

WSJ

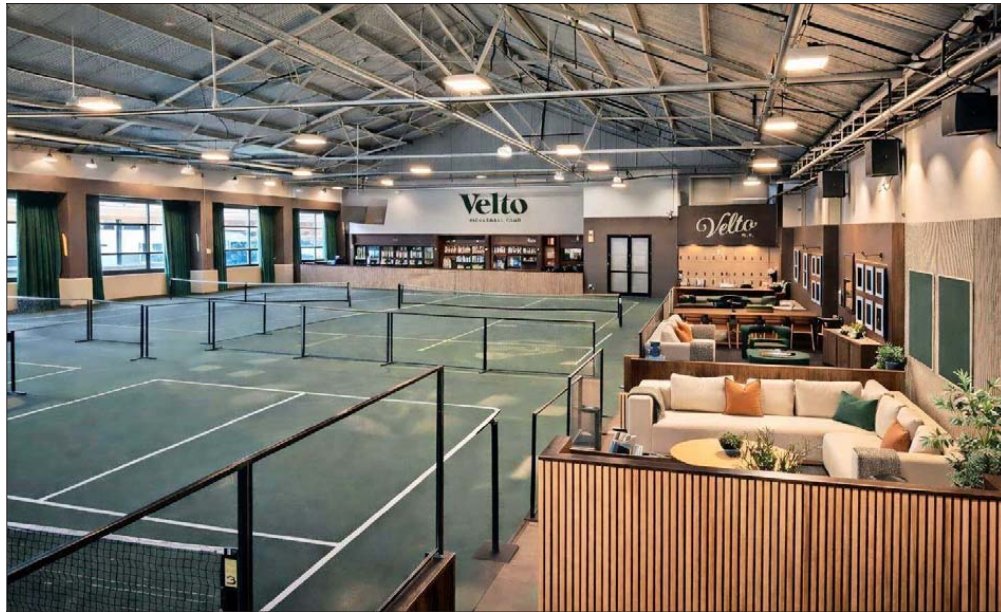
CONTENIDO LICENCIADO POR
THE WALL STREET JOURNAL

CALLUM BORCHERS

The Wall Street Journal

En Estados Unidos hubo 532.319 solicitudes de nuevas compañías en enero: Crear su empresa propia, sí, está de moda nuevamente

Las amenazas y oportunidades que presenta la inteligencia artificial están llevando a las personas a apostar por ellas mismas.



Jawad Mourabet decidió que prefería convertir uno de sus pasatiempos favoritos en su trabajo de jornada completa. Abrió Velto Pickleball Club en Brooklyn.

Los trabajadores estadounidenses están en modo fundador.

A nivel nacional hubo 532.319 solicitudes de nuevas empresas en enero, según la Oficina del Censo, un 36,8% más que el año anterior. En LinkedIn, la cantidad de personas que se identifican como fundadoras es un 69% más alta que hace un año.

Esta creciente adopción del emprendimiento indica un cambio de mentalidad que tiene a la confianza en sí mismo. Muchos nuevos fundadores creen que están mejor por su cuenta; o que no tienen otra alternativa después de una búsqueda de trabajo infructuosa.

Esto es también un punto positivo en un mercado laboral agobiado por el temor a los recortes provocados por la inteligencia artificial (IA), lo que incluye una reducción del 40% de la plantilla que anunció la semana pasada Block, de Jack Dorsey. Al mismo tiempo que la IA socava la seguridad laboral, también ayuda a aquellos que sueñan con ser sus propios jefes a iniciar su emprendimiento.

Scott Cohen tuvo la idea para su aplicación de resúmenes noticiosos, Fishwrap, durante años. Simplemente no tenía los conocimientos prácticos de ingeniería para crearla hasta ahora.

En las noches y fines de semana, utilizaba Lovable, una herramienta con IA para crear aplicaciones, con el fin de hacer una versión de lo que imaginaba. Gastó alrededor de US\$ 400 en un conjunto completo de funciones de Lovable, una mínima parte de lo que habría pagado para contratar a un codificador.

“Estamos viendo la democratización de la invención”, expresa.

Cohen promociona Fishwrap, por la que cobra US\$ 4,99 mensuales, como una mejor versión de Google Alerts. Si tiene éxito, podría contratar a un equipo para ampliar el negocio. Pero modera su entusiasmo.

Eso es porque ha cofundado cinco otras compañías y es socio de Aviv Growth Partners, una firma de capital de riesgo. Sabe mejor que nadie lo difícil que es hacer crecer un emprendimiento, y asegura que el desafío podría ser tan duro como siempre.

Por un lado, los asistentes de

IA derriban las barreras de entrada. Pueden realizar tareas que los fundadores no saben cómo hacer en forma relativamente económica.

Por otro lado, sea lo que fue, lo que haga la IA por un fundador también lo puede hacer por el resto. Eso probablemente significa una mayor competencia y expectativas más altas por parte de los inversionistas, que exigen ver más que un concepto o un producto mínimo viable antes de abrir su billetera.

La cosa “blanda” sigue siendo difícil

Linda A. Hill, coautora de “Genius at Scale”, agrega que la IA no puede salvar a los fundadores de ciertos peligros latentes. Estos incluyen pasar por alto la cultura de la empresa y obsesionarse con soluciones fantásticas a problemas que podrían o no existir.

Los emprendedores ahora tienen ayuda de fácil acceso con habilidades “duras” como escribir códigos, redactar materiales de marketing y manejar la contabilidad, pero “muchos de ellos encuentran que aque-

llo llamado cosa ‘blanda’ es realmente más difícil”, asegura Hill, profesora de la Escuela de Negocios de Harvard. Reconocemos también que algunos nuevos emprendedores no llegaron a ser fundadores totalmente por elección.

Blessing Kwi-yup cuenta que un despedido destruyó su fe en la promesa de un trabajo estable y la llevó a hacer un compromiso de ahorrar y crear una segunda fuente de ingresos. Aunque tiene una jornada de 9 a 5 de nuevo, inició un negocio de instrucción de finanzas personales para mujeres el mes pasado.

Kwi-yup es un ejemplo de una nueva clase de autodenominados emprendedores a quienes tradicionalmente se podría llamar trabajadores independientes y con un segundo trabajo. Apuestan por ellos mismos en lugar de, o además de, un sueldo corporativo.

Más bien que identificarse simplemente como un consultor o contratista independiente, lo que está de moda es que piense en usted mismo como el jefe de You Inc.

“Hace que las cosas sean incluso más reales”, afirma

Kwi-yup, quien denominó su compañía unipersonal The Sovereignty Collective. “Si solo me conocieran como ‘consultora independiente’, no creo que eso reflejaría realmente quién soy y cuáles son mis aspiraciones”.

Proyecto apasionante

Las solicitudes de constitución de empresa en los últimos meses casi han igualado el nivel máximo de 546.719 en julio de 2020, en plena pandemia. En ese entonces, los despidos y las suspensiones temporales generalizados impulsaron a algunas personas a incursionar en un negocio propio, mientras que otras se animaron a dejar de trabajar para El Jefe durante una pausa en la oficina.

Para unos pocos con grandes logros, el espíritu rebelde de la Gran Renuncia sigue vivo.

Jawad Mourabet asegura que no se sintió amenazado por la IA cuando dejó su trabajo de consultoría en McKinsey en enero. Ni tampoco tuvo de repente las herramientas para crear algo que tenía clavado en la mente. Luego de sobrevivir al sistema de ascenso o salida en los primeros años en la firma, vio un camino para avanzar y echó pie atrás.

“En cuanto se convierte en

socio, eso es todo, entrega su vida. Nunca se va”, asegura. “Pensé, ¿es esto lo que quiero hacer el resto de mi vida?”.

Mourabet decidió que prefería convertir uno de sus pasatiempos favoritos en su trabajo de jornada completa. Abrió Velto Pickleball Club en Brooklyn como una versión de alta tecnología y alto nivel de este deporte de rápido crecimiento.

Estamos hablando de cámaras y sensores que automatizan los llamados de línea, como si su enfrentamiento de los papás fuera la final de Wimbledon. Si prefiere discutir los pormenores como John McEnroe —“¡No puede hablar en serio!”— entonces prepárese para tener una decepción. Pero las máquinas expendedoras de lujo de Velto, abastecidas de caviar, sin duda que lo van a animar.

Las instalaciones de 1.260 metros cuadrados tienen solo cuatro canchas porque gran parte de esto es un espacio de descanso y *coworking*. Mourabet quiere que el club sea un lugar donde las personas permanezcan durante horas antes y después de sus partidos. Ahorró para esta empresa y se dio un plazo de dos años.

Artículo traducido del inglés por “El Mercurio”.

EN LINKEDIN,
la cantidad de personas
que se identifican como
fundadoras es
un 69% más alta que
hace un año.