

Crónica de un emprendedor exitoso

Se escucha con frecuencia que aquellos que alcanzan el éxito “están tocados por una varita”, como si sus logros fueran resultado de un encantamiento. Andrés “Andy” Freire, un emprendedor que triunfó en la Argentina y en Estados Unidos dio una conferencia en el [South American Forum \(SABF\)](#) en la cual demostró que su éxito no es producto de ningún artificio.

En una sala repleta con más de cien estudiantes de todo el mundo Andrés compartió su historia como “emprendedor”, un camino que inició de muy joven y que todavía hoy sigue recorriendo.

Admitió que ante cada emprendimiento tiene la sensación de lanzarse al vacío y aseguró que la clave no se halla en una "gran idea" sino en buscar una idea que se pueda realizar y en la cual se pueda creer. La primera compañía que fundó es [Office Net](#), una distribuidora de papelería y material de oficina. Junto a su socio comprendieron que la costumbre de enviar el cadete a comprar las cosas a la librería pronto sería reemplazada por un servicio de telefonía y entrega a domicilio. De esta noción nació una empresa que en la actualidad factura millones de dólares por año en casi todo el mundo.

Sin embargo, alcanzar el éxito no fue tan sencillo. Para resolver las cuestiones de cobranza Andrés viajó a los Estados Unidos a conocer los mecanismos que utilizaban allá. En ese país las empresas compraban sus materiales telefónicamente y a fin de mes enviaban un cheque por correo del monto total. Office Net implementó la misma dinámica. Los pedidos llegaban, la carga salía y la cantidad de clientes aumentaba. Pero a los seis meses de empezar lo que no aumentaba era el dinero en la cuenta. Una tarde caminando por Florida Andrés se cruzó con una persona que llevaba una caja de Office Net y se le acercó a preguntarle qué pensaba de esta nueva compañía. El peatón respondió: "funciona bárbaro, llegan los pedidos a tiempo; pero lo mejor de todo es que nunca te vienen a cobrar". Entre las risas de los 100 miembros del SABF Andrés explicó que en Argentina el sistema de cheques no funcionaba y que la manera de cobrar era visitar a los clientes.

Esto fue una gran enseñanza para Andrés. Finalmente Office Net sí les cobró a sus clientes y creció exponencialmente expandiéndose al resto de América. Pero la historia no termina aquí. A fines de 2001 llegó una importante oferta de la compañía norteamericana Staples ante la cual Andrés y su socio decidieron vender Office Net. Los problemas políticos que sacudieron al país hicieron que el potencial comprador retirara su oferta. En pocas palabras el conferencista explicó a los estudiantes extranjeros del foro qué había sucedido aquellos días en que desfilaron cinco presidentes por la Casa Rosada.

El temor que le ocasionó semejante caos lo decidió a trasladarse a los Estados Unidos y fundar allí una compañía. Consiguió inversores que lo apoyaran y junto a su familia se instaló en Miami para fundar [Axialent](#), una consultora de Coaching y Recursos Humanos. Llegó cargado de inseguridades pero confiaba en sí mismo porque suponía que si triunfaba en Argentina, en la primera potencia del mundo donde abunda el capital seguro que lo lograría. Aunque una vez más las cosas no fueron sencillas, sino que tuvo que poner todo su empeño para alcanzar sus objetivos. Era un momento difícil para Andrés y la solución provino del país que había dejado. Para brindar un mejor servicio a menor costo instaló en Buenos Aires las oficinas dedicadas a dar soporte a los consultores que estaban en Estados Unidos. La ecuación que Freire hizo fue: profesionales talentosos en Argentina más bajos costos para empresas del exterior dan por resultado un éxito. Así fue cómo logró triunfar con su emprendimiento en el primer mundo.

Una vez que estuvieron asentados los pilares de su compañía retornó a la Argentina. Siguiendo al frente de Aixelent emprendió un nuevo camino. Afectado por la situación socioeconómica local se asoció a [Endeavor](#), una organización internacional que se dedica a impulsar la cultura emprendedora en América Latina. En Endeavor realiza distintas tareas que van desde brindar conferencias en universidades hasta dar coaching a políticos.

El de Andrés "Andy" Freire es un caso de gran éxito en el emprendedurismo que no abunda y al cual muchos de los que buscan crear su empresa aspiran. Sin embargo, el experimentado emprendedor asegura que nada es imposible. Desmintió teorías que rondan acerca de la falta de capital para invertir. Si la idea es buena y está bien planteada "los inversores aparecerán" manifestó. Otro fantasma que acecha a los emprendedores es el de la inestabilidad económica de un país como el argentino. Aunque Freire señaló que Argentina es un lugar ideal para emprender ya que restan muchas cosas por hacer. Aseguró que en los países del primer mundo es más difícil porque todo parece ser ya inventado y lograr una verdadera diferencia con los competidores es más arduo.

En el cierre de su disertación invitó a los jóvenes que se animaran a emprender si creían ese su camino profesional. Repitió que si uno trabaja por una idea los inversores aparecerán.