



Cómo la humildad y el liderazgo moral llevan a decisiones extraordinarias.

Transcripción del episodio traducida al español

May 2021

EPISODE: 02

Cómo la humildad y el liderazgo moral llevan a decisiones extraordinarias.

Entrevista a Felipe Chajín de Soluna Energía por Andrés Neira y María Angélica Latorre.

En este episodio hablamos sobre la falta de acceso a la electricidad y a las fuentes de energía limpia. De acuerdo con el Banco Mundial, más de 140 millones de personas no tienen acceso a electricidad y más de 3 billones de personas no tienen acceso a fuente de energía limpia. Este problema tiene un impacto muy grande en la salud de la población e impacta especialmente a niños y mujeres debido a la contaminación que se genera dentro de sus hogares por el uso de carbón.

Las Organización de las Naciones Unidas indica que la solución radica en la transición hacia fuentes de energía limpia y acceso a electricidad en los hogares. En definitiva, garantizar el acceso a energías renovables, limpias y de bajo costo son la clave para solucionar este problema. En este episodio hemos invitado a Felipe Chajín quien a través de su emprendimiento busca darle acceso a energía eléctrica a las poblaciones rurales que se encuentran fuera de la red eléctrica.

A través de un sistema “pay-as-you-go” (pague por lo que consume) combinado con un sistema de generación de electricidad a través de energía solar, servicio de última milla y monitoreo remoto, Felipe está dando acceso a una fuente de electricidad a familias que han estado sin acceso a este recurso.

A lo largo de este episodio conversamos con Felipe sobre quién es él, el impacto de los negocios familiares, liderazgo femenino, la influencia de los valores familiares en su estilo de liderazgo, el impacto de la tecnología y la importancia de las alianzas.

Querido lector, a continuación, lo invitamos a leer la entrevista que realizamos a Felipe:

impACTivist: ¿Cuál es la historia de Felipe?

Felipe: Felipe nació en el año 1981 en el seno de un hogar de padres jóvenes y emprendedores. Desde muy joven al finalizar la escuela, su padre comenzó a trabajar en una compañía que fabricaba marcos para anteojos y en otra que manufacturaba lentes de contacto. En la época en la que nace Felipe, su padre inicia su propio emprendimiento: un laboratorio óptico, negocio que comenzó en la cocina de la casa.

Este negocio creció con la familia y fue parte de la vida de cada uno de sus miembros por muchos años.

En su familia hay una diversidad cultural muy importante. Por un lado, su padre tiene raíces de migrantes libaneses y por el lado de su madre, está la cultura santandereana (región del norte de Colombia). Esta influencia fue muy importante para Felipe considerando que ha crecido rodeado del ejemplo de mujeres empoderadas en su hogar, un ejemplo de ello es la influencia de su abuela a quien admira profundamente.

De sus padres ha heredado el sentido de responsabilidad social quienes cultivaron en él la importancia de ayudar a las personas menos afortunadas. Este valor de sentido social ha estado presente a lo largo de toda su vida y lo ha practicado en compañía de su familia. Felipe se ha caracterizado por ser una persona disciplinada, cualidad que le agradece a su formación en el Colegio Alemán y es muy activo siendo el deporte un eje importante en su vida a través del tenis y de los triatlones.

impACTivist: Al inicio de nuestra conversación, hizo referencia a la influencia de las mujeres en su familia, ¿por favor podría profundizar un poco sobre este tema?

Felipe: No sé si inspirado o intimidado (es una broma). En su juventud tuve la influencia de mujeres maravillosas. De ellas admiro la forma en la que lideran, pienso que es mucho más equilibrado, más holístico comparado a la manera como lo ejercen los hombres.

impACTivist: También habló sobre el emprendimiento de sus padres y de cómo lo inspiraron. ¿Qué pasó con usted?

Felipe: Después de la escuela y gracias a la influencia recibida en la escuela decidí estudiar Ingeniería Industrial en la Universidad de los Andes que tiene un enfoque más orientado a las organizaciones y las finanzas. No estaba interesado en lado de producción. Eso fue en el año 2000. Al final de sus estudios tenía un dilema: incorporarse al negocio familiar, siguiendo la tradición de que en Colombia los hijos de los empresarios, conocidos como delfines, llegan al negocio con el espíritu de cambiarlo todo pensando que ellos lo pueden hacer mejor. Yo estaba muy preocupado al pensar en seguir ese camino. Así que decidí hacer un proceso de reclutamiento en P&G. Estando en la última etapa del proceso de selección conversé con mi padre. Al final decidí incorporarme al negocio familiar.

Decidimos hacerlo de una manera diferente rotando por todos los procesos de la compañía. Estando en la planta de manufactura gané el respeto y admiración de los trabajadores porque vieron en mí a una persona trabajadora, humilde, creativa y que puede traerles valor en sus procesos. La mejor decisión que pude tomar con mi padre fue haber comenzado de esta manera mi carrera en el negocio familiar. También tuve mucha suerte porque pude mantener una relación equilibrada con mi padre, algo que

usualmente es muy difícil de encontrar en la relación de padres fundadores e hijos. Por un lado, yo respecté la historia de la compañía, yo no llegué a cambiarlo todo, pero a la vez mi padre fue lo suficientemente amable y generoso para darme el espacio para no sentirme frustrado.

Durante los primeros años pude realizar cambios importantes en la empresa y me volví un buen compañero de mi padre. Después de tres años yo esta coadministrando la empresa y juntos diseñamos la estrategia de la compañía.

impACTivist: Felipe, este punto es muy importante, en la experiencia trabajando en negocios familiares los procesos de transición entre generaciones son muy complejos, es lo que llamamos el dilema del negocio familiar y ustedes lograron ser exitosos en ese proceso de transición. ¿Cuáles son los aprendizajes de ese proceso de transición?

Felipe: El principal crédito debe ser atribuido a mi padre y a mi madre. Ellos fueron muy humildes y abiertos al cambio. Creo que ese fue el primer paso. No estar abiertos al cambio se constituye en una receta para el desastre. Probablemente las segunda y la tercera generación pueden frustrarse muy rápido. Pero también la segunda y la tercera generación tiene que ser muy respetuosos y humildes porque si uno cree que por venir de una buena universidad uno puede cambiar todo lo que ha hecho exitoso a la empresa, es lo que hace que las empresas quiebren cuando las nuevas generaciones toman el control de las compañías. Las nuevas generaciones deben apreciar todo lo que ha sido hecho, encontrar maneras para mejorarlas sin destruir el valor que hay en ellas y los fundadores deben estar abiertos al cambio y darse cuenta de la rapidez con la que se dan los cambios. También es muy importante poner sobre la mesa los valores comunes y tener buena comunicación. No es fácil hacer las transiciones entre generaciones, así como no es fácil en las multinacionales hacer transiciones de liderazgo.

impACTivist: ¿Felipe, usted cree que los valores familiares han sido importantes en el éxito de esta transición como es el caso de la responsabilidad social y el impacto?

Felipe: Es un buen punto y estoy de acuerdo. Los valores y el sentido social han sido importantes en la transición. Cuando los fundadores han tenido sentido de responsabilidad social pero la segunda generación solo está preocupada por el negocio, las dos generaciones van a chocar. Nosotros hemos puesto toda nuestra energía en la fundación no únicamente por el negocio sino por la consciencia que tenemos sobre la responsabilidad con la comunidad con los proveedores. Cuando hay un propósito más elevado se hace más fácil manejar la compañía, es más fácil resolver los conflictos, porque al final del día sabe que está trabajando por algo mucho más grande y se vuelve la mejor motivación para superar cualquier dificultad que se presente durante - digámoslo de esta forma - la transición y la negociación de diferentes temas con otros miembros de la familia.

impACTivist: Ahora vamos a entrar dentro del aspecto social, entrando dentro del espacio creado por Servióptica, ¿Por favor puedes contarnos al respecto?

Felipe: En el año 2011 yo era el director de desarrollo de negocio de *Servióptica*, el negocio familiar, y comenzamos a comenzar con mis padres sobre hacer un proyecto enfocado en impacto social. Cuando estábamos en la convención de ventas discutiendo los objetivos comerciales del siguiente año, lancé la iniciativa de crear la *Fundación Volver*. Así fue creada la fundación hace 10 años. Desde la fundación hemos atendido a más de 150 mil personas dándole servicios ópticos a las comunidades más vulnerables. Ha sido una gran experiencia, la Fundación ha sido reconocida por la *Revista Semana* como una de las fundaciones de mayor impacto en Colombia. Hemos dado más de 100 mil donaciones en Colombia.

Este fue mi primer proyecto de alto impacto, posteriormente he sido miembro de juntas directivas y parte del movimiento *B-Corp* en Colombia. Vine a conocer este movimiento después de haber participado en el evento de Semana Sostenible, después del evento leí el libro con el que me sentí identificado. Para ese momento ya habíamos realizado varios proyectos de impacto social, inclusión social para personas con discapacidades, trabajamos en la sostenibilidad de los materiales de empaque. En el movimiento *B-Corp* encontramos una forma de poner todas iniciativas de manera coordinada y mucho más poderosa.

En el año 2018 yo era el Gerente General de *Servióptica*, era una de las mil compañías colombianas por tamaño de venta, teníamos más de mil empleados y tomé la decisión de hacer la transición hacia certificar la empresa como *B-Corp*. Logramos este proceso de una manera muy rápida, en cuatro meses. Me convertí en miembro del Consejo Empresarial en el que compartí sitio con empresas como *Alquería*, *Juan Valdéz*, *Creppes and Waffles* y *Bancolombia*.

impACTivist: Esto nos lleva a Soluna que es un B-Corp, o al menos los fundadores tienen dos B-Corps. ¿Cuéntanos como pasaste de un rol más cómodo en el mundo corporativo a hacer el cambio hacia un reto de mayor impacto?

Felipe: Vendimos el negocio familiar en el año 2018 a *Essilor*, yo seguí siendo el Gerente General para Colombia por dos años, manejé cinco unidades de negocio y la fundación por dos años, luego asumí el rol de desarrollo de negocios para Latinoamérica por un tiempo, desde Junio hasta octubre de 2020 hasta que decidí dejar la compañía, básicamente porque durante un buen tiempo quería dedicarme a un proyecto en el que pudiera hacer una gran diferencia y que estuviera relacionado 100% con impacto social. En ese momento no sabía qué iba a hacer, pero cuatro semanas después fui contactado por un head hunter que estaba buscando a un candidato para la posición de Director General de *Soluna*, una unidad de negocio social en Colombia, y felizmente en enero de 2021 comencé con este nuevo reto. Ciertamente es un riesgo, hay algo que usualmente hago cuando asumo riesgos que lo describo con una frase que usamos en Colombia

“Bruto pero decidido”, cuando no estoy seguro de a donde voy a llegar sigo mi intuición, mi sentimiento. Así lo he hecho en tres ocasiones en mi vida y me ha funcionado. Sigo mi corazón sin pensarlo mucho. También ya estaba en una zona que me permite tomar este riesgo y comenzar a navegar un mundo diferente en una Start-Up en una industria de la que no se nada, pero hay muchas cosas que me hicieron sentido como el hecho que los fundadores tengas dos B-corps.

Este es un joint venture entre *Ilumexico* e *Hybritec*, compartimos los mismos principios, dos grandes líderes apasionados e inteligentes, como una misión fuerte que es lo que estaba buscando. Finalmente, lo más importante es que vamos a trabajar por la gente en Colombia. En el país he visto dos países: las ciudades y la realidad rural. Estoy muy interesado en conocer esa otra realidad de Colombia.

impACTivist: Cuéntanos sobre lo que ha observado en la gente de las comunidades con las que vas a trabajar.

Felipe: He estado tres semanas trabajando en Vichada, es una de las regiones más pobres. Esta región es fronteriza con Venezuela. Estuve en el verano, a 30 grados centígrados. Es una región que ha sido impactada por la violencia, ha estado marginalizada por muchos años, hay cultivos de coca que es transportada a Venezuela. Aunque las condiciones de seguridad han mejorado no hay una presencia fuerte del estado. Muchos presidentes han hablado de esta zona como estratégica en la producción de alimentos, pero sigue siendo una zona afectada por la pobreza, el 50% de la población es indígena, la región no está completamente conectada con el interior del país, depende de los ríos. En esta región no hay muchas opciones para tener acceso a energía por esta razón hemos comenzado a trabajar en esta región. Tenemos algunos retos logísticos por lo que estamos trabajando en el modelo. Es una región llena de gente amable y cálida que vive con muchas complejidades.

impACTivist: Felipe, ayúdanos a entender que hay detrás del problema del acceso a electricidad.

Felipe: Primero debemos hablar de que en los países en desarrollo tenemos un desafío logístico dado la geografía del país y (en segundo lugar) las condiciones de seguridad por el conflicto armado (...) cuando tomamos en consideración estos factores nos damos cuenta de que en realidad es un milagro lo que es Colombia. Es un país muy proactivo y resiliente y (en medio de los desafíos) hay muchos avances. Hoy hay más de 700 mil familias sin acceso a electricidad. Aproximadamente 200 mil familias tienen acceso a electricidad con fuentes contaminantes que tiene impacto en su salud. Hay muchas iniciativas de compañías como Soluna tratando de proveer soluciones al problema del acceso a energía.

impACTivist: ¿Cómo funciona exactamente esta tecnología?

Felipe: Nosotros instalamos un mecanismo llamado *SHS (Solar Home System – Individual Fotovoltaic Solar System)*, este sistema lo instalamos en cada hogar. Lo que nosotros vendemos es el consumo de electricidad más no el sistema. Tenemos dos tipos de oferta: un sistema de generación de electricidad a través de energía solar de mediana capacidad con una capacidad de 30 a 60 Kw/h por mes; el segundo es un modelo prepago de pago por consumo en el que nuestros consumidores pueden cargar el sistema con el dinero que tengan disponible. Aparte de la tecnología nosotros realizamos el mantenimiento de forma periódica y tenemos capacidad de reparar los daños del sistema dentro de un plazo de 16 días. El monitoreo lo hacemos de forma remota sin necesidad de wifi o 4G. Esto es importante porque muchas de nuestras comunidades no tienen acceso a internet o a comunicaciones.

impACTivist: **Ustedes han podido desarrollar un modelo eficiente, este es uno de los retos que tienen los emprendedores sociales.**

Felipe: Somos afortunados en tener a dos fundadores que han hecho posible manejar el modelo de forma eficiente desde un inicio. *Hybritec* es un socio para los proyectos de construcción e *Ilumexico* ha perfeccionado el sistema de servicio eléctrico que hemos implementado en más de mil hogares en Vichada y que ha sido implementado en México de manera exitosa sirviendo a más de 20 mil familias. Somos una empresa emergente pero que nos hemos apalancado en la experiencia de nuestros fundadores.

impACTivist: **Para finalizar nuestra conversación queremos preguntarte sobre el rol del liderazgo moral. ¿Por qué esta noción hoy es tan importante?**

Felipe: Creo que el liderazgo moral es indispensable en este momento, creo que la versión actual del capitalismo está generando daño, ha dejado a miles de personas atrás, en condiciones de pobreza que nos son aceptables y un daño importante en el medio ambiente. Creo que necesitamos una segunda versión de capitalismo que sea inclusivo, sostenible y regenerativo. Para lograrlo el camino es a través del liderazgo moral. Necesitamos un liderazgo que sea lo suficientemente valiente para retar el estatus quo y mantenerse en marcha cuando la situación sea difícil, un liderazgo que sea lo suficientemente humilde para entender que necesariamente las “elites educadas” no tienen las respuestas y necesitamos construir las soluciones con las comunidades que están afectadas, necesitamos trabajar de manera interdependiente entre el sector privado y el público.

impACTivist: **Queremos compartir esta frase de *Jaqueline Novogratz* que dice: “Empatía sin acción, refuerza el estatus quo”. Muchas gracias, Felipe por esta gran conversación y por inspirarnos.**