

Uno de los problemas de los negocios locales es que se sienten cómodos con el tamaño que tienen

# ‘Emprendedores le temen a soñar’

Robert Mosbacher Jr., presidente de BizCorps, dice que las pymes colombianas deben aprovechar las oportunidades en el exterior.

Como presidente y fundador de BizCorps, Robert Mosbacher Jr. ha dedicado más de una década de su vida a viajar a países en vía de desarrollo para conocer las necesidades de sus emprendedores. Su fijación por este tema nació en el 2005, cuando fue presidente de la Sociedad de Inversión Privada en el Extranjero (Opic, por sus siglas en inglés), una entidad financiera del gobierno estadounidense que ayuda a las empresas de ese país a obtener puntos de apoyo en los mercados emergentes.

En entrevista con *Portafolio*, el directivo se refirió al trabajo que realiza BizCorps en Colombia y resaltó la importancia de que las pymes locales, que son el foco de su labor, pierdan el miedo a crecer, salgan de su zona de confort y exploren mercados internacionales.

## ¿Qué es BizCorps?

Es un programa que fue desarrollado para ayudar a pequeños y medianos emprendimientos a que entiendan su potencial económico. Tenemos graduados de escuelas de negocios ‘top’ de los Estados Unidos, quienes trabajan con las pymes durante un año para ayudarlas a desarrollar planes de negocio, estudios de mercadeo y toda una variedad de aspectos que necesitan para expandirse, crecer y ser más prósperas. La idea es no solo ayudar a analizar o evaluar qué deben hacer las compañías, sino también ayudarlas a lograrlo.

“Colombia se está moviendo en la dirección correcta: tiene una capacidad emprendedora suficiente y está despegando”.

## ¿Cómo elige a las pymes?

Usamos una variedad de alianzas. Entre otras, trabajamos con Endeavor, iNN-pulsa y las cámaras de comercio para obtener referidos; también con personas en el IFC, el BID y la CAF.

## ¿A cuántas empresas han beneficiado?, ¿tiene algún costo el programa?

En el momento, tenemos 8 personas en Colombia: 4 en Bogotá y 4 en Medellín, que trabajan con una variedad de compañías. El costo del programa es de 6.000 dólares por mes: nosotros pagamos la mitad y recuperamos la otra mitad de los negocios.

## ¿Qué características busca en una empresa para trabajar con ella?

Buscamos negocios que tengan un potencial de crecimiento significativo y en los que el emprendedor esté comprometido a hacerlo crecer.

En muchos negocios, las personas se sienten cómodas en el punto en el que están y no están interesadas en crecer mucho más; nosotros buscamos empresas que quieran crecer, que quieran competir en el mercado internacional, que es una meta en la que podemos ayudar mucho. Además, buscamos firmas que lleven un par de años en el mercado, este programa no es para *startups*.

## ¿Cómo ve a los emprendedores colombianos?

A medida que la economía se abre y la seguridad deja de ser una preocupación, veo a los emprendedores colombianos siendo muy competitivos. Sin embargo, creo que muchos de ellos podrían usar un poco de ayuda en términos de conectarse con los mercados internacionales que es lo que BizCorps les aporta.

## ¿Cuáles son sus retos?

Cuando se han enfocado en el mercado local es difícil pensar en grande. Algunos de los desafíos tienen que ver con que los negocios en Colombia no piensan lo suficientemente en grande, no sueñan. Creo que algunas personas le temen al fracaso, a tratar de crecer demasiado o muy rápido o incluso a la innovación. Considero que una de las fortalezas de la tradición emprendedora de los Estados Unidos es que algunos de los negocios más exitosos de hoy día comenzaron como fracasos.

## ¿Dónde ve su mayor potencial de crecimiento?

Involucra aprovechar los mercados internacionales. Con los acuerdos de comercio que el país ha firmado y la reducción de barreras para el intercambio, hay muchas oportunidades para que los negocios colombianos vendan no solo en su país sino también en la región e incluso grandes mercados como los Estados Unidos. Hay un potencial real para competir en los mercados internacionales y eso puede tener un gran impacto en el tamaño y el creci-

miento de la empresa.

## ¿Qué es lo más importante para considerar cuando se ayuda a las pymes?

Es importante tener a las personas adecuadas. Frecuentemente, los emprendedores tienen buenas ideas y un líder inspirador, pero no poseen un equipo lo suficientemente fuerte como para apoyarlos. También es importante usar la mejor tecnología disponible: si quiere ser un emprendedor competitivo, siempre debe estar a la vanguardia. =

PAÍSES EMERGENTES, EL FOCO DE BIZCORPS

Actualmente, la entidad tiene operación en Colombia y Kenya, aunque quiere expandirse a nuevos mercados.



ROBERT MOSBACHER JR.

Presidente y fundador de BizCorps, que conecta a pymes con graduados de reconocidas escuelas de negocios en EE. UU.



Barranquilla y Cali, sus **nuevos destinos**

## Mencionó que quiere expandir BizCorps, ¿qué lugares le interesan?

Primero quiero crecer el programa en Colombia. Pensamos que, además de Bogotá y Medellín, podríamos expandirnos desde agosto o septiembre próximo a Ca-

li o Barranquilla. En algunos años, espero que podamos llegar a Perú, que sería el mercado natural siguiente.

En el este de África probablemente llegaremos a otros países como Tanzania, Uganda, Ruanda, Mo-

zambique y Etiopía.

## ¿Qué ganan los graduados con este modelo?

Creo que ganan una experiencia muy especial en cómo competir y cómo hacer negocios en un país emergente. Esto los hace muy

atractivos para compañías que busquen a alguien que tenga esta experiencia, porque muchas empresas están pensando en expandirse allá; entonces, alguien que ha trabajado con nosotros tiene una ventaja significativa.