



# ENABLIS SE EXPANDE EN AMÉRICA LATINA

## Modelo innovador que fortalece a emprendedores

Rosa Vervenne, Vicepresidente ENABLIS Para América Latina

**E**NABLIS ENTREPRENEURIAL NETWORK es una federación de organizaciones sin fines de lucro, cuya misión es fortalecer emprendedores para crear empleos sostenibles y riqueza en países emergentes. Fue fundada en 2003 por iniciativa de Charles Sirois, un canadiense que comenzó su trayectoria como emprendedor junto a su padre y es hoy uno de los líderes en telecomunicaciones y empresas de capital de riesgo. Accenture y Telesystem, empresa de Sirois, en colaboración con el Gobierno de Canadá, hicieron posible los primeros pasos de Enablis para apoyar emprendedores de África a través de un sistema de membresía, y hoy la red cuenta ya con 2400 emprendedores miembros en Sudáfrica, Tanzania, Kenia, Ghana, Ruanda y Argentina.

Enablis ofrece oportunidades de networking, capacitación, financiación y mentorías para garantizar el desarrollo sustentable de sus emprendimientos. Ha otorgado financiamiento por US\$ 17 millones, y, en los últimos 8 años, sus miembros han creado 50.000 empleos.

En marzo de 2011, la red abrió su oficina en Buenos Aires, la primera de América Latina, y cuenta con una red

activa de 48 miembros que pertenecen a diversas industrias y se encuentran en diferentes etapas de negocios, a los que apoya en alianza con otras organizaciones como el Harvard Club de Argentina.

“Con la apertura de Enablis Argentina, se dio el primer paso para crear una red de emprendedores a nivel GLOBAL, que ofreciera más oportunidades de networking a nuestros emprendedores a nivel internacional. Con el modelo federado de expansión, esperamos llegar a más países y emprendedores en América Latina y otros continentes. En Argentina, vemos que Enablis comple-

menta la gran oferta existente de apoyo al emprendedor, por el alcance internacional de su red y la apertura a diversos rubros de la industria que abarcan mucho más que tecnología”, dice Rose Vervenne, Vicepresidente de Enablis para América Latina.

Sus dos grandes fortalezas son su membresía y su metodología. El foco está puesto en el emprendedor, sea cual fuera su emprendimiento, y hace un seguimiento personalizado de sus necesidades para poder ayudarlo. Para ser miembro, el empresario debe sortear un proceso de selección, y, una vez elegido, realiza un Plan de Acción con un coach especializado que le



EVENTO NETWORKING DE ENABLIS



ENABLIS CON SUS MIEMBROS

permitirá establecer sus prioridades de mejora, tanto a nivel empresarial como personal. Ese plan será revisado trimestralmente a lo largo de un año.

Además de acceder a talleres de capacitación y charlas de personas especializadas en temas como marketing, inversiones, asuntos legales, ventas o comunicación, la mayor riqueza de Enablis es el networking, y una de las razones que más mencionan los emprendedores a la hora de explicar por qué les interesa ser parte. No sólo se organizan periódicamente eventos con oradores invitados; también se lleva adelante el programa E-Circles (círculos Enablis), basado en el modelo de foros del Young Presidents Organization (YPO) y adecuado a los emprendedores. Se trata de grupos autogestionados de entre 6 y 10 emprendedores que se reúnen mensualmente para intercambiar experiencias, desafíos y oportunidades, y para lo cual deben realizar un entrenamiento de día completo.

“Todos vamos volcando nuestras experiencias y dudas al grupo y esperamos recibir alguna devolución que amplíe nuestra visión. Es súper interesante ver expresadas las diferentes miradas respecto de un mismo tema. El grupo fue armado por Enablis de forma heterogénea y complementaria y eso es muy positivo para la dinámica y para ver resultados”, dice sobre su E-Circle Guadalupe Martiarena, diseñadora de carteras de cuero de la marca que lleva su nombre, quien ingresó a Enablis en 2012, incrementó su facturación en 50% y armó este año su fábrica propia.

“Enablis nos dio la posibilidad de ampliar nuestra red de contactos estratégicos, vinculándonos tanto con pares como con profesionales ya consagrados, o emprendedores con mucha experiencia que nos permitieron pensar más en grande”.

El programa de Mentoría Internacional también es de los más importantes. Se trata de establecer una relación uno-a-uno entre los miem-

bros y ejecutivos o emprendedores de alto nivel de Canadá. Hace un año, Pablo Pinkus, miembro fundador de Enablis y socio de la famosa chef Narda Lepes a través de su empresa de comercialización de productos gourmet, fue seleccionado para el programa. “Gary es un gran mentor. Sabe escuchar, característica fundamental del rol, y a pesar de desconocer la coyuntura local, tiene un gran sentido de oportunidad y sabiduría. Siempre es un placer hablar con él. Me ha dado muy buenas ideas que ya llevé a la práctica”, dijo Pablo sobre su mentor Gary Colter, empresario con 34 años de experiencia en KPMG, Director del Canadian Imperial Bank of Commerce y de Core Mark Holding Company Inc, A raíz de sus conversaciones mensuales, Pablo expandió su negocio a Chile.

Enablis no es sólo un modelo sino una solución para ayudar a miles de emprendedores a crecer en sus negocios y crear empleos. Sobre todo, lo que buscamos es empoderar a los miembros para que puedan aprender y ganar, soñar y alcanzar eso que sueñan.



# enablis

ENABLIS ES UNA GRAN HERRAMIENTA QUE  
FORTALECE A LOS EMPRENDEDORES,  
CONECTANDO SUS EXPERIENCIAS  
Y ACERCANDOLOS A LOS EMPRESARIOS  
DE MAS ALTO NIVEL