultural.

**SC: Tú recibes a un millennial que tiene ganas de emprender y qué consejo le das, en tres palabras.**

MV: Lo que estoy pensando más que nada es que, el tema, es que ya tienen acceso a información [los millennials], entonces cuando les mandan a hacer algún deber, ya entienden que pueden hacer el deber por su cuenta; no tienes que andar explicando todo, sólo tienen que decirte «hay esto, allá». Entonces, eso, el cómo se muestran ante sus amigos, el tema de cómo ellos son recibidos por la sociedad, es más complejo, es más complicado todo, porque ellos no saben cómo manejar esa luz de: «ahora me paran bola, ahora están viéndome». A veces es hasta más interesante que el dinero; depende de qué te seduzca en el emprendimiento, ¿no?, pero hay ese tema de «estoy frente a cámara» (...), pero el manejo de eso dentro de sus redes personales veo que es un tema que se les tiene decir: «maneja tu imagen bien; *personal branding* suma durísimo y si empiezas más pronto, te va a ir mejor siempre». Eso es una muy importante. La otra, es no venderles y hacerles soñar los mil millones de dólares, sino: «estás resolviendo algo para alguien que nadie más está resolviendo». Imágenes multispectrales para ver cómo está una finca (...) El consejo es ver otros mercados. Yo me especializo y apoyo mucho lo que es tecnología financiera, tecnología agrícola... Todo lo que podamos hacer en eso, de una. (...)

**SC: Ahora te llevo a la parte del *coworking* y a tu experiencia. Estuvimos viendo que el *coworking* de Cuenca está funcionando muy bien ¿Cuáles crees que son las claves del éxito? ¿por qué le está yendo bien al *coworking*?**

MV: Creo que el éxito está en la diversidad, voy a decir que la diversidad es lo que más llega. Si tu ves lo que está pasando a los *coworking* acá; la clave es la conexión, entonces eso y, como te decía, un poco de humildad en el proceso para poder hacer que los beneficios que lleguen para el grupo sean para todos. Entonces por ejemplo, ponerte una empresa en Ecuador te cuesta \$800 pero nosotros conseguimos ahora que por \$500 pueda cualquiera tener su propia

empresa y hacer toda la parte legal y puedas levantar la mano y decir “No sé, ¿qué es mejor, compañía limitada a sociedad anónima? ¿qué puedo hacer con esto?” Entonces, es poder levantar la mano sin sentirte estúpido; porque es poder acceder a eso. Hay mucha irregularidad en la parte legal, mucha irregularidad también en la parte contable (...) Entonces, darles una solución de 40 dólares al mes (...) y estás seguro que está manejado por gente que sí tiene sentido... Entonces, ese tipo de cosas creo que son beneficios que valen, el tema de la visa latinoamericana de *coworking*...

**SC: Cuéntame eso, que no lo conozco y me interesa.**

MV: Se llama *co-latam*. La idea, en este momento, es un concepto que lanzamos nosotros que es una visa de *coworking*. Si eres miembro de cualquiera de nuestros *coworking* lo que nosotros nos encargamos de hacer es que tu puedas entrar en cualquiera de nuestros espacios sin costo por una equis cantidad de días. Entonces, ¿qué es el *coworking*? Es networking instantáneo. Tu llegaste a una comunidad de gente que te puede decir: «Oye necesito a alguien que me haga esto. Si yo me voy a Medellín a trabajar —que sí lo hago; seguido—, me voy a un espacio de estos y si necesito resolver papelería, diseño, acceso al Municipio de Medellín, alguien va a tener un amigo de un amigo que lo haga, entonces, es un súper poder. La idea es que todas las personas puedan tener acceso a ese tema y realmente esto nos da un beneficio y agrega a cada uno de nuestros espacios de *coworking* algo que los otros no están haciendo. Lo que estamos haciendo ahora es uno por ciudad; estamos ya en Colombia, Chile, Brasil y Ecuador y queriendo ampliarnos más, ahora con la conferencia hablamos con gente en Argentina, con algunos lugares diferentes y la idea es que sea un *win-win*, eso es siempre lo que buscamos.

Entonces ahora, por ejemplo, conseguir financiamiento. Tenemos gente de fuera que está buscando proyectos de *fintech* para bancos y para operadoras que tienen fondos(...) te financian una primera fase y después, si es que funciona, te dan 50.000 por el 10 por ciento (...) Tengo una “Torre Eiffel” pequeña de cómo es nuestro proceso, súper simple, en el que es el ingreso, comunidad, mentoría,

financiamiento y venta. O sea, depende qué llegue primero en los dos últimos, pero la idea es que puedas entrar en este proceso en el que sepas que todos estamos aportando hacia vender (...) La mayoría de estos espacios [de coworking] son de dueños diferentes, pero sabemos nuestras necesidades comunes y como grupo podemos hacer cosas mucho más grandes. Ahora, por ejemplo, tuve hace 3 semanas al Vicepresidente del Ecuador aquí, en nuestros espacios, y tuve *itches* [del verbo en inglés, *pitch*] de más o menos unas 22 personas de todos los *coworking* que tenemos, y 6 "itches" de 6 minutos por tema y para muchos era la primera vez y lo hacían con el Vicepresidente de su país. Seas del gobierno o no del gobierno, no deja de ser un hito muy importante el cómo vos percibes el qué tan lejos va a llegar tu idea. Entonces, son cositas, que no tiene que ser una gloria muy personal, sino que tiene que ser una gloria compartida. Porque sólo así vamos a crecer. Yo creo que para que empiecen a aparecer ya emprendimientos que realmente produzcan y digamos, que vamos a incubarlos o vamos a hacer lo que sea, para llegar a ese punto tenemos que cambiar un poco más el cómo viene funcionando todo. Estamos construyendo el cimiento de lo que puede ser algo interesante (...) Hay 16 *coworkings* en Ecuador y nosotros estamos con 10 ya alineados a lo mismo (...) A nivel Latinoamérica, en la Conferencia Mundial, nos fue súper bien. Estamos haciendo cosas que en Brasil, que hay 250 *coworkings*, no pasa, porque aquí, la gente no te paga por el arriendo, te paga por la experiencia de compartir con gente. Como millennial: «ya no compro cosas, compro experiencias» (...)

**SC: Y con los millennials que llegan a los espacios de *coworking*, ¿tienes algún tipo de plan o hay de todo?**

MV: Digo yo, el 98% son millennials. Yo soy fruto de los más viejos; tengo uno más viejo que es un millennial de corazón, tiene 42, es un diseñador; tengo otro de 37 y, de ahí, todos son de 33 para abajo.

**SC: Los millennials y la edad no tiene tanto que ver. Uno puede ser millennial sin tener 33 años máximo, ¿no crees?**

MV: Sí, hay cosas que se notan, que si van a estar marcadas (...) Pero si te adaptas, de una. Hay gente que hace notar que no se va a adaptar pero esos ya son otros.

**SC: ¿Y por qué crees que los millennials encajan tan bien con este nuevo modelo de trabajo que pasa de la oficina al espacio de coworking, la comunidad?**

MV: Yo creo que va al tema de educación. Nosotros sabemos que ya falló cómo funciona la universidad. Creo que nosotros ya aceptamos ese tema y la gente está aburrida de tener que pasar por la universidad; está aburrida, está brava, está molesta, no le gusta. Es porque tu sabes que esa no es la mejor forma, que es la manera de tener un cartón. Así es, te toca (...)

Tú ves cómo funciona el tema de la educación y el millennial dice: «no, no me gusta así, no quiero así, yo puedo aprender en interno». Yo creo que este de aquí [un computador] va a ser tu profesor; dale tiempo y deja que la inteligencia artificial se desarrolle un poco más y todo va a ser especializado.

Tú ves en la China WeChat [aplicación de mensajería y llamadas] y todo lo que está pasando con eso. Tengo un primo que está dando allá clases de Inglés; todo lo maneja en WeChat: su web, su blog, su chat, su Skype, su Twitter, su Facebook. Todo es WeChat, todo ahí. Tiene su billetera virtual, paga a sus empleados ahí. Todo desde un app. Los chinos están aprendiendo todo a su forma, en sus términos. Entonces te dan la idea. O lo que pasa en África, con el tema de pagos y el manejo de eso. Todo lo innovador está viniendo de allá, entonces yo creo que viene de adaptarte a esa realidad de educación y de ahí dices: «Ok, ¿por qué mi trabajo no puede ser así?» Yo ya he visto varios *coworking* solo para ejecutivos; de gente que no está interesada en regresar a una oficina, sino *coworking* que obviamente deben tener varios canales de fibra óptica, un *retinal scanner* en la entrada, y código, y seguridad y que te sientas bien con lo que tu necesitas y pagarás lo que pagarás, pero ya se va especializando. Entonces, la realidad del futuro, de lo que va a pasar con el trabajo es que se va a desfragmentar un poco lo que ha venido siendo un *headquarter* y después vas a tener gente que va a estar en espacios móviles, porque vas a poder trabajar en los términos que quieres,

cómo quieras, no todo pero la gran mayoría si va a irse hacia los *coworking*. O sea, la tendencia es línea recta (...) Todo emprendedor empieza así. Ves que es una comunidad fresca, te sientes en casa, tienes una mascota de oficina, vas vestido como quieres y todo te pasa en el mismo lugar con gente que tiene tu mismo objetivo. Eventualmente va a existir sinergia, es estadístico que va a suceder. Entonces es la realidad, así como hay el Uber, Airbnb, es así que llega el *coworking*; en la misma línea. Esta es de las cosas que no va a ser reemplazado por robots nunca. Eventualmente, de lo que vamos virtualizando, del otro lado ,se va a convertir en una necesidad poder realizar cosas en el mundo real, más aún salir de tu casa y hacer cosas ahí, porque no es vida (...) Las experiencias en el mundo real se van a convertir en más importantes al pasar de los años en donde sea (...) y el trabajo que vamos a hacer aquí se va a convertir en donde gente más educada va a ser. Y así te capacitas, así desarrollas; lo que haces justo fuera de esto tiene que ser en experiencia, que valgan la pena pagar y vivir (...) El futuro del trabajo es en cosas que no sean de fábrica o presenciales. Yo creo que te empodera en una comunidad, te empodera en tu barrio, te empodera en tu ciudad, te deja manejar tus términos con el mundo, tienes tus horas a tu manera, más involucramiento con tus hijos. O sea, es la vida que sí quisieras tener.

**SC: Estuve viendo también en tu LinkedIn lo de la app PayPhone y quería preguntarte de qué va y que me cuentes en qué situación están.**

MV: Creo que es más un tema comercial a nivel de internet que podrían ellos dominar si se organizan un poco más. Es un proceso en el que emprendedores y empresarios están tratando de darle forma a algo. Considero que es saludable la realidad de ese emprendimiento; están expandiéndose a India, están en 3 países más en Latinoamérica, tienen el nivel de seguridad más alto, entonces la app está bien. La adopción creo que esta en una curva interesante, creo que va a necesitar bastante más publicidad; ya bancos se están alineando, pero no es tanto cómo se vende al cliente final sino al usuario final. Entonces es cómo tengo más gente que utilice la plataforma día a día y considere esto como la mejor inversión. Creo que si esto llega a una masa crítica sería interesante en este país, y en otros, porque es cultural la fácil adopción de este tema. Justo veía en Brasil que todo el mundo



tiene un POS [abreviatura en inglés de Point Of Sale, es decir, punto de venta] para pasar su tarjeta. Es impresionante, pero lo que hace PayPhone es virtualizar el POS, ya no necesitas una máquina; entonces ese es un gran beneficio. En Ecuador tenemos un impuesto del 150 % para traer eso, un POS, entonces no quieres que la gente use tarjetas. Ese tipo de cosas hacen que una solución virtual tenga un mercado muy grande. PayPhone está bien. Puse un *coworking* con ellos para poder acelerar la implementación a lo que es *e-commerce*.

**SC: Vimos en varios estudios que los millennials cada vez confían menos, incluso menos que la población en general en los bancos, entonces por eso te preguntaba porque me interesaba ver cuál es la relación en Ecuador entre los millennials y la banca, y si tu notas que los millennials o los más jóvenes tienen menos confianza en los bancos y por eso van a estar más permeables a PayPhone.**

MV: Yo creo que es más la facilidad... Por ejemplo, ahora salió un app, Megabite, que es para poder pedir comida a domicilio y acaban de integrar la semana pasada PayPhone dentro del proceso. O sea, toda compra que vayas a hacer, pagas ahí. Yo sé que esto ya es normal en otros países, pero aquí sí está pasando recién. Ese tipo de cosas, esa facilidad, esa comodidad van a darles mucho más campo que sentir seguridad (...) Creo que va más por ese lado, que por confianza en uno versus otro, es comodidad.

**SC: Bueno, hablando también un poco de bancos quería preguntarte, los millennials crecieron un poco con el feriado bancario, con la experiencia del feriado bancario y en otras entrevistas que tuvimos con Antoni, con otros millennials en Quito, nos comentaban que encontraban o veían ellos que el feriado bancario era un hito que había marcado el proceso madurativo de los millennials ecuatorianos. ¿Crees eso? ¿cómo ves ese tema?**

MV: O sea yo le sentiría más como un tema de si me va súper bien, ¿tuvieras tu plata aquí? ¿cuánto riesgo quieres poner en un país así de pequeño si no vas a tener una economía de escala a largo plazo? (...) Si es que desarrollo un negocio por Internet voy a diversificar mi riesgo y meterme en cuatro o cinco países más para

ver si me pasa algo... Entonces creo que a mí, te diría que me afectó más por ese lado el tema del feriado bancario. Ahora pensaría: quedarme solo aquí, hacer solo esto aquí...no; hagamos en más lugares; diversifiquemos el riesgo.

Mi propio papá como empresario, vende insumos agrícolas (...) y está en Colombia y en Perú también con sus productos, entonces yo ya tengo el ejemplo en mi propia casa de alguien que dijo: «no, yo no me la creo, aquí tenemos que hacer en varios lugares, varias cosas, tener un campo más grande porque nuestra economía no es muy grande, y es muy agrícola pero también es muy irregular». Pero el tema no es vender sino cobrar, legalmente puedes no pagar (...) Quiero hacer *crowdsourcing* aquí, no hay cómo (...)

**SC: Y hay algo de pensamiento global también como decías que tu padre a partir de 1999 empezó a pensar en otros países, ¿tú también siempre piensas en global?**

MV: Sí, yo estoy en Medellín y en Miami muy seguido; estoy moviendo siempre por negocios allá, entonces es diversificar el riesgo. Yo hago *fintech* y eso se necesita en varios lugares, y es costos y nivel de calidad del código y la seguridad que podamos proveer. Ahora, por ejemplo, un negocio que ha salido bueno es el tema de dar reportería a empresas financieras bursátiles para dar a sus clientes reportería no sólo por email, sino que puedan entrar a una página web que les de un frente, que les permita entrar a sus clientes, revisar esto e internamente que haga la valoración en tiempo real (...) y también el gerente general pueda tener información de cada uno de sus corredores de bolsa: ¿cómo están?, ¿cómo están sus clientes? Todo, en una sola pantalla, en un gráfico como un dashboard cualquiera de cualquier otro app.

Entonces este tipo de cosas ya le convertimos en software porque va para allá. O sea, prefiero tener un negocio más largo, alargo la funcionalidad y les doy a todos; quiero mejorar esto... Entonces, sí hay cómo escalar de esa forma, pero nuestra economía es pequeña en este sentido y confiabilidad ahora de invertir en papeles en la bolsa es cuestionable (...)

**SC: Se dice que los millennials son los primeros nativos digitales y la relación que tienen con la tecnología y con las redes sociales es prácticamente simbiótica. ¿Cómo vives tu eso? Para ti la tecnología es algo cotidiano, ¿no? Pero, ¿cómo crees que es a nivel generación millennial? ¿Cómo ves tu que es la relación con la tecnología?**

MV: Yo creo que al millennial siempre se lo ve desde la generación baby boomer, porque haces otra cosa que ellos no hacían (...) El tema de ser nativo digital yo creo que simplemente te hace un poco más educado en lo que es tecnología, entonces ya sabes hablar con más propiedad, sabes llevar tu idea más allá. Yo empecé, por ejemplo, en el 2012 un grupo antidelinquencial en mi ciudad porque le asesinaron a un primo de mi mamá y acompañamos una marcha que se hizo. Tuve 1500 personas que yo invité y de ahí fue completamente orgánico. Después creció a 3 mil en una noche, después pasaron un par de cosas en la ciudad y subió a 6 mil... O sea, la gente empezó a darse cuenta de que hay un tema de manejo de tu voz. Yo lo viví en mi ciudad Cuenca y ahora tengo 90 mil. Se llama "50 mil miembros en contra de la delincuencia en Cuenca" y ya gané mi propia meta. La idea es... ¿en que se convierte? Se han resuelto casos. Estuvieron robando en los buses, tomaron fotos de los ladrones y la gente se preguntaba muchas cosas: ¿por qué no está actuando la policía? (...) A tal punto que la prensa tuvo que preguntarle a la policía que por qué no puede subirse y la policía dijo que no tenía dinero para subirse a los buses (...) Se generó debate y empiezas a participar en cosas que tu voz tiene más allá que un *share* de Facebook (...) Hay un movimiento atrás de todo (...) Yo creo que esos espacios de conversación son solo para cierta gente, versus el manejarte con todo el mundo, versus cómo es relacionarse de este punto en adelante y lo importante que es tener una presencia online. O sea, qué tan accesible eres, qué tan al día tienes tu LinkedIn... entonces se va convirtiendo en algo mucho más real. Mandar un currículum hoy en día físico que no sea un link en LinkedIn para mí no tiene sentido: a las personas que me mandan un currículum hoy así, les pido que me manden el de LinkedIn, porque ya sé cuánto compromiso tienes como para manejar tus cosas y sé a donde quieres ir. Entonces es un tema entre cuánta energía le quieres meter, que es un problema también en el

millennial; la energía para hacer tus cosas (...) pero ahí viene cuánta energía le metes y qué te va a dar después y cómo vas a ver que los otros que hicieron estas cosas, qué consiguieron versus tus resultados. Es un tema de capas: no solo es lo que pones en tu Facebook, sino lo que estás haciendo, cómo lo haces, en qué te manejas (...) Estamos descubriéndonos a patadas; tendrá sus contras, tendrá sus pros, se equilibrará en algún punto, no equilibrará en algún punto... Pero ahora los grados de separación de todo el mundo son más pequeños; el mundo se siente más chico cada vez, entonces es una realidad con la que vives pero no creo que sepamos qué hacer más allá de saber que es la calidad de software que necesitamos para hacer lo que queremos hacer. Entonces te trae a necesidades diferentes. (...) poco a poco va más allá. Hasta la publicidad misma de tu negocio, si no sabes manejarla en redes, ya se sienten tangiblemente las consecuencias (...) Tener presencia online ya cambia (...) Entonces eso crea negocio para los millennials que también se van adaptando, pero la innovación creo que es lo que va a tener un efecto multiplicador de la tecnología que no puedes tener en otros campos (...)

Yo creo que es una herramienta que tienes que aprender a manejar [la tecnología]. Saber de comunicación y tecnología es ser letrado tecnológicamente. Hoy en día, para cualquier trabajo, si no eres letrado, es una desventaja.

**SC: Les estamos preguntando a todos los entrevistados que definan en uno o dos tweets qué creen ellos que son los millennials y qué diferencias encuentran entre el millennial ecuatoriano tipo y el millennial de otros países, si las hay.**

MV: Esta es una forma de terapia propia (...) Hay gente que está más avanzada que nosotros porque ha tenido más años y más estabilidad económica donde naturalmente se dan este tipo de espacios, pero cada espacio tiene que darse. Es lo que hablaba con el CEO de Palo Alto y él decía: «la solución es de Smart City y la solución es que vas a darle a tu ciudad no pueden venir desde afuera, no compras un paquete de administración de ciudades afuera; tiene que venir de la misma gente y un emprendedor dentro de su pueblo tiene que encontrar lo más tedioso

del manejo, el peor *customer service* y encontrar una manera de *hackear* eso y crear una app o resolver de alguna forma en que puedas hacer las cosas de una manera óptima, eficiente (...) Es algo que tiene que hacer por pueblo, por país y, al final del día, creo que es dónde están cada uno de ellos y lo que culturalmente significa. En Buenos Aires donde tienes mucho más oxígeno para moverte y la gana como son los argentinos, su pasión desmedida que tienen por hacer las cosas, de eso a vivir en las montañas, vivir en el frío te convierte en otra cosa... pero esas son las diferencias que veo, creer que puedes, creer que las oportunidades sí te van a aparecer y no... poco a poco se irá dando para todos, entonces, vamos a vivir en un mundo globalizado completamente en muy poco tiempo en el que sí vas a poder pagar y recibir pagos de otros lados; poder hacer trabajos para gente que va a necesitar; va a haber eventualmente lugares de trabajo como eBay donde tenga *reviews* de gente que me haya contratado para hacer trabajos a distancia (...)

Esa diferencia creo que ellos ya la aceptan más; sea en Colombia o en EEUU porque ya ves que se te oye, que ves, que ya tienes voz, que puedes hacer cosas (...) Ese: "cuántas veces más te lanzas a oportunidades y ves qué te pasa", aquí simplemente no se ha dado (...) Como millennials, vivimos nuestra realidad de país, entonces tratamos de vivir lo que podamos, pero la tendencia mundial estamos en la mismas, en la parte banal de Facebook, esa parte de mostrarte, que es parte implícita de tener paz mental...Entonces creo que por ahí estamos iguales en eso. Simplemente, culturalmente nos permitimos unas cosas y otras no; eso es lo único que veo, porque después cuando le abres los ojos a gente para que hagan una cosa que creían que no podían hacer ya entienden todo, todo tiene sentido... y en las conferencias grandes de *coworking*, veo que somos la misma gente buscando las mismas cosas y si el negocio no da, buscamos cómo hacer para darle la vuelta (...)

El único contra que veo de un millennial ecuatoriano versus el resto es que tienes miedo a equivocarse y que eso se vea. Aquí, si levantas la mano eres tonto (...) entonces, crear comunidades donde eso sea normal sí va a funcionar muy positivamente, porque eso, sí se cambia un poco, al equivocarme o al haber fallado, no me va a ver mal (...) y es un contra que se tendrá que trabajar poco a

poco como pueblo y ver los ejemplos de éxito y decir yo también quiero ser así. Poco a poco el *freelance* va a convertir en algo más real cada año que pasa, es *adapt or die* [adaptarse o morir]. Es lo que creo que nos diferencia de los millennials de allá.

**SC: Bueno, genial Manu, ya no te molesto más. Te agradezco muchísimo.**