

Oportunidades en Latinoamérica: Crear Empresa desde la Adversidad

Entrevista a Ibai Fernández

Huamani Huaranca, Narvy Oshin¹

Pinto de Alarcón, Jorge Antonio¹

¹Centro de Investigación Aplicada BraiNet

Palabras Clave: Emprendimiento, Latinoamérica, Empresa, Oportunidades.

Ibai Fernández personifica el valor y la mentalidad que se necesita para emprender en Latinoamérica y el mundo, expresado por la combinación de un espíritu perseverante con un pensamiento innovador y abierto a las oportunidades, que prospera frente a la adversidad, sacando el máximo provecho de sus potencialidades. Versátil, innovador, artista, apasionado y sobre todo, emprendedor.

¿Por qué elegiste vivir en Latinoamérica?

Era una persona que no había viajado por Latinoamérica, pero si había viajado por muchas partes del mundo; yo vine con un objetivo inicial que era dedicarme al cine y aquí se dio la posibilidad de que empezara en la producción de un documental; sin embargo, nada más llegando me dieron la noticia de que el documental se cancelaba, pero ya estábamos aquí y

había que hacer cosas a partir de ahí. Desde ese momento seguí una trayectoria que básicamente inició en



Foto de Alexander Schimmeck en Unsplash



encontrar un par de trabajos para ahorrar dinero, con ese dinero, y habiendo conocido a una persona que hoy por hoy sigue trabajando conmigo, empezamos a levantar lo que primero fue una productora audiovisual, posteriormente me di cuenta de la importancia del marketing digital y lo poco avanzado que estaba en Ecuador, así que empecé haciendo páginas web y poco a poco la productora fue evolucionando; en eso me di cuenta de lo relativamente sencillo que era hacer negocios con base en buenas ideas, y ocho años y medio después cuento con siete emprendimientos, algunos de los cuales ya han llegado al nivel de ser empresa pequeña.

Por ello, venir aquí fue un acierto sin duda, sino no habría estado el tiempo que estoy; sin bien, al principio fue una casualidad, porque yo no pensaba establecerme aquí, me vine con lo justo a nivel burocrático y económico para pasarme seis meses y volverme a casa, pero al poco tiempo de mi llegada salieron muy buenos trabajos, muy buenas personas, gente que me explicó lo sencillo que era emprender aquí, comparativamente hablando, con lo difícil que es en España; aquí la burocracia es aburrida, pero no es esclavizante por decirlo así y entonces uno de mis grandes sueños, más que ser rico, fue no tener jefes, que nadie me diga lo que tengo que hacer o como

tengo que hacerlo y aquí encontré esa oportunidad.

Sobre algunas funciones que desarrollas ¿Cómo resumes el Marketing en la actualidad?

El marketing, la comunicación y la publicidad son tres cosas diferentes, la gente a veces cree que por postear doce cositas de manera orgánica en alguna

red social, tendrías que estar vendiendo más que nadie. Una cosa es como comunicas tu marca, como haces que la gente hable de tu marca y como haces que la gente se relacione con tu marca a través de lo que publicas, y otra cosa es que de repente necesitas publicidad que no tiene que ver con marketing, la publicidad es un tema cien por ciento creativo para que la gente diga quiero ir a ese sitio, quiero consumir esa marca; mientras que el marketing estudia la estrategia para lograr ello, y otra cosa adicional, es el mix de comunicación, es decir, como comunicas tu marca a través de los medios que seleccionas como la página web, etcétera.

Considerando toda tu experiencia en el mundo del emprendimiento, ¿Cuál ha sido tu mayor sacrificio?

El mayor sacrificio que uno pasa está relacionado con el hecho de que por fin estás haciendo lo que quieras, pero no tienes la misma seguridad que tus amigos o conocidos tienen; ellos están viajando o haciendo muchas cosas más, sin embargo, tú como emprendedor, vas a tener que sacrificar muchas de esas oportunidades porque no puedes dejar las cosas desatendidas; el hecho de tener tu propio horario,



Nota. Foto de Nathan Dumlao en Unsplash

también te obliga a plantearte que tengas que poner cuales son los momentos de descanso y obligarte a ello, si no te metes en un círculo donde solo, única y exclusivamente te estas preocupando en tu emprendimiento y no le estas dando importancia a ser tú mismo; ese es un grave error, muy grave, porque si nos olvidamos de que la base de nuestro emprendimiento somos nosotros mismo y le damos demasiada importancia a nuestro negocio, al final el emprendimiento va ir mal; por otro lado, el ser humano no está

preparado para tener una libertad total y absoluta, porque en el momento que la tenemos se nos genera una gran ansiedad a la hora de pensar que es lo que vamos hacer con nuestro tiempo, y eso es clave, porque la inseguridad de no saber si el negocio va salir bien, no sabes si vas a pasar una semana, tres o cuatro semanas sin ningún cliente; llegas a pensar ¡Dios mío, esto no está funcionando!, cuando de repente, un día funciona y cubre el tiempo que no ha funcionado, sin embargo, en ese camino has tenido que sacrificar tu tranquilidad, la que da el tener un sueldo fijo; has

tenido que sacrificar cantidades grandes de tiempo libre, mucho más, si no tienes la conciencia, la claridad de que tienes que regalarte y dedicarte tiempo para ti mismo.



Nota. Foto de Dell en Unsplash

Es así, que por un lado tienes que ser tu propia confianza para decir que va a funcionar si uno le sigue dando por uno u otro lado; especialmente porque no tienes a nadie que te diga como tienes que hacer las cosas, un emprendedor no tiene a nadie que le diga tienes que levantarte a las 7 am para estar limpiando a las 8; pero por esta misma regla acabas despertándote y levantándote de la cama a las 6 am, porque las cosas tienen que hacerse, y como no hay quien te obliga a hacerlas, eres tú mismo quien te impulsa, esto hace que muchas veces los horarios se

difuminen, haciendo imposible de reconocer cual era horario de trabajo y cual horario personal, llevando a que uno termine quemado, con la cabeza hasta arriba; mientras que mis colegas me dicen que se han ido de viaje a Cancún, o a no sé dónde, uno no puede irse de viaje a no ser que se declare en vacaciones y cierre los negocios; ese es el sacrificio más grande: la libertad y la tranquilidad, pero al final, los beneficios convencen.



Nota. Foto extraída de Ameen Fahmy en Unsplash

Entonces, en tu experiencia, ¿Qué consideras que es la clave del emprendimiento?

El emprendimiento y el autoempleo no es lo mismo; un emprendimiento mínimo requiere de un componente de innovación a diferencia del autoempleo; no es lo mismo coger una manzana en el mayorista y venderla en tu puesto comercial a cogerla en el mercado, llevarla a casa, cubrirla de caramelo, ponerla en un plástico bonito, ponerle una pegatina, ponerle un palo y llevarla al mercado; ese proceso de innovación es lo que puedes llamar emprendimiento; es decir, para tener un emprendimiento, tu idea de negocio tiene que tener el más mínimo componente de innovación, sino estas autoempleándote; la innovación es la clave.

Finalmente Ibai, ¿Cómo te sientes sobre el camino que has elegido?

Siento que estoy donde debo estar, porque estoy donde me ha traído mi profesión. Si me preguntas si soy feliz, vamos a ponernos filósofos durante un momento y preguntarnos ¿Qué es

la felicidad?: para mí, la felicidad en el tiempo presente, es disfrutar lo que estás haciendo, en el tiempo pasado es mirar atrás y sentir orgullo de las decisiones tomadas y de cómo esas decisiones te han puesto en donde estás al día de hoy, y a nivel futuro es ansiar otras cosas, tienes el coche, necesitas la rueda, la gasolina y luego la carretera, y cuando ya por fin estas conduciendo quieres un coche más rápido rojo y deportivo.

Entonces, estoy donde tengo que estar y estoy donde quiero estar, obviamente me veo siempre creciendo, siempre tratando de desarrollar algo nuevo, algo entretenido que hacer; a mí me sienta muy mal sentirme estático, entonces, aunque aquí este disfrutando todo lo que hago, siempre estoy pensando que estaré haciendo el año que viene, que estaré haciendo dentro de tres meses.

Como citar el ensayo (APA 7ma Edición):

Huamani Huaranca, N. O. & Pinto de Alarcón, J. A. (2023). Oportunidades en Latinoamérica: Crear empresa desde la adversidad. Entrevista a Ibai Fernández. *Revista BraiNet*, 1(1), 49-54. https://brainet.org.pe/wp-content/uploads/2023/04/Revista_Brainet_Abril_2023.pdf