

LOS EMPRENDEDORES SOCIALES: INNOVACIÓN AL SERVICIO DEL CAMBIO SOCIAL

Entrevista con

DAVID DEL SER BARTOLOMÉ

"(...) el tipo de registro legal de una compañía es un vehículo para poder conseguir la misión a perseguir. En nuestro caso, la misión es social porque somos los primeros en acercar herramientas modernas de gestión a los pequeños micro-empresarios de la base de la pirámide."

David del Ser es un claro ejemplo de emprendedor social. Es ingeniero en Telecomunicación por la Universidad Politécnica de Madrid y la ENST de París y tiene un MBA por la escuela de negocios de la Universidad de Columbia, donde le concedieron el Premio Nathan Gantcher en el campo de las empresas sociales. Es el fundador y CEO de Frogtek (<http://frogtek.org/>), empresa creada en 2009 con el objetivo de acercar la innovación tecnológica a vendedores minoristas de países en vías de desarrollo. Durante 2011 tanto Frogtek como su fundador han recibido importantes premios: 1er premio del Vodafone Mobile Clicks, ganadores del GSMA mWomen BOP Apps Challenge y nominación –por parte del Foro Económico Mundial– de David del Ser como "Young Global Leader". Con Tiendatek –el primer y, de momento único, producto de la empresa– Frogtek ha desarrollado una aplicación para teléfonos móviles con pantallas táctiles que sirve como punto de venta a los tenderos ya que les permite registrar las ventas y movimientos de su negocio. Gracias a la recopilación de esta información los vendedores pueden gestionar mejor sus tiendas y, por consecuente, obtener una mayor rentabilidad. En la actualidad este producto se comercializa solamente en Colombia pero están trabajando con Coca-Cola FEMSA para poder operar también en México.

Cátedra: ¿Cómo nace la idea de crear Frogtek?

David del Ser: Cuando estaba terminando mi MBA en Columbia, tuve la suerte de organizar un panel sobre microfinanzas en el que conocí a un experto de Women's World Banking (la mayor red de microfinancieras del mundo). Él me contó sobre un proyecto que habían lanzado para averiguar qué necesidades de tecnología tenían los pequeños tenderos. Ya habían identificado varias pero se habían quedado sin financiación para desarrollar prototipos.

Yo vi muy claro que la mejor plataforma para llevarles computación a los tenderos era la telefonía móvil (trabajé durante 5 años en Vodafone I+D...). Así que mi último semestre de MBA me dediqué a estudiar la oportunidad de negocio, los modelos que podrían funcionar y la financiación necesaria. Hablé con muchos expertos y me convencí de que nadie estaba tratando de resolver los problemas de gestión de una pequeña tienda.

Al terminar mi MBA no tenía ningún plan alternativo, así que me lancé a la piscina y lancé Frogtek con unos pocos ahorros (tuve la suerte de recibir una beca Cajamadrid) y un apoyo de mis padres, quienes en su día pensaron que se trataba de una donación y ahora son orgullosos inversores.

Cátedra: ¿Por qué escogió fundar una empresa social y no una empresa de negocio?

DdS: Frogtek es una empresa social porque el problema que se dedica a resolver está íntimamente ligado a unas condiciones de pobreza. Pero aspiramos a dar beneficios a nuestros inversores y tenemos ánimo de lucro.

En mi opinión, el tipo de registro legal de una compañía es un vehículo para poder conseguir la misión a perseguir. En nuestro caso, la misión es social porque somos los primeros en acercar herramientas modernas de gestión a los pequeños micro-empresarios de la base de la pirámide. Mohammad Yunus llevó un producto como el préstamo, neutral y antiquísimo, a una población sin acceso y por eso las microfinancieras son consideradas sociales. Nosotros queremos hacer lo mismo con la contabilidad y las herramientas digitales.

Pero dado el tamaño del mercado potencial (hay 1 millón de tiendas sólo en México!), abrimos la compañía a inversores para que podamos crecer a un ritmo rápido y lleguemos a un número importante de clientes en esta generación.

Cátedra: En Frogtek, dado que el componente social prevalece sobre los beneficios económicos, ¿cómo miden el impacto y la eficacia de su empresa?

DdS: Dado que nuestro producto es un medidor ideal, ya que registra operaciones del negocio del tendero y las sincroniza con nuestros servidores, tendremos un dulce problema a la hora de medir nuestro impacto: demasiados datos!

Pero todavía no hemos hecho un gran esfuerzo en esa dirección. A simple vista es obvio que ha de tener un impacto positivo el ofrecer a un micro-empresario una herramienta productiva diseñada como un guante para sus necesidades.

Así que ni nuestros inversores ni nuestro equipo cree que debemos distraernos elaborando complejas medidas de impacto. Por ahora lo importante es garantizar el avance y la supervivencia del proyecto!

Cátedra: ¿Cuáles son los grandes retos a los que tiene que hacer frente para poder llevar adelante su proyecto empresarial?

DdS: Uy, tenemos muchos retos! El principal, y la razón fundamental de nuestro trabajo, es que somos los primeros en llevarle tecnología sofisticada a los micro-empresarios. Es decir, nuestro cliente es pobre, tiene poca educación y en general es suspicaz porque tradicionalmente se han aprovechado de ellos. Difundir tecnologías modernas como tabletas y pagos electrónicos en estas condiciones siempre supone un gran reto. Pero como acostumbramos a decir, si fuera fácil no sería divertido... Y la satisfacción de ver el cambio en los tenderos compensa con creces todo el duro trabajo.

Por desgranar un poco, tenemos tres grandes desafíos enfrente de nosotros:

1. Desarrollar un producto muy fácil de usar, que aporte mucho valor y se pueda aprender sin necesidad de ayuda (estamos a medio camino)
2. Encontrar eficientemente a los tenderos más innovadores y convencerlos del mérito de nuestro producto (aquí contamos con ayuda de los distribuidores que llegan a las tiendas)
3. Escalar nuestras operaciones de reclutamiento, capacitación y desarrollo de cliente para llegar a una porción importante del mercado

En el 2012 queremos reclutar a 5000 tiendas para nuestra red. Para llegar a ese tamaño tendremos que resolver en buena medida los tres grandes desafíos. Deseadnos buena suerte!