

Foro de Proyección

UAM[®] 2018

XII Versión

Nº 5 | enero - diciembre | 2018

ISSN: 2422-0345

La Universidad Autónoma de Manizales,
una Universidad para el Emprendimiento



© Editorial UAM- Universidad Autónoma de Manizales
Antigua Estación del Ferrocarril
E-mail: editorial@autonoma.edu.co
Teléfono: (56+6) 8727272 Ext. 166
Manizales-Colombia

Miembro de la Asociación de Editoriales Universitarias de Colombia, *ASEUC*

Título: Foro de Proyección UAM 2018
ISSN: 2422-0345
Compilación: Gloria Patricia Castrillón Arias
E-mail: reddeproyección@autonoma.edu.co

Manizales, mayo de 2019

Editora: Laura V. Obando Alzate
Corrección de estilo: Diego Fernando Noreña Vélez
Diseño y Diagramación: Estratosfera diseño | estratosfera.com.co
Fotografías: Unidad de Comunicaciones UAM
Rector: Gabriel Cadena Gómez *Ph.D*

Comité Editorial:

Iván Escobar Escobar, Vicerrector Académico UAM. María del Carmen Vergara Quintero *PhD.*, Coordinadora Unidad de Investigación. Laura V. Obando Alzate, Editora y Coordinadora Editorial UAM. Francy Nelly Jiménez García *PhD.*, representante de la Facultad de Ingenierías. Mónica Naranjo Ruiz *Mg.*, representante de la Facultad de Estudios Sociales y Empresariales. Dora Cardona Rivas *PhD.*, representante de la Facultad de Salud. Juliana López de Mesa *PhD.*, Editora de la Revista *Ánfora*. Wbeimar Cano Restrepo *Mg.*, Director de la Biblioteca. Luisa Fernanda Buitrago Ramírez *Mg.*, Directora Revista *Araña que Teje*. Nancy Liliana Mahecha Bedoya *Mg.*, representante de la Vicerrectoría Administrativa y Financiera.

Foro de Proyección

UAM[®] 2018

XII Versión

"La Universidad Autónoma de Manizales, una
Universidad para el Emprendimiento"



Contenido

Presentación <i>Gloria Patricia Castrillón Arias</i> Coordinadora Unidad de Proyección Universidad Autónoma de Manizales	7
Palabras de instalación del XII Foro de Proyección <i>Gabriel Cadena Gómez PH.D.</i> Rector Universidad Autónoma de Manizales	9
I. Conferencia central	13
El emprendimiento como actitud de vida <i>Ana María Giraldo</i> Empresaria cofundadora de KUMANDAY Adventures Manizales	15
II. Ponencias	35
Un café con Néstor Buitrago Trujillo <i>Cofundador de la Universidad Autónoma de Manizales,</i> <i>miembro del Consejo Superior</i> Empresario	37
¿Se puede enseñar el Emprendimiento? <i>Viviana Molina Osorio</i> Docente departamento de Economía y Administración <i>Kenny Mauricio Gómez</i> Coordinador Unidad de Emprendimiento UAM	51

**La transferencia de resultados
de investigación desde TRIUAM**

Belarmino Segura Giraldo

Docente integrante del grupo de
investigación en Automática UAM

67

El camino recorrido...historia de un emprendedor UAM

John Edison Ceballos Montoya

Ingeniero Industrial UAM
Fundador de MECANICAD

77

**Esfuerzos institucionales público-privados
por el desarrollo del emprendimiento
en la región, logros y retos.**

*Conversatorio moderado por Julia Inés Gómez Springstübe
profesional Unidad de Emprendimiento.*

Participantes

Carolina Gómez Ramírez,

Secretaría de Agricultura Gobernación de Caldas

Lina María Ramírez Londoño,

Presidenta Ejecutiva de la Cámara de
Comercio de Manizales por Caldas

Pablo Jaramillo Villegas,

Gerente Fundación LUKER

Carlos Eduardo Jaramillo Sanint,

Vicerrector Administrativo y Financiero UAM,
mentor de Empresas de Alto Potencial
vinculadas al programa Manizales Más.

87

**III. Reflexiones
y conclusiones finales**

101

Presentación

La UAM, una Universidad para el emprendimiento

La Universidad Autónoma de Manizales, la Red de Proyección y la Unidad de Emprendimiento realizaron el 23 de mayo de 2018 el XII Foro de Proyección, cuyo tema fue *"La Universidad Autónoma de Manizales, una Universidad para el Emprendimiento"*, el cual contó con la participación de 200 personas entre estudiantes, docentes, directivos, miembros del Consejo Superior de la Universidad e invitados institucionales.

La Universidad Autónoma de Manizales en su Direccionamiento Estratégico 2016-2025 priorizó la Cultura del Emprendimiento como proyecto institucional para continuar desarrollando y fortaleciendo en la comunidad académica esta competencia, la cual se encuentra incorporada tanto en la Misión como en la nueva Visión: "La UAM asume el emprendimiento como la capacidad de identificar, evaluar, aprovechar, y crear oportunidades que agreguen valor, contribuyendo así a la transformación de las organizaciones y su contexto tanto local como global. Además, la universidad promueve la cultura del emprendimiento en toda su comunidad, entendida como la incorporación de valores y prácticas compartidas en sus acciones cotidianas, que contribuyan a identificar y actuar sobre oportunidades que generen valor económico y social"¹.

Desde su fundación en el año 1979, la Universidad Autónoma de Manizales tuvo como propósito la formación de empresarios, inicialmente los estudiantes del Programa Economía Empresarial recibieron **formación en emprendimiento**; luego, a partir del año 1996, se creó la asignatura denominada Espíritu Empresarial para ser cursada por los estudiantes de todos los programas académicos de la UAM.

1. UAM Direccionamiento Estratégico 2016-2025, p. 80.

En el año 2007 se estructura la **Unidad de Emprendimiento** como respuesta a la vocación emprendedora fundacional, a través de la cual se acompaña a la comunidad académica UAM a hacer realidad sus iniciativas de negocio y poner en práctica las competencias empresariales adquiridas.

En el año 2012, la UAM se vincula al Programa **Manizales Más**, alianza público-privada y académica que busca impactar el desarrollo económico de Manizales mediante el fortalecimiento de las condiciones necesarias (ecosistema de emprendimiento) para crear y crecer empresas, por lo que adoptó el Modelo “Pensamiento Acción Emprendedora” de Babson College, líder a nivel mundial en emprendimiento.

Como resultado de la participación en este proyecto desde el año 2012, la UAM capacitó en Boston a 2 profesores en calidad de Docentes Afiliados, cuenta con 16 docentes formados como Profesores de Alto Potencial PAP, un mentor empresarial, 35 empresarios vinculados al programa Empresas de Alto Potencial EAP, 19 empresarios vinculados al programa AddVenture Más, 373 integrantes de la comunidad UAM asesorados en sus ideas de negocio en el programa *Start Up*, implementación de la Ruta del Emprendimiento ofertando 3 de los 6 cursos que conforman la ruta y actualización y unificación de la asignatura de Emprendimiento para todos los estudiantes de pregrado; adicionalmente, e inspirado en los aprendizajes obtenidos, se creó el programa Consejero GradUAM en articulación con la Asociación de Graduados de la universidad.

El emprendimiento en la UAM se continúa fortaleciendo en el año 2018 a través de la metodología **Alto Valor y Velocidad Emprendedora AVVE**, como un sello diferencial de nuestra cultura, pensamiento y esencia de la comunidad universitaria emprendedora y como medio de contribución al desarrollo regional sostenible.

La Unidad de Emprendimiento de la Universidad diseñó para este XII Foro de Proyección, una agenda dinámica en la cual se presentaron experiencias que ejemplifican el concepto de Emprendimiento y evidencian cómo se desarrolla y fortalece esta cultura en la institución, incluyendo testimonios de emprendedores y empresarios, así como un conversatorio con líderes de los sectores público y privado de la ciudad sobre los avances y principales apuestas en emprendimiento a nivel regional. En este libro se compilan las memorias del evento para que sirvan como material de consulta, en el marco de la apropiación social del conocimiento.

Gloria Patricia Castrillón Arias

Coordinadora Unidad de Proyección

Integrante Grupo de Investigación Desarrollo Regional Sostenible

Universidad Autónoma de Manizales

Palabras de instalación del XII Foro de Proyección



Gabriel Cadena Gómez, Rector UAM. Palabras de Instalación, Foro de Proyección UAM 2018.

Buenos días. Muy grato tener la compañía de todos ustedes, y muy particularmente, de los miembros de nuestro Consejo Superior: Don Hernán Arango, el Doctor Jorge Bernardo Londoño, más tarde nos acompañará el Doctor Néstor Buitrago, y quiero resaltarlo porque eso significa cuánta importancia le da la Universidad, desde sus más altos directivos hasta absolutamente todos los componentes de su comunidad, al tema del Emprendimiento, al tema de la Proyección Universitaria.

La Proyección Universitaria se entiende como la presencia de la Universidad fuera de su campus, fuera de su actividad docente. Su relación con la sociedad. Y si hay alguna Universidad que realmente se ha preocupado desde siempre por no reconocerse como ese castillo aislado que se encierra en sí mismo y que no quiere saber del mundo exterior, sino todo lo contrario, ha sido la

Universidad Autónoma de Manizales, que desde siempre, ha estado pendiente de hacer realidad su Misión, de contribuir al desarrollo regional sostenible y a la convivencia pacífica; y eso no se logra sino saliendo de sus muros, saliendo de su campus, interrelacionándose con los distintos actores y sectores de la sociedad, de las distintas edades, porque realmente, en materia de proyección universitaria, la Universidad Autónoma de Manizales interactúa con los niños, con los jóvenes, con los menos jóvenes, con los de la tercera y con los de la cuarta edad, con los industriales, con los comerciantes, con el Estado, con las ONG, con las alcaldías y con todas las instituciones que están conformando la sociedad, no solamente desde el punto de vista educativo. Y tenemos ejemplos maravillosos de Proyección Universitaria, donde nuestros profesores tienen una característica muy especial, que es reconocida por otros, que consiste en lo fácil que es trabajar con ellos. Y es muy fácil trabajar con ustedes, los profesores de la Universidad Autónoma de Manizales, porque cuando se comprometen, lo hacen sinceramente; porque cuando prometen hacer algo, van más allá de lo mínimo que se piensa que van a entregar.

Hemos tenido ejemplos recientes, en los últimos años, de cómo en compromisos adquiridos institucionalmente para ayudar a personas en dificultades por el desplazamiento de la violencia, con programas ideados desde el Estado para hacer de esas personas unas personas emprendedoras, que puedan tener sus propias franquicias, nuestros profesores tuvieron todo tipo de dificultades para que ese proyecto fuera una realidad, y pudimos ver cómo nuestros profesores especialmente fueron más allá del deber, llegando a comprometer hasta sus recursos económicos personales para ayudar a esas personas a que logran los objetivos de ese proyecto.

Pero ejemplos iguales tenemos cuando nos comprometemos con la academia, el sector público y el sector privado en programas tan especiales como Manizales Más; o cuando asumimos compromisos con la Alcaldía o con el Departamento para desarrollar políticas públicas; o cuando nos comprometemos con otras Universidades; o cuando sin importar los riesgos, vamos al Urabá o vamos al Putumayo, no ahora, sino en épocas todavía más difíciles. Y es que la Proyección Universitaria no es simplemente algo así como un titular de prensa que hay que aparecer en él porque es una de las funciones universitarias; en la Universidad Autónoma de Manizales realmente se hace con sinceridad, con compromiso, con transparencia, con dedicación, con el verdadero objetivo no de parecer sino de hacer, de contribuir, de entregar lo mejor de nosotros para que otros puedan progresar. Lo estamos haciendo en sectores donde se diría que la Universidad no debería estar, como apoyando el sector de las musáceas, o el de los cítricos, pero también el sector de las confecciones; y lo estamos haciendo no solamente en Manizales, ahora estamos también acompañando empresarios en Riosucio y

en La Dorada; lo hacemos cuando sin tener por qué hacerlo, ofrecemos cursos de inglés para niños y también para adultos. Lo hacemos porque creemos realmente que nuestra responsabilidad no es únicamente en las aulas de clase; por supuesto, es muy importante lo que hacemos con ustedes los estudiantes, con los jóvenes, o con los estudiantes de posgrado en el aula de clase, pero eso sería inútil y estéril si se quedara exclusivamente encerrado allí. Y claro que la proyección la hacemos después cuando ustedes los estudiantes son graduados de la Universidad Autónoma de Manizales, porque esperamos que ustedes lleven ese sello distintivo, esa manera de pensar, esa manera de ver el mundo, esa manera de liderazgo positivo que queremos que ustedes ejerzan el día de mañana en sus comunidades.

Lo hacemos a través de Paz y Competitividad, en tantos pequeños municipios. De manera que es muy grato para todos nosotros estar en esta mañana asistiendo a la iniciación de este Foro de Proyección de la Universidad Autónoma de Manizales. Felicitaciones a los organizadores, y felicitaciones a toda la comunidad, porque toda la Universidad está comprometida con la Proyección Universitaria.

Gracias.

Gabriel Cadena Gómez PH.D.

Rector Universidad Autónoma de Manizales





I. Conferencia Central





El emprendimiento como actitud de vida

.....

Ana María Giraldo | Empresaria cofundadora de Kumanday Adventures Manizales

Ana María Giraldo Gómez

Empresaria, cofundadora de Kumanday Adventures, empresa dedicada desde el año 2005 a acompañar grupos turísticos en la exploración de lugares naturales en Colombia para viajeros que aman la vida al aire libre; montañas, glaciares, páramos, cuevas, ríos cristalinos, cascadas y selvas tropicales que conforman la oferta de esta innovadora empresa. Se vinculó al programa Manizales Más como empresa de alto potencial en el año 2015, Ana María comparte su testimonio sobre el Emprendimiento como actitud de vida.

Conferencia



Ana María Giraldo Gómez. Conferencia, Foro de Proyección UAM 2018.

Buenos días, muchas gracias a la Universidad por la invitación. Para mí es maravilloso cada vez que tengo la oportunidad de multiplicar aprendizajes, de contar lo que he vivido, y las buenas y no tan buenas experiencias por las que he pasado; me parece una maravilla porque con ellas se van sembrando semillas en un montón de personas que luego a través del tiempo me vuelvo a encontrar.

El día de hoy quiero compartirles diferentes historias que tienen que ver con uno de los emprendimientos más grandes que he hecho en mi vida y uno de los emprendimientos por los que más me reconocen aquí en nuestra ciudad, y también en el país, haber subido a la cumbre del monte Everest el 24 de mayo del año 2007.

Ese es el emprendimiento que hice, pero fue tan impresionante que hoy, once años después, muchas personas en nuestro país y en otras partes del mundo, reconocen al equipo *Siete Cumbres* por ese emprendimiento realizado. Así que quiero partir de ahí para que no nos quedemos simplemente con esta imagen, sino que entendamos varias cosas alrededor de ella.

Obviamente, cuando me subí a la cima del mundo, sobre todo cuando me tomé la foto, estaba muy feliz por dos razones principalmente: la primera y la más grande y la más importante de todas, era que estaba feliz porque estaba viva, y el estar viva me permitiría volver a Colombia, contarles la historia a las personas que amaba y a otras personas que quisieran conocer un poco las aventuras vividas; y la segunda razón obvia era el hecho de haberlo logrado. Entre varios colombianos nos habíamos propuesto algo muy difícil, porque no fui yo sola, era algo muy desafiante que implicaba muchos riesgos, que implicaba muchísimo trabajo, que implicaba muchos días fuera de la casa, lejos de los seres queridos, implicaba muchísimas cosas; y finalmente, después de sortear todas estas dificultades juntos como equipo, entre esos once colombianos y yo, más otras personas que participaron del equipo allá en Asia, podíamos decirle al mundo: "*Vea, lo hicimos!*". Algo difícil, algo que un tiempo atrás no creíamos que íbamos a alcanzar, lo hicimos.

Entonces volví a Colombia, y a los primeros que me encontré en el aeropuerto El Dorado de Bogotá fue a dos personajes: mis papás, Diego y Aura. Me dieron un abrazo gigantesco. Yo estaba feliz de volverlos a ver porque ellos han sido para mí mis mayores *partners* en la vida, los que me inspiraron para hacer tantas cosas; ellos, además de ese abrazo, me tenían un regalo muy especial: habían guardado durante todo el tiempo de mi viaje, que fueron dos meses, los recortes de prensa que fueron saliendo en todos los medios de comunicación; de modo que habían recortes de la Revista Semana, de la Revista Caras, del diario La Patria, del Diario del Otún, de Vanguardia, pero el que más me gustó, porque era de una página entera, fue el del diario El Tiempo; y si era una página entera en un día entre semana en el diario de mayor circulación nacional, eso quería decir

que la cosa había sido importante y había sido tan importante que deportes como el fútbol y la fórmula 1 habían sido relegados por allá en una esquinita.

Así que me puse a ver todo, a leer todo el artículo, era la primera vez que yo veía mi foto en la cima del mundo impresa, espectacular, muy bonita porque el *sherpa* que me estaba acompañando logró una imagen divina; pero a mí me impresionó mucho de verdad lo que ese periodista puso en el pie de mi foto, él puso allí: "*Ana María Giraldo narra la hazaña colombiana en tierras himalayas*"; eso marcó un antes y un después en mi vida, porque cuando leí esa frase se me erizó la piel. Para mí las hazañas tenían la connotación de algo grandioso, de algo difícil, de hechos difícilmente logrables o hechos que solo podían lograr los héroes, y los héroes siempre habían sido para mí personajes traídos de otros países, con condiciones sobrenaturales, con unas condiciones muy específicas que les permitían alcanzar o lograr ese tipo de hazañas. Cuando leí esa frase, fue que me enteré, fue que dimensioné lo grandioso del hecho que habíamos logrado, y dimensioné lo grandiosa, lo poderosa que yo era como mujer, como ser humano.



Ana María Giraldo Gómez en la cumbre del Everest.

Fuente: Cortesía Ana María Giraldo

A partir de ese día me di cuenta de que realmente cualquiera de nosotros, si quiere, si toma las acciones necesarias, puede lograr hazañas. Puede transformar el mundo, puede transformar las comunidades que tiene alrededor, puede construir nuevas realidades. Ahora, ¿por qué estoy el día de hoy con ustedes? Para compartirles un poco esas historias que hay detrás de esa imagen. Porque quedarse con la imagen, a pesar de ser muy bonita, no les va a decir a ustedes nada más allá de lo impresionante que puede ser ver a alguien en la cima del mundo, de lo que tuvo que pasar para que eso se diera. Y como les digo, fue un emprendimiento mayúsculo que requirió de muchos momentos, y ni siquiera momentos, dos, tres, seis meses, un año antes del viaje. Fueron momentos que se fueron dando a lo largo de toda mi vida y que de cada uno de ellos decidí tomar lo mejor para ponerlo en acción allá en el Everest.

Una de las historias que les quiero compartir es que están lejos de imaginar que siempre subí montañas o que siempre fui la más fuerte o algo así, nada que ver con eso. Yo soy la menor de tres hermanos, soy la única mujer, soy la niña de la casa, por lo tanto, soy súper consentida. Mis papás a Santiago y a Juan Diego los dejaban subirse a los árboles, cruzar los ríos, hacer cantidad de monerías, pero yo, la niña de la casa, era siempre muy temerosa, y no era la más fuerte de la familia, y lejos de pensar que por tener aquí la cordillera de Los Andes tan cerca desde pequeña fui allá, porque levanten la mano aquí quiénes de ustedes han ido al Nevado del Ruiz, menos de la mitad. Así que el hecho de que vivamos acá no significa que todos seamos montañistas, que mantengamos en la nieve, para nada. Entonces, yo me alejo un poco del perfil de alguien que se sube a la montaña más alta del mundo; la gente siempre se imagina a alguien grandote, musculoso, una mujer así, mejor dicho, la más fuerte, la más, no sé... como un poco agresiva... ¡Nada que ver!

El caso es que yo antes de subir montañas, muchos años antes, fui nadadora. Nadé nueve años. Les quiero compartir una historia de esos nueve años y tuvo que ver con la primera vez que yo me puse el tricolor de nuestro país para ir a representar a Colombia en un mundial, en Francia, en el Mar Mediterráneo; allá tenía que nadar cuatro kilómetros. Llevaba nadando más o menos unos cinco años para haberme ganado ese puesto en la selección Colombia, y finalmente estaba allá, en el mar Mediterráneo, lista, preparada, el día que estaban todos los jueces de la carrera listos para disparar y dar la salida. Entonces todas las nadadoras del mundo estábamos ahí, súper atentas, cuando el juez da el disparo, yo salgo a toda velocidad para lograr ubicarme en las primeras posiciones y hacer la mejor de mis carreras; recorro los cuatro kilómetros, cruzo la línea de meta y al final he logrado quedar de 36 a nivel mundial. El único problema era que éramos 37.

Y la 37 había tomado la decisión de retirarse. Ahora, ¿por qué les comento esta historia? Porque lo interesante viene aquí: cuando yo llevaba dos kilómetros de la prueba, a mí me dio la pálida, estaba con una ampolla en el pie derecho, con la garganta destrozada por la sal del mar y un barquito con todos los jueces de la carrera se me acercó y ellos me miraban y me decían algo en inglés como: *“oiga niña, ya, súbase al botecito, pare de sufrir, la llevamos ya, mire, todas las nadadoras del mundo están ya por allá muy adelante, súbase”*. Y créanme que yo vi ese botecito y me dije: *“no, este botecito es mi salvación; yo estoy llevada, yo mejor me subo”*; y me iba a subir, y de repente me llegó una imagen a la cabeza y era bajándome del avión en el Aeropuerto La Nubia de Manizales, ¿quiénes iban a ser los primeros en llegar a saludarme? Claro, los papás, ¿no es cierto? Y los papás, ¿qué pregunta le tienen a uno para cuando llega de un viaje?: *“Mija, ¿cómo le fue?”* Y claro, yo les iba a decir a mis papás: *“no, mira, papá, me fue súper bien, conocí París, conocí Madrid, me subí a la Torre Eiffel, qué belleza, conocí el Mar Mediterráneo, y pues me retiré a la mitad de la prueba”*. Cuando imaginé dándoles esa respuesta a mis papás, quienes habían hecho rifas, juegos y espectáculos para conseguirse los cuatro millones y medio que había costado el viaje; a mis profesores del colegio que en grado décimo falté un período completo para poder entrenar; a mi entrenador, que había diseñado un plan de macrociclos, mesociclos, microciclos con cada uno de los indicadores para que yo hiciera unos tiempos... Cuando analicé todo eso, me dije: *“no, yo de esta vaina no me puedo retirar, yo esto lo tengo que terminar, ¿con qué cara regreso a Colombia? ¿Toda la dedicación que le puse para decir que me cansé y que me retiro?”* Así que terminé, ustedes ya saben el resultado; le tuve que tomar la foto a las rusas y a las ucranianas que fueron las que se llevaron la copa mundo. Pero ¿por qué esta historia es tan importante? Porque ese día, a la edad de quince años, en el mar Mediterráneo, entendí que cuando uno decide emprender algo no lo abandona simplemente porque se cansó, simplemente porque se puso difícil, simplemente porque de pronto los que empezaron a emprender conmigo ya les está yendo mejor, o porque estos me llevan ya ventaja... No. Uno le mete la energía hasta el final. Eso es algo clave para emprender cualquier proyecto, cualquier empresa. Y es algo fundamental y bueno. Yo creo que la natación no solo me trajo viajes por el mundo, por Colombia, reconocimientos, sino mucho aprendizaje, entender que ***el emprendimiento requiere disciplina, dedicación y determinación***. Eso es como el matrimonio: en el matrimonio, usted se tiene que levantar todos los días y tomar la decisión de comprometerse con el otro. En el emprendimiento, usted se tiene que levantar todos los días para tomar la decisión de ser disciplinado con ese emprendimiento, de tener la determinación suficiente para tomar acción hacia lo que quiere.

El caso es que tiempo después de esos nueve años de ser nadadora, recibí una invitación maravillosa de los primeros colombianos que se subieron al Everest,

por allá en el 2001, ellos me invitaron a acompañarlos a subirme a una montaña con ellos, la más alta de América, el Aconcagua en Argentina. Ya me había salido de natación, estaba en el club de montañismo y escalada de Caldas, montaba en bicicleta, me iba a competir en bicicleta. En esa época, sólo éramos dos o tres mujeres que montábamos en bicicleta en Manizales, por fortuna ya toda la familia monta en bicicleta. Me hicieron esa invitación, recuerdo que fui a una reunión en Bogotá, me dijeron que esta montaña tenía casi siete mil metros de altura, pero que todo estaba patrocinado, no tenía que hacer nada sino decir que sí; ahí está la plata, no tiene que hacer rifas, juegos y espectáculos para conseguirse el patrocinio, nada, todo lo tenemos listo; y entonces ¿ustedes qué hubieran dicho? Sí, de una, yo me voy para Argentina...

Pero me puse a pensar, ¡uy, no! Estaba muy acostumbrada a que, en natación, ganaba medallas, era como la protagonista del equipo, era la líder del equipo; cuando llegué a este equipo de las Siete Cumbres, ¿saben quién era yo? La que menos sabía; yo estaba con los que habían ido al Everest; gente que había hecho expediciones por todas partes del mundo, les habían hecho programas de televisión, esa gente era una dura. Y a veces, cuando usted está acostumbrado a liderar, a ser protagonista, a no necesitar de nadie más, reconocer que usted no se las sabe todas, que hay otras personas que pueden saber más que usted, y que usted no se tiene que mover en solitario, sino que hay que moverse al ritmo de otros más, a veces eso cuesta trabajo. Pero, ¿saben qué? Tomé el riesgo. Tomé el riesgo de irme con estos colombianos y aceptarles la propuesta. Finalmente era ir a Argentina, yo todavía no conocía Argentina. Me dije: *“no, pues, me voy con ellos...”* Y en esos seis meses que pude compartir antes de irme para Argentina a subirnos la montaña más alta de América, empecé a entrenar, me empezaron a enseñar un montón de cosas estas personas; para mí fue un descubrimiento, porque cuando me lanzaba a la piscina, me lanzaba al agua, me iba por mi carril, hacía mi prueba, o me lanzaba en el mar, hacía mi prueba, y al final me subía al podio y me colgaban la medalla a mí solita. Chévere. Uno sí iba, le daba las gracias al entrenador, a los papás, pero la medalla era para mí. Cuando empecé a subir montañas, me di cuenta de que no era como que, bueno, llegué al nevado, me subo sola, llego a la cima, me devuelvo sola... No. Esa vaina en las montañas es muy compleja y uno tiene que ir acompañado. Tiene que unirse a la cuerda con otra persona, porque si usted se cae en una grieta el otro lo rescata, el otro le detiene la caída. Porque si a usted le da un edema pulmonar o le da un soroche por allá, usted necesita un *partner* que esté ahí para manejar la situación y bajar. Entonces, en las montañas eso no es como que yo solo con mi fuerza subo, sino que empecé a descubrir un panorama donde para llegar más lejos había que trabajar con otras personas. Y ese trabajar con otras personas y ese no ir yo sola por mi carril, por mi camino yo solita, sino trabajar con otros, me permitió

llegar hasta la base del monte Aconcagua. Fueron muchos días caminando, recorriendo como 73 km nada más para llegar hasta la base de la montaña, para tomar la foto con el equipo colombiano que había llegado hasta allá. Me sentía feliz. Feliz por el solo hecho de compartir con estos personajes, pero bueno, también me sentí muy feliz el día que se llegó el momento de subir a la cumbre. Nos levantamos a las 4 de la mañana, cogimos hielo, empezamos a derretirlo para llenar las botellas con agua, y nos esperaba una jornada de diez horas de escalada. Cuando llevaba una hora de escalada, a mí me dio nuevamente una pálida de esas horribles, y ahí hice un análisis muy juicioso, y dije: *"bueno, tomé la decisión de formar parte del equipo Siete Cumbres, le acepté la invitación a estos señores, ya vine hasta Argentina, aprendí con ellos muchas cosas, voy a salir en un programa de televisión (Pirry iba a sacar un documental) había aprendido mucho de los del Everest, me había esforzado bastante en llegar hasta ahí... y ya estaba súper mal"*. Así que me dije: *"si este es el cansancio que yo llevo con una hora ¿cómo será dentro de otras nueve? Yo mejor me devuelvo; hasta aquí hice un buen trabajo, de verdad, di lo mejor, di lo máximo"*. Estaba convencidísima de eso y me empecé a devolver, y sentí que alguien me alcanzó, que alguien me agarró del morral; cuando miro para atrás, es Nelson Cardona, el otro montañista de Manizales, que había subido conmigo allá. Nelson me va mirando y me dice: *"¿Y usted para dónde va?"*. Y yo: *"no, Nelson, estoy súper mal, estoy cansada, el agua en mi botella se congeló, yo así no le sirvo al equipo, yo mejor me bajo y apoyo con lo que necesiten en campo base"* y él me miró y me dijo: *"¿Pues sí? No señora, usted de aquí no se devuelve y no se devuelve porque es mucho lo que hemos invertido en usted. Hágame un favor, cómase este gel energético, cómase estas nueces, tómese mi agua, que vamos es pa'arriba"*. Y Nelson, estando a una altura de seis mil metros me regañó, ¿se imaginan ustedes? Si cuando lo regañan a uno a la altura de Manizales es maluco, ahora a seis mil metros, sin oxígeno... Vean, ¡yo veía a Nelson así de chiquitico, así! Pero toda la vida le agradeceré ese regaño, porque gracias a tener un compañero, gracias a no ir en solitario, gracias al regaño de mi coequipero, fue que la foto en la cima del Everest pudo ser tomada. Y les cuento, a todos los integrantes de este equipo les dio la pálida en un momento distinto; inclusive a Rafael, faltándole solo 200 metros tiró todo y ya no daba más, y siempre estuvo ahí alguien del equipo para regañar, para animar, para cargar un morral, en fin: para hacer lo que fuera necesario y que el grupo lograra el objetivo.

Para mí, El Aconcagua fue revelador. Fue dejar de pensar en solitario. A veces uno cree que en los emprendimientos no se puede decir a nadie, porque qué tal que me copien la idea. ¡Huy, no! Eso es para mí, porque si lo hago solo tiene más mérito... Nada de nada. Cuando usted comparte sus ideas, cuando se las cuenta a personas claves, lo que va haciendo es un equipo alrededor suyo que le puede ayudar a impulsar esa idea. Eso para mí fue de verdad maravilloso, porque fue

entender que **las metas son siempre el resultado de mucho trabajo**, pero que no tenía por qué hacer ese camino sola; que tenía que **aliarme con otros para llegar más lejos y para multiplicar resultados**. Conclusión: Aconcagua fue tan exitoso que al llegar a la cumbre me dijeron: *"oiga, quédese ya matriculada en el proyecto Siete Cumbres"*. Así que me fui a viajar con ellos a Europa, a escalar la montaña más alta de Europa, luego nos fuimos a Alaska a escalar la montaña más fría del mundo y la más alta de ese lugar del planeta; estuve en Ecuador también escalando Los Andes por ese lado; en fin, miren hasta dónde me había llevado el dejar de pensar en solitario y aliarme con otros.

Resulta que cuando llegué de una de esas expediciones, en el 2005, me gradué de la universidad, ustedes qué dirían: *"esta Ana se volvió hippie, se puso a subir montañas y ya"*. No. Me gradué de la Nacional, estudié Ingeniería Industrial. Tan pronto me gradué, me hicieron una propuesta, una oferta buenísima, pero no de trabajo. Mucho mejor. Les cuento que el líder de la expedición Siete Cumbres me dijo: *"Ana, estamos pensando en volver al Everest, pero esta vez es para llevar a las mujeres colombianas. Y usted es una de las elegidas. ¿Quiere ir?"*. Y yo: *"de una, ¿qué hay que hacer? ¿pa'dónde me voy?"*. Y Juan Pablo recuerdo que me dijo: *"bueno, entonces lo primero que hay que hacer es que usted se tiene que venir a vivir a Bogotá"*. Todo el equipo vivía en Bogotá, y yo era la única que vivía en Manizales, al lado de mis papás, delicioso; porque imagínense, yo viviendo con mis papás. ¡Los papás como lo consienten a uno! Que venga, mi niña, ¿qué quiere que le haga? ¿Arroz con leche, frijoles? Lo que sea, ¿no cierto? Así son los papás; y pues todo aquí en Manizales que es tan cerquita, tan fácil, tan chévere,irme a vivir a Bogotá. Yo digo: *"bueno, pero puedo entrenar desde acá, les puedo ayudar desde acá, voy y vuelvo"*. Pues miren, cuando llegué a mi casa, mi mamá me tenía empacada la maleta, me dijo: *"se me va, se me va mañana para Bogotá"*, y luego dijo: *"vea Ana, lo que le están proponiendo a usted es un proyecto de este tamaño; para proyectos de ese tamaño se hacen grandes sacrificios. Los grandes sueños requieren grandes sacrificios. Y creo que le va a tocar irse a vivir a Bogotá"*.

Y así es, **no crean que los grandes emprendimientos son color de rosa, no; van a requerir de cada uno de ustedes muchísimo esfuerzo, y yo creo que esa es una cosa clave de los emprendedores**; los caminos que trascienden son de las personas que se atreven a dar el paso. Son de las personas que se atreven a incomodarse un poco. Son de las personas que se atreven a hacer esos sacrificios. Si yo quiero emprender, pero quiero que todo me llegue fácil y que el camino me sea planito, olvídense, entonces el emprendimiento no es para usted.

De ese modo me fui a vivir a Bogotá, empezamos a estructurar toda la propuesta del Everest, pero ustedes saben que el Everest es la más alta, mide 8.848 metros de altura, y el jefe de expedición dijo: *"no, los más jóvenes del equipo se tienen que ir a una montaña más bajita primero para que se entrenen"*; y nos fuimos

a una más bajita, de 8.026 metros de altura, en el Tíbet, en la cordillera del Himalaya. Llegamos allá, y allá sí estábamos hechos unos duros; los cuatro escaladores que fuimos, oiga, estábamos volando. Subíamos y bajábamos por la montaña rapidísimo, cómo sería que nos decían “*El colombiano sherpa team*”. Pues claro, es que los *sherpas* son los guías de allá, gente local, pequeñita así como yo, pero esa gente es una hormiguita de trabajo; suben y bajan, suben y bajan rapidísimo con unas cargas en los morrales; esa gente parece que tuviera como las pilas del conejito de Energizer puestas todo el día. Entonces, cuando nos decían: “*ustedes son El colombiano sherpa team*”, ¿cómo creen que nos sentíamos nosotros? ¡Los más! Eso llegábamos a la carpa y decíamos: “*es que esto lo vamos a hacer rapidito, esta montaña sí está fácil. Como salí de linda ahí en esta foto, ¿cierto? Linda quedé yo ahí*”; y conversábamos y decíamos: “*miren, en una semana vamos a estar en la cumbre; es que vamos... Estamos escalando súper rápido, somos súper fuertes, todos en la montaña reconocen que somos un gran equipo, estamos más aclimatados que todos*”. Porque claro, todos veníamos de vivir a la altura de Bogotá, casi todas las personas en el mundo viven cerca al nivel del mar, entonces nosotros éramos los más aclimatados, estábamos súper bien y nos dijimos: “esta montaña la hacemos así rapidito, nos va a quedar tiempo y plata para irnos a hacer un safari por India, un rafting por aquí, por allá”. Bueno, empezamos a hacer planes, y resulta que a veces ser entusiasta es muy chévere, tener confianza en uno mismo es muy importante, pero **lo que no ayuda mucho en los emprendimientos es cuando tú tienes una seguridad pero con soberbia**, porque esa soberbia te impide ver más allá, y te impide reconocer que un emprendedor siempre tiene que estar alerta a lo que sucede, siempre tiene que estar como un vigía de todo lo que está pasando alrededor; siempre tiene que estar cuestionándose también, para ver qué hay que ajustar.

Pero a nosotros esa parte se nos olvidó; llegó una tormenta que duró dos semanas, acumuló nieve, desencadenó avalanchas, dos semanas al final de las cuales perdimos todo lo que teníamos en el campo más importante, que era a siete mil metros de altura, y si ustedes me preguntan: ¿qué otras expediciones, cuántos escaladores perdieron carpas? Solo los colombianos. ¿Y saben por qué? porque el “*colombian sherpa team*” era el único que había planeado la estrategia de cumbre sin consultar los pronósticos del clima. Por eso éramos los únicos que teníamos las carpas tan arriba; los otros sabían que se venía una tormenta y todavía no habían instalado arriba. Conclusión: nos quedamos sin provisiones, sin carpas, sin una cantidad de cosas y el “*colombian sherpa team*”, súper poderoso, solo pudo poner la bandera a los 7.000 metros de los 8.026 posibles.

El entusiasmo, la confianza, maravilloso, importante, pero nunca ser soberbios y nunca creer que ya nos las sabemos todas, que todo está controlado... No. Siempre hay que estar alerta. Si nosotros hubiéramos estado alertas,

hubiéramos sabido que había otro momento más oportuno para plantear la estrategia de cumbre. Obviamente llegamos a Colombia y dijimos: “*Si esta que era más pequeñita no la logramos, ni pensemos en el Everest, que eso sí que menos la vamos a lograr*”. Era un razonamiento como lógico, pero un emprendedor siempre tiene dos posibilidades: la primera, ante una dificultad es pararse en la posición de víctima: “*¿por qué a mí? Tan de malas, es que la economía, es que los gremios, es que los políticos, es que no me ayudan...*”. O pararse como protagonista, que dice “*bueno, ¿qué hicimos mal? ¿Qué tenemos que replantear, qué fue lo que no vimos, y qué tenemos que hacer de diferente de aquí pa'delante para que la cosa funcione?*”. Y dijimos: “*bueno, hay que pararse en la posición del protagonista y no de la víctima*”. Para mí, eso tiene que ver mucho con esta frase de un *coach* norteamericano que dice: “*Lo que te trajo hasta aquí no te llevará hasta el próximo destino*”. Y eso sí que es súper cierto; yo lo he vivido con las montañas, con los retos deportivos, con la empresa, hasta con las relaciones interpersonales; y es que uno tiene que a veces desaprender muchas cosas para poder ver más allá; usted siempre tiene que estar alerta, siempre tiene que estar retándose. Así que luego dijimos: “*bueno, no, hay que posponer el Everest, el Everest sí lo lograremos, hay que ajustar muchas cosas, pero lo vamos a hacer*”. Para hacer un proyecto de esta envergadura se requiere un equipo muy bueno. Eso sí, consejo para todos ustedes que salgan a emprender: **el equipo hace la diferencia**. Usted se tiene que armar de muy buenos aliados. Sean sus socios, sean personas que puedan ser, que le ayuden en ciertas cosas, o que sean sus futuros empleados, en fin, tienen que ser muy, muy buenos. Nuestro equipo era muy diverso. Y ojo, “*muy buenos*” no quiere decir que sean igual de buenos a usted, no. Mejor si son distintos, para que se complementen; en nuestro equipo les decíamos los dinosaurios, porque tenían años de experiencia, gente con mucho conocimiento, pero estaban los más jóvenes de la expedición, igual nosotras que traíamos una mezcla de nuevas técnicas, nuevos conocimientos, como energía renovada, y ese fue el equipo que viajó. Viajamos desde Colombia hasta el otro lado del planeta, llegamos a Katmandú, la capital de Nepal, un lugar divino, un lugar increíble; totalmente distinto a lo que conocemos acá, desde religión, cultura, gastronomía, arquitectura, absolutamente todo, y desde allí nos encontramos con quienes serían el resto de nuestro equipo, quienes serían esos otros aliados fundamentales, los *sherpas*. Estos sí son los verdaderos *sherpas*. Y ojo acá, no hablaban inglés, no hablaban español y la mayoría no sabían que había un país en el planeta llamado Colombia.

¿Cómo hace usted para que alguien que no habla su idioma entienda claramente el objetivo y la estrategia para alcanzar lo que quiere? Eso es fundamental, porque si todos los integrantes del equipo no lo tienen claro, se pueden perder en el camino. Pues miren, hacerse entender es clave al comunicar lo que usted quiere, hablar en el lenguaje del otro. Así que nos valimos de señas,

de unas palabras en tibetano, de otras en nepalí, de otras en inglés, para hacer que estos personajes se sintieran un colombiano más y entendieran claramente el objetivo.

Fuimos cada día avanzando un poquito más, cada día estábamos un poquito más arriba y nos encontrábamos personajes como los de los páramos de acá, del Nevado del Ruiz, de Bogotá, “cacheti-coloraítos”, sonrientes, divinos, y cuando estábamos a 4.800 metros de altura, cuando nos encontramos la cordillera del Himalaya, es increíble, es sobrecogedor verla; yo digo que todas las personas en su vida deberían antes de morir ver la cordillera del Himalaya, es una cosa loquísima. A un lado está el Everest gigantesco, imponente ante nosotros, y yo desde que lo vi tuve una certeza, me dije: *“mira bien ese punto arriba, porque allá tú y tu equipo se van a parar”*. Pero miren, fue algo muy distinto a lo del Shishapangma, porque fue una certeza con humildad, porque yo tenía dentro de mí la certeza de lograrlo, pero entendiendo que era mucho el trabajo que nos faltaba por hacer. Íbamos a tener que trabajar demasiado y retornos mucho para poder lograrlo, y eso ya es distinto, no lo estábamos dando por sentado así no más, así que había mucho trabajo que hacer, esa expedición duró dos meses. Entonces, el primer mes se le va a uno montando la ruta, luego uno tiene que descansar porque obviamente el dolor de cabeza, el soroche, el daño de estómago, una cantidad de cosas; uno termina durmiendo como un mes y medio a 6.400 metros de altura, eso es una barbaridad; así que si yo hoy me pongo a contarles todas esas historias, atraso toda la programación del Foro y escogí solo una de las historias del Everest, la que para mí también es la más clave.



Y fue una parte del ascenso cuando ya íbamos para la cumbre. Era un ascenso entre los 7.600 metros y los 8.300 metros de altura, era un trayecto de la montaña sencillo, el camino estaba marcado, no era tan pendiente en realidad, así que salimos al mediodía, dos compañeros por delante mío, yo en la mitad y otros dos atrás. Empezamos a escalar. Todo iba bien, luego empezó una ventisca de esas que lo hacen a uno caminar agachado, cada vez estábamos más cansados, los compañeros que iban adelante se me perdieron de la vista; sentí que alguien me alcanzó y era Luis Felipe, el más fuerte de todo el equipo, y Luis Felipe me miró y me dijo: “Oye, Ana, yo te veo como cansada, me voy a ir contigo, me voy a ir a tu paso”, y yo le dije: “No, tranquilo, Luis Felipe, yo voy cansada pero voy bien, voy lento pero yo llego, tranquilo, vete”, y Luis Felipe me insistía y me insistía y yo le dije: “No, hágale pues mijo, váyase a su paso, que no, tranquilo que yo llego, voy lento pero seguro, allá llego”. “¿Seguro me promete que llega al campo 3?”, “Se lo prometo”. Dejé ir a Luis Felipe porque me dije: “Somos tres colombianas, y a mí era la única que habían escogido en el primer grupo, en el grupo de avanzada, en el que iba a ir el primer día a la cumbre, entonces si acepto ayuda, le estoy diciendo al equipo que no estoy tan fuerte, que soy débil, que estoy necesitando de alguien, y no, yo tengo que mostrarme como la más fuerte del equipo, por eso me escogieron, no necesito ayuda”.

Error. Miren: **pedir ayuda nunca, nunca, va a ser un gesto de debilidad**. Pedir ayuda va a ser siempre un gesto de inteligencia. Y un emprendedor sí que se tiene que valer de ayudas, de consultar, de preguntar, de tocar puertas aquí y allá, porque no todo lo puede solo; pero yo dejé ir a Luis Felipe, las horas pasaban y no llegaba a campo 3, ¡qué cosa tan larga! Eran dizque cinco horas y eso pasaba el tiempo y yo nada que llegaba, me dije: “Bueno, en esa roquita de allá arriba me voy a sentar a descansar y seguro desde allá veo las carpas”, camino a esa roquita, vi el cuerpo de un escalador muerto, supe claramente lo que me podía pasar, y pensé: “Dios mío, la embarré, la embarré”. Pero ya no podía hacer nada, ya había dejado ir a mi compañero; llegué hasta la roquita, estaba oscureciendo, efectivamente llevaba cinco horas de escalada por cronómetro, pero esas carpas de campo 3 por ningún lado, así que yo lo pasé a la función de altímetro y nunca se me va a olvidar la cifra que yo vi; pensé que estaba a 8.200 metros, cuando veo el número decía: 7.920 metros. Yo: “¿qué? Esto no puede ser, este aparato tiene que estar malo”, y llegó un sherpa de otra expedición, se fue acercando, le pregunto: “venga, ¿cuánto falta?”, ese señor miró su reloj, miró la montaña y me dijo: “five hours”, y yo, “¿qué? ¿Cinco horas?” y me dijo, “sí”. Yo esperé a que ese señor se fuera porque era de otra expedición, y apenas ese señor ya no me podía ver, me puse a llorar, ahí sí empecé a decir por qué dejé ir a Luis Felipe, pero ya no podía hacer nada, ya el error estaba cometido; yo, por voluntad propia, me había puesto en una situación de riesgo. Yo no sé cuánto tiempo lloré, y de repente por allá esa vocecita que nos habla a todos me dijo: “Bueno, oiga Ana, oiga, usted tiene que tomar una decisión ya,

pero ya mismo y no puede pensar más, tiene tres posibilidades: la primera, siga llorando, tranquila, quédese sentada, que la altura, el frío, la van a dormir. Y en media hora no va a sentir nada, y el año entrante la van a ver ahí sentada. La segunda posibilidad, despídase de la montaña, diga ya, no, la embarré, me equivoqué, mejor me devuelvo, devuélvase y póngase sana y salva en campamento 2, devuélvase y métase a una carpa más abajo, y sálvese; o posibilidad tres: séquese las lágrimas, mire la montaña arriba la cumbre y haga de pa'arriba a ver si es capaz de llegar a campo tres. Pero ya, o sea, decida”.

No sabía qué decisión tomar, yo no sabía qué era lo mejor, y lo único en lo que pensé fue en la voz de mis papás por el teléfono satelital; la última vez que había hablado con ellos había sido cinco días antes, cuando el jefe de expedición nos había reunido a todos y nos dijo: *“vean, cada uno va a tener derecho a dos minutos de satelital, dos, para que llamen a sus familias y se despidan porque cualquier cosa puede pasar”*. Así que yo llamé a mi casa, estaba muy emocionada con alegría, pero con susto; entonces llamé, mi mamá me contestó en Colombia y yo me puse a llorar, *“mamá, por favor, mira, es que ya mañana salimos para la cumbre, reza para que nada malo nos pase”*, y pensé que mi mamá se iba a poner a llorar conmigo, y esta señora, ni se le quebró la voz. No, ella fresca como una lechuga me dijo *“Ay, Ana, tranquila; yo sé que tus compañeros y tú lo van a lograr. Simplemente cuando te falten fuerzas, cuando te sientas sola, piensa en tu papá y en mí, que hasta allá vamos a llegar”*.

Miren, yo me agarré de eso. Y dije: *“Dios mío, necesito que despiertes a mis papás, porque si no me llega la fuerza que me prometieron, me quedo en esta montaña”*. Y créanlo o no, empecé a sentir un calorcito que empezó por el dedo gordo de mis pies, se fue subiendo por mis piernas, llegó a mi tronco, pude respirar mejor, llegó a mi cabeza, y supe claramente lo que tenía que hacer. Inmediatamente me sequé las lágrimas, me incorporé en la cuerda y empecé a caminar hacia arriba. Y les cuento, las siguientes cinco horas de mi vida - eran las cinco de la tarde - transcurrieron entre dar cinco pasos, y parar a descansar diez minutos. Cinco pasos, y paraba y descansaba diez minutos. ¿Por qué? Porque no había fuerza para dar un sexto paso. Pero así, a punta de constancia, de cinco y diez, llegué a campo 3 y hay algo que un emprendedor nunca puede perder de vista, y son estos tres elementos: **mente, cuerpo y corazón**.

Un emprendedor tiene que cultivar la mente, tiene que aprender sobre lo que quiere emprender, tiene que tener las capacidades, cultivar esos conocimientos, en fin. Lo que ustedes hacen aquí en la Universidad, lo que un empresario también hace cuando se acerca a las universidades. La mente hay que cultivarla. Pero ¿cuál es el vehículo para tomar acción? ¿Qué los tiene a ustedes aquí sentados...? El cuerpo. Uno se levantó, desayunó, cogió un taxi, en mi caso cogí un taxi, vine hasta acá, me senté. Y aún las personas que tienen algún tipo de discapacidad, utilizan su cuerpo de formas maravillosas; el cuerpo sigue siendo su vehículo para tomar acción. Ahora bien, hay momentos en la vida y momentos muy complejos

en ese camino de emprender que lo van a "shokeyar" a usted por completo, lo van a poner contra la pared en ciertas ocasiones; usted ya ha buscado en todo lo que aprendió y no le dan una respuesta. Y usted está tan desgastado tratando de encontrar una solución, una salida a lo que está pasando, que su cuerpo también se funde. Está estresado, está mal, está enfermo. En esos momentos donde ni su cuerpo le sirve, usted tiene que agarrarse de un motor muy fuerte, de un propósito muy fuerte; por eso es que **depués de cada emprendimiento debe haber un ¿para qué? ¿Para qué lo estoy haciendo?** ¿Simplemente para conseguir plata? No. Yo creo que siempre el "para qué" nos da ese corazón; para mí, en ese momento, mi motor fue mi familia, mis papás. Pero para cada uno de ustedes puede haber un motor distinto, un proyecto más grande más adelante, no sé. Hay muchos motores distintos, pero siempre tienen que estar los tres elementos presentes.

El corazón, recuerden, tiene que ver mucho con el propósito; gracias a eso yo llegué a campo 3, pude llegar, encontrarme con mis compañeros; Luis Felipe parecía viendo un espanto, me dijo: "Anita, *siquiera llegaste. Pensamos que te habías caído, que te habías perdido... Alístate. Alístate porque ya nos vamos para la cumbre*". Y yo: "no, ¿qué?" Yo tenía un pulmón en una mano, más o menos. El caso es que finalmente no salí con ellos sino que el *sherpa* que me estaba acompañando, al que me encontré en la carpa, Boryi fue el más divino, me cuidó, me preparó todo, me preparó sopita, me dijo: "no, *tranquila, yo la espero. Dejemos que ellos se vayan adelante y yo me voy con usted*". Eso es tener buenos aliados, así que mis compañeros salieron adelante, yo iba a salir con Boryi esa noche después de mis compañeros, pero mi regulador de oxígeno se dañó siendo las once y media de la noche, no había regulador de repuesto, no había más escaladores en el campamento, mejor dicho, Boryi me dijo: "Ana, *si yo me voy sin oxígeno y usted se accidenta yo no tengo cómo rescatarla y si es al revés, menos*". Boryi hizo un silencio que para mí fue una eternidad me miró y me hizo la pregunta más importante de mi vida, Boryi me dijo: "Anita, *¿qué hacemos?*". ¿Se imaginan ustedes? Yo no tenía a mi mamá, ni al mejor amigo, ni a un tutor... nada; no tenía a quién preguntarle, en ese momento cuando sucedió todo eso. Resulta que quedarse más horas a 8.300 metros de altura en la zona de la muerte, no es descansar, es desgastar el cuerpo, porque el cuerpo nunca se recupera ahí; se va comiendo, se va comiendo todo, todo, todo. Por eso le dicen la zona de la muerte. Pero yo estaba muy tranquila porque en ese momento, no sé, yo sentí "*sabe qué Boryi, si esto está pasando es por algo*". Y nos acostamos, y dijimos: "*algo nos inventamos mañana*". Nos acostamos, y a las cuatro de la mañana, sentimos la voz de alguien, era Elkin, uno de los compañeros montañistas colombianos, de acá de Manizales, que venía arrastrándose, venía delirando, con congelamiento en los dedos de sus pies, ¿saben qué hubiera sucedido si ese regulador mío no se daña

y Boryi y yo no estamos en ese campamento a esa hora? Pues Elkin se congela los pies al punto de una amputación, o se muere.

Toda esa cantidad de situaciones, una tras de otra, que fueron de tanta dificultad ya en la parte final de la montaña, me hizo pensar días después en muchas cosas; (para resumirles, tranquilos, Elkin sobrevivió, lo logramos estabilizar, logró bajar él solo la montaña, a los seis meses de llegar a Colombia pudo volver a mover otra vez sus dedos de los pies, volvió a tener sensibilidad todo salió bien). Pero aquí viene algo maravilloso y es que el Everest me reveló a mí el verdadero significado de la dificultad. Y eso no lo entendí ahí mismo, en la expedición; eso lo entendí años después de procesar y procesar esa experiencia y de entender por qué me habían sucedido tantas cosas justo al final de la montaña, justo antes de tomarme la foto, y fue porque la vida quería que yo entendiera esto: ***la dificultad no es otra cosa que una posibilidad. Siempre que a usted como emprendedor se le presente una dificultad, la vida le está queriendo decir: ojo, no ha contemplado todos los elementos del panorama. Ojo, tal vez no es por acá, busque por allá; ojo, le falta hacer esto. Le falta hablarse con tal persona.*** Siempre la dificultad va a ser un momento que a usted lo va a tensionar, obviamente, pero que le va a permitir ver más allá; si se pone los lentes del protagonista, no de la víctima. Al día siguiente, logramos conseguir un regulador prestado, las otras dos compañeras mujeres llegaron, subimos juntas esa noche del 23 de mayo hacia la cima, llegamos en la madrugada del 24 de mayo, es decir, mañana cumpla once años de haber subido, hasta bien especial que esté hoy aquí con ustedes. En la madrugada del 24 de mayo estábamos ya a 8.600 metros de altura, estaba la cumbre a un paso, y dije: *“esto hay que verlo, quitémonos las gafas, paremos, observemos esta belleza, empezamos a observar una cosa divina”*. Y dijimos: *“no esto hay que salir corriendo, a tomarse la foto de la fama, la que va a salir en todas partes”*. Íbamos a salir corriendo, y empezamos a mirar a los 360°, y oigan, el amanecer más divino que he visto en mi existencia, y estando ahí dijimos: *“No, un momento, la foto nos la vamos a tomar en 10, 15, 20 minutos que vamos a estar allá, esa foto, ya la tenemos; pero si no nos damos tres minutos aquí, tranquilos, haciendo un pare, disfrutando el amanecer, nunca más va a haber un amanecer igual, porque cada amanecer es distinto”*.

Y ese amanecer nos hizo entender que los indicadores que uno alcanza como emprendedor, el punto de equilibrio cuando se alcanza la siguiente meta, esos son momentos efímeros, hay que alcanzarlos, pero usted llega, los alcanza, y pase, ni se detenga en eso, porque hay que seguir para adelante. Lo que le queda a usted es el camino. El camino, con quién lo recorrió, los aprendizajes; por eso ***el camino determina también el futuro de un buen emprendedor. Un buen camino le permite a usted alcanzar no solo un indicador, sino muchos.***

Y bueno, fue un amanecer verdaderamente hermosísimo, nosotros estuvimos allí como tres minuticos, al final de esos tres minutos seguimos para la cima; en la distancia vimos la montaña que no habíamos logrado alcanzar, el Shishapangma, y sólo hasta ahí entendimos lo importante que había sido pararnos allí; hasta que llegamos al punto más alto del planeta. Yo le tomé la foto a mi compañera Mónica, al lado de ella estaba Cathy, y al lado de ellas dos estaba yo, feliz con mi bandera. Miren qué distinta se ve la foto ahora, porque es que la foto ahora no es la foto; ustedes han entendido todo lo que sucedió para que ese emprendimiento se lograra; cuántos minutos de mi vida he pasado en la cima del mundo, treinta. ¿Ven? los indicadores son muy efímeros. Y al final de esos treinta minutos darme cuenta de que faltaba bajar. Miren, lo más difícil no es subir, lo más difícil es, después de que usted se toma la foto y lo celebra, bajar con vida, porque de nada le servía a mi mamá que le llegaran con una foto: “Ay, vea, le trajimos la foto de Ana María en la cima, lo logró, y se cayó en la bajada”. ¿Se imaginan ustedes? No, terrible, terrible, pero lo que entendemos muchas veces es que hacemos un súper esfuerzo para alcanzar una meta, y ya, la alcanzamos y como que ya, se baja la guardia, y eso no nos permite hacer un después de.

Finalmente, el equipo con el que uno lo logra, esos *partners* son súper claves para lograr que los emprendimientos sean exitosos. Y cuando llegué a Colombia, encontrarme con dos de ellos, que me inspiraron tanto. Ya no están, fallecieron ya hace unos años, pero lo más impresionante es que al final de yo contarles la historia a ellos, estos personajes me dijeron: “Oiga, Ana, la historia, cheverísima; ya nos queremos ver el programa de Pirry, solo tenemos una pregunta”. Y yo pensé que ellos me iban a preguntar: “Oiga, ¿cómo hacen pipí?, ¿cómo van al baño?, ¿qué comen?”, eso es lo que me pregunta toda la gente, en todas partes del mundo; pero no, mi papá y mi mamá me dijeron: “¿Y ahora para dónde se van?”. Yo dije, “no, no sean descarados hombre, pero si acabo de llegar”, pero ese es el camino de un emprendedor, ¿no es cierto? Cuando uno emprende ya el camino, la vida de los seres humanos se acaba cuando ya no haya retos que alcanzar, así que el camino continuó, años después, en el 2011, me subí al monte Kilimanjaro, en África, el más alto de África, y tiempo después soñaba con tener mi propio emprendimiento, con regresar a vivir a Manizales, con hacer cosas importantes por mi ciudad, así que llegué, y mi hermano, junto con otra socia ya tenían Kumanday, ellos hacían viajes aquí al parque de los Nevados y demás, y yo llegué a Kumanday, pero no para seguir haciendo lo mismo, sino para abrir una unidad dentro de la empresa que toma la naturaleza como escenario de aprendizaje, ¿para qué? para empoderar mujeres, para fortalecer el liderazgo en niños y jóvenes de nuestra región y por eso es que las cumbres nunca terminan.

Miren, para nosotros, ese es el mayor regalo: multiplicar esos aprendizajes en mujeres, en jóvenes, en niños de nuestra región y de nuestro país, que gracias

a nuestras experiencias en nuestras montañas colombianas, en las selvas colombianas o en las montañas de otros países del mundo, podemos multiplicar para hacer que estas nuevas generaciones se forjen como los líderes y los verdaderos transformadores de esta sociedad; obviamente, yo el que considero hoy mi mayor emprendimiento es mi familia. Para mí, en la familia está la transformación de la sociedad. Por eso cuando con Francisco unimos nuestras vidas, dijimos: *“queremos forjar familias como las de nuestros papás, familias que críen niños emocionalmente fuertes, niños que le sirvan a nuestro país, niños que logren sus sueños, niños que sean auténticos”*; así que Francisco me dijo: *“tranquila, forjemos esta familia que yo sé que usted en algún momento se me va de expedición”*; y justo cuando habíamos conseguido parte del patrocinio para la Antártida, para irme por allá en el año 2013, nos enteramos de que venía Simón en camino. Nació Simón, cambié la montaña de la Antártida por Simón y no solo por Simón, sino también por Rafael, porque tiempo después llegó Rafa, Rafa y Simón ya tienen cuatro y tres años respectivamente, y ellos son hoy un motor para seguir subiendo las montañas, para que ellos descubran sus páramos, para que ellos recorran el Nevado del Ruiz, para que ellos sean niños que transformen este país; y hoy que ya están más grandecitos son también un motor para seguir pensando en otros emprendimientos personales; en terminar las siete cumbres; por ejemplo este año, hacia el mes de septiembre, voy con otros dos compañeros, con Jimena y Maximiliano de *“Vivir, trabajar, viajar”*, vamos a acompañar a un grupo de personas al campo base del Everest; luego de esto haré la expedición a la montaña más alta de Oceanía, y pienso finalizar en diciembre del año entrante haciendo la montaña más alta de la Antártida para cerrar el proyecto siete cumbres; porque la vida de un emprendedor es eso, la vida es una escalada continua de montañas, y por eso la pregunta para ustedes en este Foro es, ¿cuál es la próxima montaña?

Muchas gracias, y espero que hayan disfrutado de estas historias.

Preguntas de los asistentes

Pregunta: Ana María, es común emprender en los jóvenes, ¿cuál sería tu consejo para las personas mayores, donde es difícil salir de la zona de confort?

Respuesta: Miren, yo tengo unos mentores muy buenos, como ejemplo, dentro del proyecto Siete Cumbres. Quiero contarles que los líderes de expedición del proyecto Siete Cumbres actualmente tienen 61 años; yo subí con ellos hasta los 7.000 metros en el monte Everest, él tenía en esa época 60 años, Raymond

Bodemann; estos personajes acaban de lanzar el libro de las Siete Cumbres, hace nada, en la Feria del Libro, y en un par de meses van a estar yendo a escalar el Mont Blanc en Europa; y hace nada también estaba yo con ellos en Suesca, cerca de Bogotá, y siguen haciendo planes de nuevos emprendimientos, de transmitirle conocimientos a más personas, y lo que yo veo en ellos es pasión, pienso que para emprender no hay edad, realmente. Para emprender no hay edad, mientras uno tenga muy claro qué es lo que quiere, mientras uno haga lo que le apasiona, mientras se tenga un propósito detrás de... Creo que realmente el emprendimiento no tiene fronteras de edad. Como les digo, ellos han sido unos mentores para mí increíbles y día tras día emprenden, tienen una empresa de consultoría en Bogotá, publican libros, hacen nuevas expediciones, y lo que me enseñan ellos todos los días es pasión: *“póngale pasión a eso, tenga claridad en sus objetivos, aliése con los que son, y saque adelante su proyecto”*.

Videos de Ana María Giraldo:



Escanea el código para ver los videos

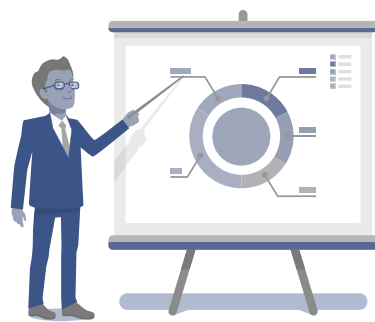
Título del video: Ana María Giraldo Gómez en TallaXL

https://www.youtube.com/watch?v=AE_Md578HW8

Título del video: Expedición Otún Quimbaya Gimnasio Ingles

w





II. Ponencias





Un café con Néstor Buitrago Trujillo

.....

Cofundador de la Universidad Autónoma de Manizales, miembro del
Consejo Superior, Empresario

Néstor Buitrago Trujillo

Fundador de la Universidad Autónoma de Manizales, miembro del Consejo Superior de nuestra institución, reconocido empresario de la ciudad de Manizales.

Entrevista a Néstor Buitrago Trujillo (NBT) por Gloria Patricia Castrillón (GPC)



Néstor Buitrago Trujillo y Gloria Patricia Castrillón Arias. Entrevista, Foro de Proyección UAM 2018.

GPC: Buenos días para todos, muchas gracias por la presencia; estamos muy complacidos de que el Doctor Néstor Buitrago Trujillo haya aceptado la invitación a tomarse un café aquí en este foro. “Un café con...” es una de las actividades que promueve la Unidad de Emprendimiento, para invitar a emprendedores y a empresarios a compartir sus experiencias. El doctor Néstor es uno de los fundadores de nuestra Universidad, su nombre está en la placa que se encuentra a la entrada a este emblemático edificio Fundadores, y para nosotros es un placer tenerlo en la mañana

de hoy porque es un testigo privilegiado de la historia de la Universidad, la cual desde su fundación le apostó al desarrollo empresarial y al emprendimiento. En esta conversación, lo primero que queremos preguntarle es: ¿qué motivó a los fundadores de la universidad a apostarle precisamente a ese fortalecimiento empresarial?

NBT: Gracias, Patricia. Primero que todo un saludo muy cordial a todos los que nos acompañan hoy, directivos, profesores, alumnos, etc. Don Hernán, que hizo parte de ese grupo fundador, el señor Rector desde luego, los otros compañeros del Consejo Superior; después de ver a Ana María uno queda simplemente anonadado, ese vuelo no somos capaces de cumplirlo nosotros, pero desde luego, es una forma de ejercer ese emprendimiento. Esta Universidad es un emprendimiento, un emprendimiento colectivo, un emprendimiento de ciudad; obvio, como todo, necesita su chispita, su motor, sus alentadores; y dijéramos que la gran chispa que motivó este emprendimiento fue una idea del padre Leopoldo Peláez, conocido por todos, pero que como bien lo decía Ana María: *“las cosas no se hacen solas, las cosas se hacen colectivamente”*, y esa es la importancia de este emprendimiento de la Universidad Autónoma de Manizales.

¿Qué sucedía por allá en la mitad de los años setenta? Nos estaba llegando a Colombia, que todo nos llega un poco retardadito, la ola del movimiento estudiantil del año 68 en Europa, París, etc., y entonces, recorría todas las universidades, que no eran muchas, eran tres universidades concretamente en Manizales: La Universidad de Caldas, la primera, que estamos celebrando 75 años de su fundación; la Universidad Nacional y la Universidad Católica de Manizales. Era la única que no hacía huelgas, pero la Universidad de Caldas y la Nacional vivían en huelga copiando lo que ya se hacía en otras ciudades y lo que nos había venido de afuera, había un inconformismo con todo. ¿Eso llevaba a qué? A que muchos de los estudiantes que salían de los colegios de Manizales, sus familias les dijeran: *“váyase mijo para Bogotá, váyase mijo para Medellín o váyase para Cali o váyase para el exterior, pero no se vaya a matricular aquí en la Universidad de Caldas o en la Universidad Nacional porque usted se va a ir es a perder tiempo”*. Y la verdad es que había una erosión de la juventud en esos años setenta muy preocupante.

Esto llevó a que el padre Leopoldo que era Rector del Seminario Menor, que no era seminario, sino que era *Colegio Seminario Menor*, estaba sintiendo la desazón de los muchachos, pero fundamentalmente, la desazón de las familias. Eso dijéramos que fue una primera idea que compartió con dos amigos comunes que eran Silvio Botero de los Ríos y

Fabio Trujillo Agudelo, y estos dos personajes dijeron: “*eso como que tiene sentido*”; y se llamó a un grupo un poco mayor, de diez o quince personas, y se compartió esa idea, y ese es un punto central del emprendimiento, se veía una necesidad sentida. Hombre, pensemos en cómo detenemos la ida de estos muchachos, pero cómo la detenemos a la vez con una propuesta que resuelva en buena forma el problema que se presenta, ¿qué? Que los muchachos se van para otra parte porque las universidades que hay aquí son oficiales y viven en huelga, entonces vámonos por el lado de una universidad privada, donde el tema de la huelga, del paro, esté un poco más controlado, y la verdad es que eso fue un primer punto, pero hubo más puntos; bueno, y si estos muchachos se nos siguen yendo, quién va a manejar la finca², pues hay que formarlos, porque no vamos a traer a los costños a que nos manejen la finca ni los de Santander porque tienen otras cosas que hacer allá; entonces ese fue un segundo motivo, y empezó a verse ahí que había una necesidad sentida, se estaba leyendo el entorno; se estaba leyendo una necesidad y se estaba planteando una forma de solución.

¿Y cómo se hace eso? ¿Y cómo se funda una universidad?

Pues hay que buscar los que saben, como bien lo decía Ana María: “los sabios de la tribu”, busquemos los sabios de la tribu; ahí es donde aparece otra persona que está muy ligada a este emprendimiento, que es el Doctor Ernesto Gutiérrez Arango, médico, que ya había sido Rector en la Universidad de Caldas, que tenía conocimiento de esa área, y se le convoca y se le dice: “bueno, ayúdenos a esto”; pero siguió haciéndose la cadena; entonces él habló de la Asociación Colombiana de Universidades ASCUN, donde tenía amigos y gente que sabe de estos temas; y convocó al padre Alfonso Borrero, que había sido Rector de la Universidad Javeriana algo así como 17 años, y que era investigador en estos temas universitarios, de modo que se fue conformando un equipo de gente, unos que sabían, otros con ganas, que veían la necesidad, y la verdad es que así se fue formando esto con esas dos ideas madre: una que es la necesidad, que hay que entrar a resolver. Detener la ida de los jóvenes, pero ¿para qué? Para formar la generación de relevo, y esa es realmente la esencia de esta Universidad. Esto se hizo con ganas. Esto, como dice don Hernán muy bien y lo repite en el Consejo Superior, se hizo por amor. ¿Por amor a qué? Por amor a

2. Finca: Emprendimiento, Negocio.

Manizales, porque realmente aquí sí existe un sentido de pertenencia por la ciudad, de tener una ciudad limpia, de tener una ciudad amable, de tener una ciudad con buenos servicios; nos enorgullecemos del agua, de muchas cosas; se quiso que la ciudad tuviera ese complemento. Tenía un buen servicio, un hospital que era envidiable en su momento y hoy en día sigue siendo, con otro perfil, excelente. Tenía otra serie de cosas, pero esto le estaba haciendo falta, una universidad donde los muchachos se dediquen a lo que tienen que hacer: a estudiar, a aprender, a formarse y a seguir creciendo su amor y su entusiasmo por el metro cuadrado que nos tocó; básicamente es el punto central y cómo se fue desarrollando.

Luego se convocó la gente a que pusiera un pesito, esto se hizo con tres pesos; si la memoria mía no me falla, el capital inicial que se logró reunir para esa fundación inicial fueron \$500.000, que donó una fundación que no sé si todavía existe, que era la Fundación para la Educación Superior FES de Cali; pagó un estudio que hizo el padre Borrero, y en la ciudad se recogería un millón de pesos o millón y medio de pesos, y obviamente hay un reconocimiento que no es político: la buena voluntad del alcalde del momento, que era Luis Guillermo Giraldo Hurtado, quien sin titubear un segundo, facilitó el edificio central, que pertenece al municipio, y algunas áreas aledañas que se entregaron en comodato para que fueran la sede de la Universidad, y aquí estamos; esa es la realidad.

GPC: Qué bonita historia. Nos trajeron el café para acompañar esta conversación, porque es conversando como se teje comunidad y como se hacen las grandes realizaciones, es gracias al diálogo, a la conversación, y el Doctor Néstor me decía en una conversación que teníamos previamente, que: *“hay que conversar más y dar a conocer esas experiencias para inspirar y motivar a los jóvenes a continuar”*. Entonces aquí ya se nos plantea la pasión, la necesidad de responder a una necesidad sentida en el momento, de formar jóvenes que se estaban yendo, es una tristeza que una ciudad pierda a sus jóvenes, muchos se van y no vuelven, entonces: una necesidad sentida, un grupo que trabajó con pasión como nos decía Ana María: *“por la ciudad y por una meta en común”*.

Usted es un empresario muy exitoso, muy reconocido en la ciudad, y se le reconoce mucho su visión; usted ha iniciado negocios innovadores y ha hecho construcciones en zonas que ha convertido en polos de desarrollo, donde la gente diría: *“no, pero eso allá no, eso por qué, por qué construyó tan lejos”*, quisiéramos saber, Doctor Néstor: ¿a qué considera debe su éxito como empresario?

NBT: Yo diría que la raíz del éxito está en la mente y el corazón de todo el mundo; es simplemente tener decisiones, como vuelvo y digo, esto que nos cuenta Ana María, decir: *“lo hago”*, y hacerlo; ya el cómo, con quién, el cuándo, ya vienen; pero tiene que haber, como primero, una actitud hacia algo, una actitud positiva. Obvio, ya les he comentado un poco por qué se da la fundación de la Universidad: leyendo el entorno, leyendo dónde hay una necesidad que se pueda solucionar; buscar esa forma de solucionarla, pero para buscarla ya tengo que tener una actitud positiva hacia el tema, ¿cierto? Eso implica algo que se llama, no solo **voluntad**, sino alguna **capacidad de riesgo**, que es fundamental. Hay un dicho que todos conocemos y es: *“para hacer tortillas hay que quebrar huevos”*. Yo no me puedo comer el huevo si no lo parto, y si no lo llevo a la cacerola, y si no le pongo candela, y tiene que pasar por una cantidad de oprobios para que sea algo palpable, algo que me sirva, me satisfaga, me sirva para la salud, etc.

Esa capacidad de riesgo hay que tenerla, hay que buscarla, hay que inducirla, y eso tiene un costo... eso causa dolor, privaciones, etc., pero ¿dónde está eso, el lograr hacerlo? En la voluntad. Sin más vueltas. Creo que ese es un punto muy importante. La vida moderna nos ha llevado a que todo lo resolvemos por aquí, y hoy como tú lo decías, ya no dialogamos, porque estamos pegados del internet, del WhatsApp, del Facebook, no sé qué, y en estos días, hace mucho tiempo, estamos viendo en los periódicos cómo llegamos a un restaurante y los cinco comensales, cada uno tiene su iPhone al frente en lo de él y no más, entonces pienso que tienen que haber diálogos abiertos, pero fundamentalmente, esa voluntad, ese leer el entorno para saber que hay necesidades; leer el entorno, pero dar ese pasito, que a veces es el que nos duele mucho, que nos da mucho trabajo tomar esa decisión de dar el primer paso, para decir *“lo hago”*. Y eso sí, cuando lo hago, como en el caso de Ana María que nos relata tan maravillosamente, me devuelvo o sigo para adelante. Ahí está, ése es el secreto, con unas condiciones adicionales que creo que son muy importantes; es que quien crea que con solo tener una idea, la idea camina sola y que le hace al computador y salieron las soluciones, tiene que estar dispuesto a fracasar. Tiene que estar dispuesto a que le duela, tiene que estar dispuesto a que le cueste, tiene que estar dispuesto a que lo critiquen, porque la crítica es lo primero que aparece. *“Ese está loco”*, *“ese es bobo”*, *“ese no sé qué”*, etc., etc. Y si uno se deja contagiar de aquello, se devuelve y entonces no logra esto que logran los emprendedores que van conquistando cima por cima, y como también lo dice Ana María: *“cada cima trae su satisfacción, trae su recompensa”*, ¿y se sienta en la cima allá a aplaudirse? No, allá adelante hay otra, y esa otra lo está jalando,

pero vuelvo y digo, se necesita capacidad de tomar riesgos, se necesita decisión, se necesita compromiso; obvio, también, estudio, trabajo, buen acompañamiento porque nada, y menos en el mundo de hoy, nada se hace solo. Este es un mundo interdisciplinario, este es un mundo interconectado, este es un mundo que todo lo tenemos al lado, pero hay que aprovecharlo, hay que dejarse también guiar, hay que estar dispuesto, diciéndolo en términos coloquiales, hay que estar dispuesto a *“aguantar palo”*, si no estamos dispuestos a aguantar palo, entonces no vamos a salir adelante; pero esa disposición la da es la voluntad. La voluntad de decir *“lo hago”* o *“no lo hago”*. ¿Y cuándo se acaba eso en un emprendedor? Nunca. Eso no se acaba, se acaba el día del último viaje.

Hay una historia que no la voy a decir aquí con nombres porque la verdad no estoy autorizado, pero una historia que yo viví. Hace unos años, bastanticos ya, como catorce o quince años, un muchacho amigo me buscó en la oficina para charlar, cuénteme, y usted qué opina, y qué me aconseja, abrió el computador y el muchacho, tendría 22 años cuando eso, y muy experto en los temas de computación, me dijo: *“mira, mi plan de vida es este, tal y tal, y tal”*, y me empezó a echar un cuento, pero ese plan de vida terminaba en una de esas montañitas que nos mostraron aquí, que era que a los 35 años él aspiraba a tener cinco millones de dólares y ponerse a contemplar el mundo. Entonces le dije yo al muchacho: *“cierre el computador para que empecemos a hablar”*. Ustedes van a ver ese personaje mucho, van a oír hablar mucho de ese personaje, y lo van a ver este año, aquí lo van a tener. Cambió su vida, él siguió un tiempito pensando en eso, pero ya sus objetivos son otros, muy parecidos a los de Ana María, porque realmente si mi propósito es cuánto voy a tener, cuando tenga 30 y 40 y 50, definitivamente ese no puede ser el objetivo de una vida. El objetivo de una vida tiene que ser servir, hacer cosas que les sirvan a los demás. Ah, que le llega algo bueno, pues claro que sí. Pero que les sirva a los demás. Cuando el objetivo es un objetivo simplemente material, económico y solamente eso, la verdad, eso se derrumba muy fácil. Eso vendrá por añadidura, pero eso no puede ser un objetivo. A mí esa historia la verdad es que me marcó mucho, porque encuentro que en la juventud hoy, me excusan los jóvenes, se ve un poco ese facilismo, y ese ya tengo esto y ya llegué; y no, eso hay que borrarlo. Es hacer cosas que sirvan, que les sirvan a los otros y que me sirvan a mí también. La verdad es que esos son los motivos impulsores. Ahora, los de esta zona, y los de Barranquilla, y los de Santander y todas partes del mundo pues tienen un motivo. A mí me ha movido, que tengamos una ciudad y una región que sea un sitio para vivir con calidad, donde la gente tenga calidad, calidad humana, no

solo calidad de vida ni tener cosas; una ciudad que se supere, que valga la pena luchar por ella, etc. Donde uno quiera que sus hijos vivan, que sus nietos vivan, que prosperen, que sean gente de bien, eso creo yo.

GPC: Eso es arraigo también, identidad, lo que plantea Ana María, ese placer de volver a la tierrita, de volver a encontrar su gente, yo creo que eso también motiva mucho. Usted ya ha alcanzado metas, muchas Montañas. Tiene cinco negocios muy exitosos que le ha costado posicionar, que han generado progreso y desarrollo, ¿cómo ha logrado también ese éxito en las empresas que es un mundo tan difícil? ¿Qué le ha posibilitado ese éxito?

NBT: El tema empresarial es una montaña rusa, esa es la realidad. Es la montaña rusa que sube y baja; uno tiene propósitos, y la verdad, yo contaría aquí uno de los propósitos: me formé como ingeniero, y yo digo que ya llegué a maestro de obra; pero bueno, esta zona, y cuando digo esta zona es Manizales y el viejo Caldas y el centro del país, tiene un arraigo grande en los temas del campo; al fin y al cabo, nuestro ancestro es un ancestro campesino, que llegó aquí a sembrar, cuando se fundó Manizales hace ciento sesenta y pico de años; la gente llegó a sembrar maicito, y sembrar choclo, etc., para el diario vivir, y luego por una suerte, diría yo, aquí las primeras semillitas de café pegaron muy bien (el Doctor Gabriel sabe más que yo de estos temas), y si funcionó, y eso nos dio cuerda 100 años, eso es una cuerda que no digo que se está acabando pero que tiene que ir cambiando de sendero; aquí tenemos un arraigo grande con el campo, y el médico, el ingeniero, el arquitecto, el abogado, todos tienen su finquita, su tierrita. Más que solo la casa de campo, sino un poco emprendimiento; en ese orden de ideas y esta sí es una realidad, creo que algunos de los amigos que están aquí me la han oído; yo tenía mucha cercanía con el Comité de Cafeteros por distintas circunstancias, pero me encontraba ya en mi órbita, en mi oficina y con mis construcciones, pero donde uno se sentara en el café, en el club, en la calle, le hablaban de café; sobre cuándo llegaba el próximo subsidio, y cuándo era que le iban a rebajar los intereses en el Banco Cafetero, y cuándo la moratoria, y cuándo el gobierno nos iba a regalar no sé qué cosas; y yo honestamente me rebelé contra eso. Me rebelé y dijimos no, hagamos otra cosa. Yo tenía un hermano que tenía unos cultivos de naranjas muy cerca de las tierras del Doctor Jorge Bernardo, en la Virginia, y ahí empezaron en el año 60 a sembrar cítricos, y no se me olvida, en los años 60, cuando este hermano mío había ido a alguna cosa a Estados Unidos y había empezado a traer unas yemitas de un tipo de naranja que se llama naranja tangelo, yo me acuerdo

mostrándomelas, me parece que fuera en este momento: “*mirá las yemitas que vamos a sembrar...*,” eso les funcionó allá y aprendiendo eso en el año 78 o algo así, yo dije voy a correr el riesgo y “*me voy a poner a sembrar cítricos en lugar de tener más café*”.

Cambieemos, por asepsia mental, créanme que fue pura asepsia mental, hagamos otra cosa, y si es bueno o malo, no lo sé; hagámoslo porque no podemos quedarnos siempre pensando en los subsidios; si leen la prensa, la semana pasada había declaraciones cafeteras pidiendo que el gobierno volviera a dar el auxilio cafetero. Y realmente, eso va contra mi formación y contra mi estructura que todo tenga que ser regalado. No, tiene que salir de un esfuerzo, por eso empecé a meterme en cosas del campo, lo hice con los cítricos. Y cuento otra anécdota parecida a la del muchacho, el que les conté ahora: se inauguraba el Banco Cafetero en Manizales donde queda hoy la Alcaldía; eso era un acontecimiento, una inversión de esa naturaleza, un edificio tan bonito, con tantos servicios, con tantas cosas, y yo estuve invitado a esos ágapes, no se me olvida. Tampoco voy a dar el nombre de la persona que me sentó con Don Leonidas Londoño, uno de los dueños de la Federación, un pro-hombre, y la sentada intencional era para que Don Leonidas me regañara por irresponsable, por estar sembrando naranjas. Así de sencillo, porque la mentalidad no nos da sino para pensar que si no era café no podíamos hacer nada, y con mucha pena, porque yo digo, el café es muy bueno pero café con leche, y con azúcar, porque solo de pronto lo envenena a uno. Entonces un poco con eso empecé a meterme con algunos temas agrícolas, no voy a decir que los más exitosos, pero sí empezamos a cambiar.

GPC: A innovar, de cierta manera...

NBT: Y la verdad es que hoy la economía cafetera en Caldas, en Quindío y en Risaralda la acompañan naranjas y la acompañan aguacates y la acompañan plátanos, pero no el plátano del cafetal, plátano sembrado empresarialmente, con asistencias técnicas y con cosas de esa naturaleza, y guayabas y muchas otras cosas que estamos todavía por desarrollar; entonces es eso, capacidad de riesgo, el otro adagio dice: “*el que no arriesga un huevo no saca un pollo*”; la misma cosa, cada emprendimiento necesita de voluntad, “lo hago” y obviamente lo prueba y mira si las cosas le funcionan etc. etc., tampoco es que sea una cosa obsesiva y fundamentalista; no, se va probando; un poco es eso.

GPC: Ya la última pregunta, doctor Néstor, la Universidad el próximo año va a cumplir 40 años, y en su ejercicio de planificación estratégica le sigue apostando a la cultura del emprendimiento; es una apuesta institucional que sigue muy vigente; hace 40 años ya lo pensaban, pero ahora se ve la vigencia, la actualidad, “*la necesidad*”, la importancia del emprendimiento, y vemos que es una competencia importante para estos jóvenes que nos acompañan hoy; muchos ya se van a graduar, están terminando, están en las Jornadas de Paz y Competitividad, ya ad portas de recibir el diploma, entonces, ¿por qué sigue siendo tan actual y tan necesario e importante desarrollar empresa y desarrollar esas competencias en emprendimiento?

NBT: Yo diría que más que necesidad es una responsabilidad; quienes hemos logrado llegar a formarnos en una Universidad, pienso que tenemos una responsabilidad inmensa frente a la comunidad, no podemos pensar en que estamos formando las personas en la Universidad para salir a tocar la puerta del Estado a ver si nos dan un puesto. A mí me parece que eso desdice de la persona, ¿por qué, en qué sentido? No es que vaya a decir que ser empleado público sea malo, pero yo pienso que hay que arriesgar un poquitico, decir yo tengo unas competencias, tengo unos conocimientos, conozco un entorno y entonces a lo mejor con mi compañero, con mi amigo, con mi amiga, podemos empezar a hacer algo nuevo; porque no podemos seguir trabajando en lo que ya está hecho. Ahora, que al principio se adquieran experiencias y cosas pasando por un empleo, sí; pero yo pienso que esa montañita o montañota que nos mostraba Ana María nos tiene que jalar, en un momento dado, para que demos este pasito, porque es una responsabilidad. Si todos nos igualamos y todos nos vamos de empleados, me parece que la comunidad no camina.

Manizales tiene unos buenos ejemplos, muchos ejemplos, uno de ellos es esta Universidad, que juntando unas voluntades, viendo una necesidad, oteando un mercado, etc., se pueden hacer muchas cosas. Yo pienso que en el profesional universitario tiene que existir siempre esa chispita, decir, bueno, además de hacer esto, ¿qué más puedo hacer? ¿Cómo más puedo contribuir? Ahí aparece con mucha fuerza lo que estás diciendo, y lo que estamos haciendo, conversando, porque conversando también, dice el adagio popular: “se entiende la gente”. Y en la conversación es de donde sale la chispa, porque se van juntando ideas, se van identificando proyectos. Mira que por ejemplo lo de Ana María no sólo es que “estuve en el Himalaya y me tomé la foto”; no, “voy detrás de otras 6 cumbres”; pero no solo eso, la cumbre es la de su empresa, una empresa que ya lleva un tiempo, ¿haciendo qué? No solo llevando muchachos aquí al Nevado

del Ruiz, no; sembrando una semilla de conquista, de emprendimiento, que eso es lo más importante de todo. Esa es una función esencial de la educación, es una función esencial de la formación, y especialmente de una formación universitaria, y está en la esencia misma, en el ADN de esta Universidad: el emprendimiento. Se fundó no solo para que no se me vaya el muchacho de la ciudad, sino que venga y me maneje la finca, que haga emprendimiento. Entiéndanme que cuando digo finca es emprendimiento.

GPC: Muchas gracias Doctor Néstor por estar con nosotros compartiendo y dialogando sobre estos temas y explicándole a la comunidad esta historia, la apuesta institucional por la creación de empresas y el emprendimiento que son tan importantes no solo en Manizales, yo creo que en los municipios, en toda parte hace falta gente, y estamos educando gente para que salga a trabajar por sus territorios.

Tenemos espacio para dos preguntas para el Doctor Néstor:

Pregunta: Desde el año 2012 una universidad de Estados Unidos llamada Babson College creyó en la ciudad de Manizales como una ciudad para el emprendimiento; nos ha faltado como creernos ese título ¿qué nos falta en ese ADN para que el manizaleño pueda decir que es un emprendedor, que ya estamos empeñados en ese emprendimiento?

NBT: No sé si tú has oído la historia del presidente Kennedy, el primer día que estaba en la Casa Blanca, salió a darle vuelta a los jardines y hablando con el jardinero le dijo: *“qué bueno quedaría aquí un eucalipto”*, y entonces: *“pero es que se demora mucho, presidente, eso se demora como cincuenta años en que crezca”*, y el presidente le dice: *“plántela ya”*. Es que: *“caminante no hay camino, se hace camino al andar”*. Yo pienso que la Universidad es una muestra de eso, pero igualmente ese programa al que tú te refieres, con Babson College, que es Manizales Más, está haciendo un camino; ya hay muchos emprendimientos aquí de gente que puede contar mucho más sobre este tema, que están vinculados a ese proyecto y se están orientando, formando, tutelando una serie de emprendimientos importantes. Unos que ya estaban y que se están ayudando a madurar, yo creo que esa semilla está bien plantada, tan bien plantada que le oí al señor Rector recientemente que los profesores de Babson College dijeron: *“bueno, Manizales Más, empiece a regar la semilla, nosotros ya les trajimos aquí semillas y les echamos agüita, ahora empiecen ustedes a replicar”*. Porque es eso, son procesos que nunca se acaban, lo que pasa es que sí hay que empezarlos y aquí ya se empezó, es un trabajo de todos; no es del Rector, ni de Julia

Clemencia, ni de nadie, es de todo el mundo, y como te digo, yo lo digo en una forma muy sencilla como se lo digo a los hijos; eso es un *switch* que está prendido o apagado, como lo quieras tener. ¿Sí me entiendes? Ese es el Emprendimiento. "Ah, prendámoslo", eso depende de la voluntad de las personas. Pero Manizales yo creo que está en un camino bastante interesante, y aquí ya están empezando a suceder cosas: "*ah, es que no fundamos la empresa de fulana con cincuenta mil millones de pesos de capital*"; no, muchos emprendimientos pequeños y medianos están caminando y nos empiezan a dar sorpresas.

GPC: Para complementar, ya el programa **Manizales Más** inició en Riosucio y en La Dorada. Es muy importante porque es la segunda ciudad del departamento. Entonces, estamos ya con resultados en la réplica del Programa a nivel departamental.

Rector: La promoción del emprendimiento y del desarrollo empresarial es un tema de responsabilidad social universitaria.

NBT: Esta es una idea fundamental. A ver si soy capaz de transmitir la idea de un empresario de Cali llamado Harold Sánchez que nos ayudó a fundar en Manizales un emprendimiento que se llama Instituto Caldense para el Liderazgo, y que dijo: "*no puede haber empresa sana en una sociedad enferma*". Es decir, ahí hay un tejido social, el empresario no es, como ya lo dije atrás, un señor que se inventó un negocio, puso el almacén, puso el taller, puso la fábrica, puso la empresa agrícola, lo que sea, y le va muy bien, gana mucha plata y punto, y santo y bueno. Tiene que haber un tejido, es inherente esa responsabilidad social con el emprendimiento. La primera responsabilidad: ya estoy generando empleo, eso es una primera responsabilidad, y eso está bien; pero si la empresa empieza a tener algunos rendimientos que no solo me satisfacen, sino que yo puedo hacer otras cosas y me junto con otros, la verdad es una obligación. Un gran Emprendimiento y una gran muestra del trabajo colectivo, veo al Doctor Emilio por ahí, son las Cajas de Compensación; son una responsabilidad social empresarial, que es por decreto, pero se aporta, y ¿quién no dice que el servicio que han prestado y que prestan las cajas de compensación es enorme? Eso es parte de la responsabilidad social.

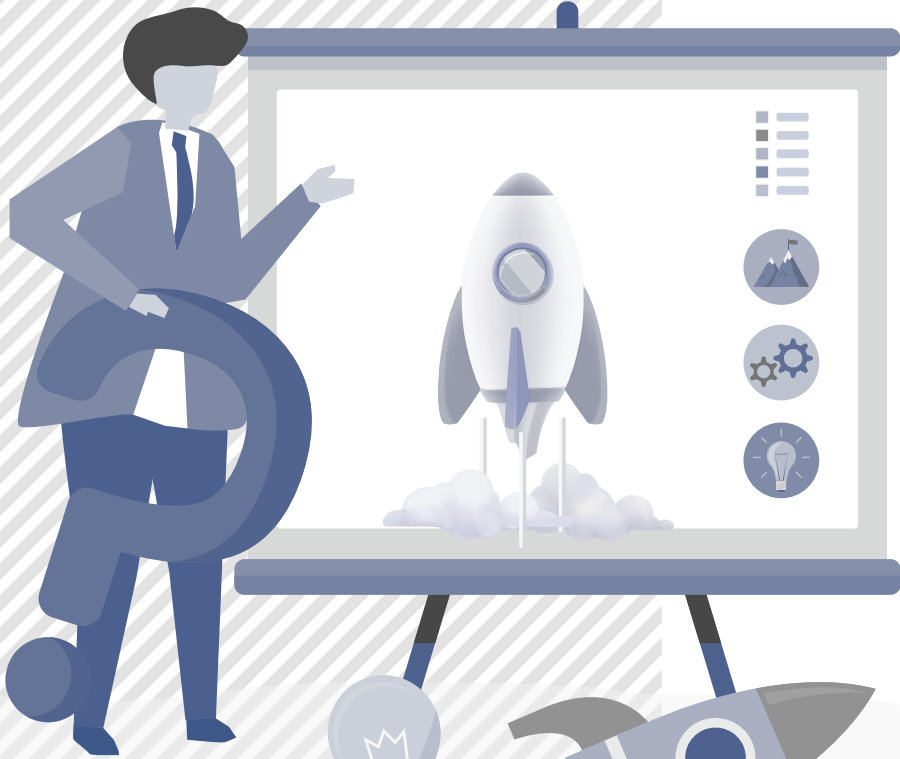
Otro ejemplo admirable para mostrar en Manizales es la Fundación LUKER, muchas otras grandes empresas en el país tienen fundaciones similares; pero miren, la Fundación LUKER pertenece a una gente comprometida con la región, comprometida con la ciudad, que aporta,

que innova, en los años 90 hicieron algunos ensayos, hasta que dijeron, aquí lo que tenemos que reforzar es la Educación, y el efecto que eso está causando en la sociedad es tremendo; empezando desde abajo, desde los cursos inferiores de primaria y secundaria, mostrándole a la gente que si no es con formación y con educación, no tenemos nada.

Yo le digo al Doctor Gabriel que es algo inherente a la empresa y al emprendimiento, no solo pensar en primera persona sino pensar en un nosotros, creo que eso hace parte y está muy metido en todo ese currículo transversal que tiene la Universidad Autónoma de Manizales; es decir, no nos salvamos solos, como decía por ahí algún padrecito, nos salvamos en racimo.

GPC: Qué bella frase para terminar, Doctor Néstor, muchas gracias.

NBT: A ustedes gracias.



¿Se puede enseñar el emprendimiento?

Viviana Molina Osorio | Docente departamento de Economía y Administración

Kenny Mauricio Gómez | Coordinador Unidad de Emprendimiento UAM

Viviana Molina Osorio

Docente del Departamento de Economía y Administración de nuestra Universidad, es docente afiliada, formada con Babson College.

Kenny Mauricio Gómez

Coordinador de nuestra Unidad de Emprendimiento, formado como Profesor de Alto Potencial PAP en el programa Manizales Más.

Ponencia



Viviana Molina Osorio y Kenny Mauricio Gómez. Ponencia, Foro de Proyección UAM 2018.

Viviana Molina Osorio

Buenos días a todos, esta parte del foro será muy conversadita aquí entre Kenny y yo, y quisimos empezar esta primera parte con esta pregunta *¿se puede enseñar el emprendimiento?*

Esta es una pregunta que nos ha generado muchísima curiosidad, porque hasta cierto punto se nos hace increíble que aún estemos haciéndonos una pregunta que respondieron hace más de 30 años. De hecho, Peter Drucker, en el año 1986, si no estoy mal, nos respondió esa pregunta: el emprendimiento sí se puede enseñar. El emprendimiento es una disciplina, y así como Ana María hablaba de disciplina para poder llegar a subir las cumbres, pues exactamente lo mismo tenemos que tener cuando estamos emprendiendo. Entonces este señor nos dice que como es una disciplina, se puede aprender, pues podemos trabajar con ella; como él dice: casi todo lo que escuchas sobre el emprendimiento está mal, no es magia, no es misterioso; y no tiene nada que ver con genes. Es una DISCIPLINA, y como toda disciplina, puede ser aprendida.

¿Cuál sería entonces una pregunta más apta para hacernos hoy en día?

Si esta, según la cual el emprendimiento puede enseñarse, la tenemos clara desde hace 30 años, podemos reformular un poco esa pregunta y traérmola a la actualidad; el tema es, para el caso de la Universidad, entonces: ¿cómo crear entornos de aprendizaje que promuevan la cultura del emprendimiento? Esto es lo que debe estar ocupándonos en este momento.

Si somos una Universidad emprendedora, si vamos a cumplir el próximo año 40 años dedicándonos al tema, realmente lo que tenemos que entender es cómo generar esos entornos de aprendizaje, esos espacios que nos permitan generar esa chispa del emprendimiento en todas las personas que pasan por esta Universidad.

Y lo primero que tengo para decirles es que generar esos entornos de aprendizaje no significa solamente tener unos espacios locativos como los que tenemos; de hecho, no es precisamente eso; hay muchos otros elementos que debemos tener en cuenta para generar esos entornos de aprendizaje y poder llegar realmente a lo que deberíamos considerar una cultura del emprendimiento.

Me encanta ver que en el Foro hoy tenemos muchos de nuestros docentes, y me encanta precisamente porque desafortunadamente sigue siendo uno de esos mitos rondando las aulas universitarias, que dice que básicamente enseñar a emprender es enseñar a crear empresa, y creo que no hay nada más

alejado de la realidad; y si algo me encanta de la conversación que acaban de tener con el Doctor Buitrago y de lo que nos contó Ana María más temprano, es precisamente mostrarles que *“emprender va muchísimo más allá de crear una empresa”*, porque entonces cualquier persona que se acercara a una Cámara de Comercio en cualquier lugar del mundo, solamente con crear una empresa ya se convertiría en emprendedor. Y si fuera así de fácil, lo único que tendríamos que hacer en la vida es pasar por una Cámara de Comercio y crear una empresa.

¿Qué significa ser emprendedor, y cuál es nuestro papel aquí en esta Universidad para que efectivamente se generen esos entornos de aprendizaje?

Lo primero que tenemos que entender es realmente a qué nos estamos refiriendo cuando estamos hablando de enseñar Emprendimiento. No nos estamos refiriendo a crear empresa; nos estamos refiriendo a una forma de pensar, a una forma de actuar, a una forma de ver el mundo, a una forma de entender cuál es el impacto que está generando cada uno de nosotros en esta sociedad, en esta comunidad en la que estamos todos los días. Y ahí tenemos muchísimos elementos para entender, por ejemplo, que necesitamos gente distinta. Necesitamos estudiantes innovadores, necesitamos profesores innovadores, necesitamos gente que esté dispuesta a ver el mundo de una manera diferente, que esté dispuesta a hacer propuestas, que esté dispuesta a asumir los retos y los problemas como esas grandes oportunidades de transformación de una institución o de la sociedad misma.

Cuadro 1. Entornos de aprendizaje

No es solo enseñar a crear empresa...

Para enseñar emprendimiento hay que tener en cuenta que los estudiantes son los protagonistas del proceso de enseñanza-aprendizaje para que puedan:

- Ser más creativos o innovadores.
- Tener un alto nivel de motivación.
- Ser proactivos y conscientes de sus capacidades.
- Tener confianza en sí mismos.
- Estar dispuestos a aceptar desafíos.
- Ser mejores comunicadores, estrategas, líderes y negociadores.
- Resolver mejor los problemas; trabajar mejor en equipo y pensar de forma sistemática.
- Ser más independientes, menos reacios a arriesgarse y capaces de vivir con incertidumbre y de reconocer las oportunidades.

Me encantó cuando Ana María se refirió a su propio matrimonio como uno de los emprendimientos más importantes de su vida, porque precisamente de eso se trata emprender: de asumir absolutamente todas las decisiones que estamos tomando como ese reto y como esa posibilidad de hacer una gran transformación. Y resulta que aquí los docentes son los protagonistas de ese cambio.

Solamente voy a mencionarles tres grandes temas. Hay toda una teoría alrededor de los *“teacherpreneur”*, y si hay algo que me enorgullece de la Universidad Autónoma de Manizales es que de esos hay muchos aquí. Aquí tenemos muchos *“teacherpreneur”*; muchos profesores dedicados a innovar. Y precisamente, ese tema de la innovación no es solamente el que hace las cosas distintas en clase, sino el que entiende el valor de lo que está haciendo, el valor de pararse en una clase y en algún momento ser el dinamizador de una transformación de esa vida que tiene al frente, de esa persona que va a salir a prestar un servicio a la sociedad y a hacer las cosas de una forma completamente distinta.


Hay tres competencias que debe tener todo docente que se quiera considerar *“teacherpreneur”*: la primera tiene que ver con la competencia emprendedora que se resume claramente en que ese profesor entiende el valor de lo que está haciendo, y genera valor, y transforma a través de su aula; es un profesor que aprovecha las oportunidades, y en una Universidad como esta, que está tan vinculada con su entorno, que entiende precisamente el valor de la proyección, encontrar oportunidades es súper fácil; encontrar cómo colaborar con la empresa, encontrar cómo generar nuevos proyectos, encontrar cómo hacer las cosas de manera distinta, realmente no es tan difícil.

La segunda competencia tiene que ver con el tema de las competencias personales, y aquí voy a tomarme un par de minutos para contarles una historia muy bonita que pasó el lunes pasado, y tiene que ver con uno de mis estudiantes de emprendimiento de la noche. Yo tengo una cátedra de Emprendimiento que va de 8:30 a 10:30 de la noche los lunes. Y cuando estábamos haciendo el cierre de la clase el lunes pasado, uno de los estudiantes dijo una cosa que a mí me encantó, y fue: *“profesora, yo le quiero dar las gracias, porque es la única clase que va hasta las diez de la noche a la que no me da pereza venir, así sea un lunes”*.

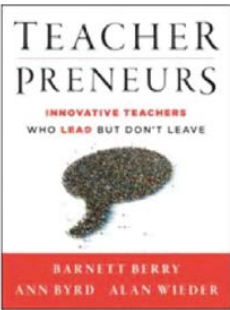
Si una persona que tiene aversión a los lunes disfruta una clase que va hasta las diez de la noche, considero que mi trabajo, pues, esa plática, ya me la gané, ¿cierto? Eso salió bien. Es un espacio en el que estamos disfrutando. Entonces, aquí el rol del docente también tiene que entenderse como una persona que no está simplemente generando contenidos, sino como una persona que tiene al frente una cantidad de vidas que está tocando, y eso hace que nosotros tengamos que entender como docentes que tenemos una gran responsabilidad a la hora de acompañar a todas esas personas, y sobre todo a la hora de, a veces,

ser ese fosforito que enciende la llama de alguien más. Nosotros no tenemos la responsabilidad de que salgan adelante muchas cosas, pero sí puede que seamos ese agente de cambio que genere que en esa otra persona se encienda esa luz del Emprendimiento.

Y en tercer lugar están las competencias didácticas; entonces ahí lo que tenemos que tener en cuenta es que si estamos hablando de “*teacherpreneur*” básicamente no podemos tener nuestras clases como todas las clases de todo el mundo; no significa que un profesor se para así al frente y tiene, no sé, tiene una hora, dos horas hasta tres horas como en nuestros casos, un discurso eterno en el que la mayoría de la gente ya simplemente se desconecta. Es muy importante entender que para poder generar cambios, agregar valor, también hay que agregarle valor a nuestras clases, y hay que hacerlas de manera distinta, y hay que pensar en nuevas formas, en qué nos ofrece la didáctica, la pedagogía, qué podemos hacer de manera distinta para que efectivamente esos estudiantes que tenemos al frente lo vean como una clase con valor. Como algo que ellos no solamente van a tener que aprender para pasar un parcial y para ganar el siguiente corte, sino como algo que en algún momento efectivamente les está dejando algo que van a poder utilizar en su caja de herramientas cuando ya sean graduados o cuando estén haciendo cualquier otra cosa más adelante en su vida.



El rol fundamental del docente.



- Competencias emprendedoras:**
 - Identificar y aprovechar las oportunidades.
 - Crear cursos que generan valor y calidad.
 - Tomar riesgos; crear nuevas ideas; actuar de forma innovadora;
 - Desarrollar habilidades de gestión de proyectos.
- Competencias personales:**
 - El profesor es capaz de reflexionar sobre su propio papel como maestro; identificar sus fortalezas y capacidades.
 - Generar ideas para resolver problemas, ayuda a alcanzar consenso.
 - Desarrollar una conciencia cultural y social; plantear y discutir temas éticos; y actuar y reaccionar de manera flexible.
- Competencias didácticas:**
 - Motivar a los estudiantes; alentar ideas / talentos e intereses de los estudiantes; crear un apoyo continuo para el desarrollo de la competencia de emprendimiento.
 - Promover la creatividad de los estudiantes.
 - Optimizar el uso de recursos; diagnosticar habilidades de los estudiantes.
 - Configurar entornos inclusivos de aprendizaje.

Imagen 1. Competencias de un profesor de emprendimiento.

Fuente: Viviana Molina y Kenny Gómez, ponencia Foro de Proyección 2018.

Así que esta primera parte de esto que queríamos presentarles tiene mucho más que ver con cómo cada uno de nosotros debe aportar desde su rol como profesor, como estudiante, como miembro de esta comunidad activa de la Universidad Autónoma de Manizales, a ayudar a que los otros generen esa chispa del Emprendimiento y efectivamente estemos haciendo nuestro aporte a la cultura del Emprendimiento de la Universidad Autónoma de Manizales.

Kenny Mauricio Gómez

Si ustedes hubieran estado con nosotros el día lunes, cerca de las diez de la noche en la clase de la profesora Viviana, hubiesen visto estudiantes de la ruta del Emprendimiento, algunos de ellos de otras universidades, que al término de su presentación final del semestre le agradecían a la profesora porque habían aprendido a ahorrar dinero. No habían montado ninguna compañía, ninguna de ellas está en el mercado actualmente, tres de ellas por ejemplo tienen un potencial increíble, tenemos que hablar ahorita de una de ellas que puede entrar derecho a Trium, brillante la presentación de los estudiantes, pero al final fue muy conmovedor ver estudiantes que decían: *“gracias a las finanzas, yo aprendí todo el dinero que boto en una semana y que puede ser determinante para iniciar un negocio propio”*. Y ese tipo de transformaciones es a las que les apuesta una Universidad como esta, una Universidad en la que llevo realmente muy poquito tiempo pero que después de los discursos, después de la cultura que he vivido en menos de cuatro meses, siento como si hubiera estado al lado del Doctor Buitrago cuando recibía el regaño de las naranjas y no el café, y entiendo que el ADN fundamental de esta organización es el Emprendimiento, y es un motivo para sentirse, tanto ustedes como nosotros, muy orgullosos.

Una de las preguntas de los asistentes fue: *“¿por qué no se ve tanto emprendimiento en Manizales como uno quisiese?”*, entonces muchas veces la respuesta es que uno cuando va en el bus no se da cuenta qué tan rápido va. La semana pasada tuvimos muchas experiencias muy significativas respecto a gente que viene de otras ciudades, o que interactúa con la gente de Manizales y preguntan: *“ustedes qué están haciendo tan chévere, qué cosas tan raras, cómo han crecido en términos del Emprendimiento”*. Por ejemplo, estudiantes, cuando se gradúen de ésta o de cualquier universidad en Manizales, no tengan la imperante necesidad de tener que ir a buscar oportunidades fuera de acá, sino que aquí quede la posibilidad de que ustedes puedan, no sólo hacer su vida profesional, sino de devolverle y aportarle al desarrollo, no sólo de ustedes mismos, sino de sus familias y de la región.

Entonces en ese proyecto tan bonito de Universidad para el Emprendimiento, esta Universidad ha venido cambiando, ha venido moviendo su campo base y hoy queremos compartirles varias ideas de los campos base que hemos venido trabajando.

Uno fundamental: la materia no de "enseñar Emprendimiento" sino de hacer que *aprendan* Emprendimiento. Queremos una visión de enseñanza no únicamente del Emprendimiento y del discurso tradicional sino crear todos los espacios y toda la cultura posible para que la gente quiera aprender a emprender. Y que sea real y posible.

Tal vez el rol fundamental de un docente, y concluyendo un poquito con el tema del papel de la enseñanza, es no necesariamente enseñar finanzas, como por ejemplo lo hace Viviana; ella lo que hace es problematizar, cuestionar; si vas a arrancar un negocio el primer financiador tienes que ser tú; tú ahorras, tú sabes gustar, sabes estimar tus ingresos, sabes hacer diferentes cosas que no son, nuevamente vamos a ser muy reiterativos en esto, no son fundamentales únicamente para que pases un curso, son cosas importantes para tu vida.

En esa función, en esa misión, la Universidad también decidió emprender; de modo que la Universidad no puede decir que es una Universidad emprendedora o para el Emprendimiento, si no necesariamente emprende, y este año nos hemos metido en una carrera muy loca: hacemos parte, somos, para que se sientan muy orgullosos y nos sintamos muy orgullosos, somos la primera Universidad en un programa que se llama ***Empresas en trayectoria mega***. Bajo el liderazgo del Doctor Carlos Eduardo Jaramillo Sanint, estamos asistiendo a un curso de formación con empresarios muy grandes de todo el país y somos la primera Universidad que hace parte de esto, y aquí nos han mostrado varias cosas y nos han abierto los ojos de forma muy interesante con respecto a, por ejemplo, qué es lo que queremos ser en materia de emprendimiento. Y yo les quiero mostrar algo que para nosotros es bien revelador y es entender por ejemplo qué hace muy bien Babson College, y qué hacen muy bien otras Universidades muy buenas en Emprendimiento y tratar de entender nosotros qué hacemos bien.



Imagen 2. Ranking de universidades emprendedoras.

Fuente: Viviana Molina y Kenny Gómez, ponencia Foro de Proyección 2018.

Lo que ven aquí es el listado de las instituciones y de las universidades más importantes en el mundo entero en términos de Emprendimiento. Lo que quiero que vean es que sobre cuatro variables críticas sobre las que se califican esas universidades, dentro de las que están por ejemplo el impacto formativo en emprendimiento, foco en crecimiento, financiación de iniciativas, metodología y estructura comunidad de práctica. Estas son universidades como Babson College, que todos los que ingresan son emprendedores y todos los que se gradúan en teoría siguen siendo emprendedores, entonces muestra que la bolita verde representa los temas en los que son más intensivos formando emprendedores; de manera que la mejor calificada es Babson, la última Universidad tiene dos programas especializados en Emprendimiento, pero tiene otros programas de formación tradicional universitaria.

La segunda variable, que nos parece bien interesante, es el foco en el crecimiento; ese foco en el crecimiento busca realmente dos cosas: uno, desarrollar en los estudiantes un rol de liderazgo muy activo; que ellos entiendan que tú no apagas el ser humano para meterte en el rol de empresario y viceversa, sino que el ser humano es, en esencia, un líder que es capaz de impulsar el crecimiento de una organización. Y en el foco del crecimiento también son muy específicos en, por ejemplo, el planteamiento que hizo el doctor Cadena sobre cómo se le devuelve, desde la responsabilidad social, al contexto en el cual se enmarca una organización.

Luego está la financiación de iniciativas. Son universidades que, por ejemplo, quieren y pueden financiar algunas de las iniciativas con montos muy bajos; una de ellas es financiada por Elon Musk, el dueño de Tesla, y él financia con muy poquito capital el desarrollo de tecnología que incluso él luego compra y comercializa dentro de su organización.

Y la cuarta, que es la que más interesante nos parece, es una variable que se llama “*Metodología estructurada*” y “*Comunidad de práctica en Emprendimiento*”, y sobre esta es que nosotros hemos decidido trabajar fuertemente. Porque en crecimiento se trabaja; porque en financiación, quisiésemos en algún momento en el futuro, entender cómo sería la política y la dinámica de financiación de emprendimientos; por ejemplo, y para adelantar un poquito de la charla que sigue, la Universidad tiene un proceso hermosísimo que se llama Triuam, para que se lo vayan aprendiendo; van a ver durante este año una gran socialización sobre lo que les estoy diciendo y específicamente sobre Triuam, cuya sigla significa Transferencia de Resultados de Investigación de innovación y Emprendimiento de la Universidad hacia el medio.

¿Qué quiere decir esto? Que somos una universidad abierta, que somos una Universidad que busca impactar el desarrollo regional de forma efectiva, y para ello estamos tomando todo el conocimiento, todo el talento, lo que decía ahorita de pronto Ana María es muy reiterativo acá: *“la mente, el cuerpo y el corazón de todo el talento que hay en esta Universidad para llevarlo al medio y generar valor”*.

Entonces, en este orden de ideas, Triuam se vuelve una estrategia bien interesante para impactar, con la implementación de metodologías innovadoras, el desarrollo regional.

La profesora Viviana está haciendo su doctorado en diseño y hemos tenido unas largas conversaciones con muchos actores de la comunidad universitaria y hemos tratado de estructurar y teorizar lo que fundamenta una Universidad para el Emprendimiento; y hemos encontrado que tiene una cadena de valor, la cual no solo está basada en la teoría sino también en factores de acreditación, en lo que hace que la Universidad se destaque como una institución de calidad. Hemos encontrado que en Emprendimiento la Universidad hace planeación estratégica, promoción de la innovación y el Emprendimiento, hace dinamización de la enseñanza y el aprendizaje del Emprendimiento, se soporta, por ejemplo, en la transferencia Triuam, hace colaboración Universidad-Empresa-Estado-Sociedad Civil, Manizales Más y su ruta del Emprendimiento, son resultado de la colaboración entre universidades.



Imagen 3. Cadena de valor emprendimiento UAM.

Fuente: Viviana Molina y Kenny Gómez, ponencia Foro de Proyección 2018.

Eso es lo que hemos teorizado ¿qué necesita una Universidad como la Universidad Autónoma de Manizales para desarrollar ese músculo de Emprendimiento de manera bien consistente y coherente? Y después de consultar estudios de ecosistemas de Emprendimiento basados en la teoría de los sistemas adaptativos complejos, que es supremamente complicado, no se imaginan qué tanto, pero es bien interesante porque sobre esas discusiones que arrancan desde lo conceptual y lo teórico podemos llegar a cosas realmente concretas y cosas muy específicas de las cuales ya les voy a contar.

También nos basamos entonces en procesos de creación a partir de **esquemas de generación de valor**, que fue lo que vimos; entender todo el esquema competitivo y lo que realmente necesita la gente en materia de Emprendimiento, que en esto tiene que ver mucho lo que les contaba de trayectoria Mega; tenemos también como un insumo muy poderoso el propósito de tener una **metodología para el Emprendimiento** con aportes desde diferentes ámbitos de la Universidad y finalmente que se instaure y haga permanente y muy tangible ese ADN a través de **la cultura**. Esos son nuestros tres insumos para el desarrollo de lo que estamos trabajando.



Imagen 4. Metodología AVVE.

Fuente: Viviana Molina y Kenny Gómez, ponencia Foro de Proyección 2018.

Ustedes han visto durante toda la presentación un logo que dice 'AVVE' significa Alto Valor y Velocidad Emprendedora y es nuestra metodología, es nuestro mayor orgullo, no solo desde la unidad, sino que queremos ofrecer ese regalo a la comunidad de la Universidad Autónoma de Manizales, es nuestra propia metodología de trabajo en Emprendimiento, una metodología que integra por ejemplo estas seis líneas de productos o servicios para toda la comunidad. Dentro de ello está la creación de experiencias, y ahí está la definición: *“lo que queremos es que las personas que entren a esta Universidad sientan la necesidad, el anhelo y la pasión necesarias para emprender”*. De eso ustedes ya van a empezar a evidenciar una serie de actividades, esta es parte de una de ellas, pero cada vez van a ver mayor cantidad de actividades y mayor apropiación de los espacios de la Universidad para que eso ocurra.

La segunda es la transferencia de modelos de innovación y Emprendimiento y lo que queremos es que esta metodología así como alguna vez llegó Babson y nos dijo que había una que se llamaba “pensamiento, acción emprendedora”, nosotros queremos decirle al mundo: *“miren, llevamos más de 40 años sintiendo el ADN al Emprendimiento, sabemos de Emprendimiento, hemos visto resultados, y queremos llevarlos también al mundo en contextos similares al de nosotros porque nosotros también tenemos una historia por compartir”*.

Trabajamos el tema de asesoría especializada, nuestros emprendedores se destacan en varias áreas, nuestra Universidad entendió su rol fundamental

dentro del sistema universitario; somos una Universidad que le apuesta al crecimiento y a la aceleración de empresas, nos especializamos en procesos de innovación y comercialización, que cuando ustedes tengan sus propias empresas se darán cuenta de que son unos dolores de cabeza gigantescos. O sea, innovar y vender, es realmente difícil. Y en esta Universidad tenemos las herramientas para ayudarles a estos procesos. Afuera incluso verán un *Showroom* de todas las empresas, apenas una muestra, de las empresas que ya hacen parte de esos procesos de acompañamiento y asesoría especializada, empresas reales, empresas en las cuales ustedes pueden constatar el impacto que tiene la Universidad en sus desempeños y en lo que hace en beneficio del mundo.

Luego están los temas de formación. Los martes, los profesores de Emprendimiento que son amigos todos, se reúnen por espacio de dos horas a discutir cómo hacer para usted la clase más agradable. Cómo hacer que usted pase de simplemente tener una idea a tener acciones concretas. Y están desarrollando entonces modelos pedagógicos y modelos didácticos que permiten que usted tenga obviamente todas las facilidades para hacerlo.

Redes AVVE es la capacidad que tenemos desde la Universidad y la Unidad de Emprendimiento de conectarnos con el mundo; en ese orden de ideas, hemos desarrollado tejido empresarial en algunos sectores; tenemos empresas por ejemplo que queremos empiecen a ser conglomerados o clúster, como empresas de café, metalmecánica y demás, pero lo más bonito es que hemos encontrado cooperación y aliados. El programa que es dirigido por Julia Inés Gómez cuenta por ejemplo en este momento con dos empresas y a futuro tendremos una tercera, que extienden servicios agrupados para el resto de nuestros empresarios, una empresa de servicios contables y financieros ofrece formación especializada y servicios a bajo costo para el resto de las empresas en la Unidad de Emprendimiento, y eso les genera ventaja. Igualmente, una empresa que trabaja el tema de logística, que pertenece incluso a un profesor de la Universidad, ofrece servicios de logística en pequeña escala para empresarios que apenas están empezando, que tienen problemas logísticos y que solucionarlos es de gran ayuda para la competitividad de esos negocios.

El tercer negocio del que estamos hablando, que va a iniciar próximamente es de propiedad intelectual; porque también entendemos cuáles son los temas que más nos duelen como empresarios, que facilitarían mucho las cosas si alguien nos ofreciese soluciones entendidas desde adentro y que nos diesen la oportunidad y la facilidad para que juntos podamos avanzar de la mano.

Finalmente, cultura AVVE es un tema, quizás el más difícil. Es una apuesta que tenemos, que como todo proceso de cambio cultural o de adaptación cultural, necesita de mucha gente, entre esos ustedes que están acá presentes

en el Foro, necesita tiempo, sembrar -como hablaba ahorita el Doctor Buitrago, que si se necesitan cincuenta años pues es necesario sembrar ahora-, nosotros estamos completamente convencidos de que algún día, diez años en el futuro cuando usted esté liderando una organización o esté liderando el cargo en una organización o su propio negocio, usted recordará que todo lo que aquí hubo sumó para que eso fuera determinante.

Aquí aprendió no solamente cómo abrir un negocio, y cómo llegar al punto de equilibrio que hablaba ahorita Ana María, sino que usted aprendió que la montaña era otra y otra y otra y era un proceso reiterativo, era un proceso de construcción colectiva, aprendió a hacerse de los mejores aliados, aprendió a hacerse de los mejores proveedores, de los mejores asesores, de la mejor gente que trabaja con ustedes. Y eso es el regalo que inicialmente nos dieron con esta Universidad que era un regalo de amor, una muestra de amor por la ciudad; nosotros queremos seguirlo replicando y queremos tomar esa bandera y tomar ese tanque de oxígeno y tomar ese propósito de llegar a esa siguiente montaña, pero necesitamos de aliados y esos aliados son ustedes.

Finalmente, hay un concepto bien duro, como lo pueden ver, bien denso, sobre lo que es una Universidad emprendedora. Y si ustedes me preguntan a mí, nosotros calificamos fielmente lo que esto implica y lo que, en toda la extensión de la palabra, significa. Lo que más nos llama la atención a Viviana y a mí son precisamente los aspectos que queremos que ustedes se lleven el día de hoy de esto que acabamos de hacer, y es: hay una serie de compromisos sociales, lo hacemos no para que ustedes ganen más dinero; lo hacemos para que su talento, su pasión, su corazón y su cuerpo tengan la posibilidad de hacer algo grande por alguien más. Por entregar valor al mundo.

Lo segundo es que requiere de narrativas empresariales bien definidas; entonces el tema del lenguaje, la cultura, la comunicación, la participación, la inclusión son fundamentales; por eso van ustedes a seguir viendo demasiada información sobre los que es Trium, van a conocer qué proyectos hay desde las aulas, el profesor que está salvando vidas, el muchacho que está creando entretenimiento, el que hace videojuegos, el que crea opciones y crea beneficios para el mundo. Eso lo van a empezar a ver muy seguido.

De hecho, los invitamos también a que vean los programas de comunicación que estamos haciendo con la profesora Francina Echeverry, se llaman *UAM Talks*, que son charlas abiertas donde invitamos a empresarios, docentes, incluso estudiantes, el que se quiera apuntar ahorita le tomamos los datos y lo que hacemos es una entrevista por espacio de cerca de una hora que se comparte con el mundo, se hace a través de conexión por *webinar*, todo mundo puede acceder en una hora específica y hacer preguntas de personas completamente normales pero que hacen hazañas como decía ahorita Ana María Giraldo.

Eso nos convertirá entonces en una Universidad moderna que nos permitirá adaptarnos mucho más fácil al entorno y que permitirá finalmente ganarnos un espacio que nos lo merecemos, y que además queremos contribuir a él; que en la actualidad es bastante incierto y que requiere este tipo de espacios de pensamiento, de discusión y de creación para que el mundo sea finalmente un lugar mejor.

Viviana Molina Osorio

Algo que hay que decir de esa Universidad emprendedora es que tiene un elemento muy importante, y es que es una Universidad que no solamente piensa hacia afuera y piensa hacia la sociedad, sino que tiene la capacidad de pensarse a sí misma, y hacer ese proceso a veces es lo más difícil de todo.

Saber qué es lo que ha hecho la Universidad toda la vida, mirarse en el espejo y decir: *¿la Universidad Autónoma de Manizales a dónde quiere ir? ¿Qué es lo que queremos con esta Universidad? ¿Quién se va a encargar de la finca, y qué es lo que nos toca cambiar adentro para que esa persona que se encargue de la finca sea precisamente el personaje que necesitamos?* Así que es uno de los temas más importantes que podemos resaltar de esa vocación emprendedora de la Universidad: la capacidad de auto-iniciar el cambio, que es lo más difícil.

Kenny Mauricio Gómez

Finalmente, ese cambio queremos que se traduzca en esto, desde la Unidad de Emprendimiento. Un desarrollo que hemos hecho de manera conjunta y se traduce en **AVVE Alto Valor y Velocidad en Emprendimiento**; es lo que queremos entregarles a ustedes, mucho valor desde la Unidad de Emprendimiento y mucha velocidad. Nos habíamos inspirado incluso en el tren de la Universidad, porque es que es una Universidad que no se detiene y créanme, va a millón, va supremamente rápido, es muy veloz no solo la dinámica de trabajo sino la política, el interés, el propósito de su gente; y la cultura nos hace pensar que es favorable, que eso que estamos pensando en alto valor y velocidad va a tener muchos y muy fuertes frutos en el futuro.

A ustedes muchas gracias.





La transferencia de resultados de investigación desde Triuam

.....

Belarmino Segura Giraldo | Grupo de investigación en Automática UAM

Belarmino Segura Giraldo

Docente vinculado al grupo de investigación en Automática

Ponencia



Belarmino Segura Giraldo. Conferencia, Foro de Proyección UAM 2018.

En el transcurrir de la vida docente en la Universidad Autónoma de Manizales, muchos nos dedicamos a la enseñanza, pero muchos docentes también nos dedicamos a la investigación. ¿Qué pasa o qué ha pasado con esas investigaciones en el transcurrir de los años? La mayor parte de ellas se han quedado llenando anaqueles, “durmiendo el sueño de los justos”, y es injusto con ese conocimiento que se está generando.



Imagen 1. Logotipo del programa Transferencia de Resultados de Investigación, Innovación y Emprendimiento Triuam.

Como una iniciativa de la Universidad desde el año 2016 se está implementando el modelo de Transferencia de Resultados de Investigación, Innovación y Emprendimiento UAM - Triuam, el objetivo es aprovechar los conocimientos generados desde la investigación con la comunidad académica de la UAM y con la sociedad, buscando que los resultados de las investigaciones se puedan llevar a una aplicación directa para que no se queden solamente llenando anaqueles y bibliotecas; esta iniciativa Triuam, es la experiencia que quiero presentar y está orientada a mejorar la transferencia de conocimientos y resultados de investigación a la sociedad y a la comunidad en general.

La Universidad Autónoma de Manizales con la idea de iniciar la transferencia de resultados de investigación, viene apoyándose de la Ley 1838 de 2017, la cual trata sobre "Spin-Off", creo que muchos no la conocen, pero un "Spin Off" es similar a tener una empresa dentro de otra empresa, como lo es una universidad, para la explotación de estos resultados de investigación, es decir, lo que se busca es que el conocimiento que se está generando con los procesos de investigación contribuyan a la creación de nuevas empresas. La UAM participa activamente en procesos de investigación y extensión en Manizales como, por ejemplo: Manizales Más, participa activamente con la Fundación Universidad, Empresa y Estado, en la Red Regional de Semilleros de Investigación – RREDSI, en SUMA, entre otras; además, está fortaleciendo una Unidad de Emprendimiento que está trabajando fuertemente para transferir de forma efectiva los resultados de investigación. A esas necesidades y demandas que tiene la sociedad en relación

con la ciencia, la tecnología y la innovación, nosotros queremos dar respuesta, generando productos que sean reconocidos y eventualmente se puedan comercializar para que sigan su desarrollo a nivel empresarial.

Red de Teleasistencia UAM

FORO DE PROYECCIÓN 2018 EMPRENDIMIENTO

Nuestra tecnología Red de Teleasistencia UAM

- Rep Int Seguro.
- Análisis de inform.

- Nodo Domicilio.
- Nodo Signos Vitales.
- Nodo Domicilio Domótica (F)

Nodo Central

Nodo Domicilio

Nodo Hospital

- Sw SD para Del Cognitivo.
- Tiempo 40"
- Sw Hist Clínica + 5 Tami

• Ley 1831 de 2017

• Sistema de Salud con claras necesidades.

• Oportunidad de mejorar las condiciones de acceso y tratamientos de servicios en salud.

Imagen 2. Red de teleasistencia UAM.

Fuente: Belarmino Segura Giraldo, ponencia Foro Proyección 2018.

Los antecedentes del proyecto que se está apoyando para su transferencia desde Trium, inicia por el año 2010 con la implantación de una Red de Teleasistencia, con el objetivo de realizar una tamización del Deterioro Cognitivo Leve (DCL) en varios municipios del departamento de Caldas – Colombia, este proyecto es financiado por entidades gubernamentales como la Gobernación de Caldas y Sistema General de Regalías, además con el apoyo de la Dirección Territorial de Salud, Secretaría de Salud de Manizales y de los Hospitales y Centros de Salud intervenidos. A partir de los resultados de este proyecto, se están generando modelos de asistencia para monitoreo y seguimiento de sujetos con DCL. Además, se han obtenido varios resultados como registros de *software*, artículos en revistas especializadas, participaciones en eventos, cartilla para cuidadores, módulos de capacitación, entre otros.



Imagen 3. Nodos telesistencia.

Fuente: Belarmino Segura Giraldo, ponencia Foro Proyección 2018.

La Red de Telesistencia está conformada por tres nodos: central, hospital y domicilio.

Nodo Central

El nodo central corresponde al conjunto de equipos de cómputo y dispositivos electrónicos destinados a almacenar, centralizar y gestionar la información procedente de los diferentes nodos (hospital y paciente). Este nodo permite:

- Visualizar y direccionar las alertas provenientes de los dispositivos ubicados en los domicilios de las personas
- Evaluar el estado de salud de los sujetos de investigación de acuerdo con la información de las historias clínicas diligenciadas en los diferentes centros de salud
- Desplegar la plataforma de capacitación virtual para formar al personal que participa en el proyecto
- Alojar la totalidad de la documentación elaborada al interior del proyecto para futuras consultas

El nodo central está conformado por un conjunto de servidores que contienen las aplicaciones informáticas necesarias para soportar las labores mencionadas. Además, contiene un dispositivo GSM que permite recibir las alertas generadas por el nodo

paciente. Esta infraestructura tecnológica se encuentra ubicada en las instalaciones de la Universidad Autónoma de Manizales.

A continuación, se describen algunas de las aplicaciones dispuestas en el nodo central de la Red de Teleasistencia:

Repositorio Clínico UAM: es un *software* desarrollado por la Universidad Autónoma de Manizales que permite diligenciar, centralizar y almacenar las historias clínicas diligenciadas en los diferentes centros de salud; asimismo, permite gestionar las alertas enviadas por el nodo paciente. La estructura de la historia clínica dispuesta en el “Repositorio Clínico UAM” consta de: datos básicos, información de contacto, información socioeconómica, antecedentes y registros de atenciones médicas.

Plataforma Moodle: es un *software* de gestión del aprendizaje o LMS (*Learning Management System*) que permite administrar, distribuir y controlar las actividades de formación de una institución. Se emplea para realizar capacitaciones virtuales a los participantes del proyecto.

Gestor documental: es un sistema de información que permite almacenar y administrar documentos electrónicos. Se emplea para guardar toda la documentación generada al interior del proyecto.

Nodo Hospital

El nodo hospital se encuentra ubicado en los centros de salud, donde son atendidos los sujetos de investigación por el personal médico. Este nodo está conformado por un equipo de cómputo de escritorio el cual posee dos monitores y una cámara web.

Al igual que el nodo central, el nodo hospital ejecuta el sistema denominado “Repositorio Clínico UAM”. Además, contiene un dispositivo GSM que recibe las alertas generadas por los demás nodos. Este nodo permite:

- Diligenciar y almacenar la historia clínica de la población objetivo
- Sincronizar la información clínica almacenada, con el nodo central
- Visualizar y gestionar las alertas provenientes de los demás nodos

Nodo Domicilio

El nodo domicilio corresponde a los dispositivos electrónicos y la arquitectura de redes de comunicación internas y externas, que permiten la gestión de la información de una manera integral, evitando la pérdida de datos y proporcionando un monitoreo continuo en los domicilios de las personas; este nodo permite:

- Gestionar y almacenar la información recibida por parte de los dispositivos periféricos que se encuentran ubicados en sitios estratégicos del domicilio de la persona
- Enviar la información almacenada al nodo central

El nodo paciente está conformado por un dispositivo central y un conjunto de dispositivos periféricos, los cuales permiten conocer el estado del usuario, y su entorno. Al momento de presentarse una situación de emergencia, se enviarán alertas al nodo central con el fin de proporcionar una asistencia continua.

Con esta iniciativa Trium está trabajando fuertemente para comercializar el nodo domicilio, el cual permite monitorear y hacer un seguimiento del paciente en casa, uno de los dispositivos de este nodo es el de signos vitales, y un nodo domicilio que todavía no lo hemos construido pero cuya idea es que ejecute una acción, es un nodo domicilio con domótica.

Otro producto que podemos ofrecerle a los centros de salud a través de Trium es un *software* de historia clínica en el cual se pueda recopilar toda la información del paciente, se puedan aplicar las cinco pruebas de tamización y de ahí dar un soporte al diagnóstico de pacientes con deterioro cognitivo.

Dentro de todo ese proceso de investigación se pueden formular varios proyectos, para este proyecto la disculpa fue deterioro cognitivo, pero la misma plataforma puede ser usada para otros tipos de patologías o necesidades como el tema de la nutrición; se puede hablar de otros eventos o situaciones que la Universidad puede ofrecer para trabajar en el área de la salud.

Dentro de los resultados que se obtuvieron de esta investigación se tienen: la implantación de la plataforma tecnológica de Teleasistencia UAM, información de catorce municipios con índice de prevalencia de deterioro cognitivo, un índice de prevalencia del deterioro cognitivo para el departamento de Caldas, unos dispositivos de monitoreo y seguimiento en domicilio y una base de datos de más de 3.000 sujetos con verificación de si tienen deterioro cognitivo o están sanos, y de ese tenemos 241 variables; para sacar el índice de prevalencia del deterioro cognitivo utilizamos alrededor de sesenta variables, o sea que nos quedan muchas variables para ser analizadas, eso quiere decir que se tiene trabajo para toda la vida.

De los procesos de análisis hemos encontrado información puntual de gran interés, por ejemplo, en la población sana, encontramos que tienen problemas de fluidez verbal, tienen problemas de soledad, y otros tantos que se pueden presentar de acuerdo a las variables que se analizaron, entonces de ahí se han derivado otros proyectos de investigación, otras iniciativas que le pueden aportar al cuidado de estas personas en la adultez mayor.

Como resultado de este proyecto de investigación como *Spin Off* con potencial empresarial, somos una de doce de las ganadoras de *Spin Off* TIC Colombia del

2018, la Red de Teleasistencia UAM con el nodo domicilio se presentó a *Spin Off*, en este momento estamos revisando el contrato para generar la empresa *Spin Off* en la Universidad, el proyecto también participó en Alianzas para la Innovación con la Cámara de Comercio de Manizales y apoyo de Colciencias con el nodo de signos vitales.

Gracias.





El camino recorrido. Historia de un emprendedor UAM

John Edison Ceballos Montoya | Ingeniero Industrial UAM,
Fundador de Mecanicad

John Edison Ceballos Montoya

Ingeniero industrial de la Universidad Autónoma de Manizales
Empresario fundador de Mecanicad, vinculado al programa Manizales Más como Empresa de Alto Potencial EAP.

Ponencia



John Edison Ceballos Montoya. Ponencia, Foro de Proyección UAM 2018.

Buenos días a todos, represento a Mecanicad y les voy a contar un camino que he recorrido hace ya aproximadamente diez años. Me imagino que a ustedes en su época de Universidad, en su juventud, les dieron bastantes consejos, ¿cierto? Dicen que *“él que no recibe consejos no llega a viejo”*, ¿es verdad, cierto?

A mí me empezaron a dar muchos consejos, me decían: *“cuando usted se gradúe, ¿qué va a hacer?”*; entonces decían: *“tengo un amigo que trabaja en Ecopetrol, mándeme la hoja de vida”*. *“Oiga, su tío, que trabaja en un banco, él le puede ayudar”*. Yo les decía: *“no, yo quiero tener un sueño diferente”*. *“Es que los que emprenden es porque no encuentran oportunidades”*, me daban consejos y decían: *“¿por qué no se inventa algo que pueda formular y hacer con lo que está estudiando?”*.

Resulta que ese consejo fue espectacular y lo recibí aquí, en la Universidad. Fue en el 2008, estaba cursando Ingeniería Industrial, estaba recibiendo la materia de Espíritu Empresarial, y ahí el proyecto final de esa materia era construir un plan de negocio. Ese plan de negocio me cambió la forma de pensar, la forma de actuar, la forma de ver la vida y de ver cómo se podrían lograr sueños y se podría construir país. Ese plan de negocio fue, en esa época, un ladrillo gigante, de más de treinta hojas, trabajándole todo el semestre, costeándolo, realizando todos los puntos para poder iniciar una empresa. A mí me motivó bastante para lograr mi sueño; en ese momento yo era colaborador de una empresa muy importante de la región. Seguí formulando y validando mi modelo de negocio con diferentes compañeros de la Universidad, donde les comentaba: *“mire, tengo una idea de negocio, en donde usted trabaja puede haber esa oportunidad, pruebe a ver”*; siempre me la validaban, lo mismo que los profesores; pero no tomaba la decisión; seguía como colaborador sin tomar la decisión de dar el primer paso.

Después llegó un momento en mi vida espectacular, en el cual llegaron dos hijos, de diferente mamá. Resulta que para ustedes es muy fácil reírse, ¿cierto? pero para mí en ese momento era bien complicado, nacía mi hijo y ahí fue el paso, la decisión completa de crear otro nuevo hijo, y ese nuevo hijo fue al que llamé Mecanicad. En ese momento di el paso de ejecutar el plan de negocio, de sacar adelante la empresa, de generar un bienestar para mi familia, de generar también bienestar para los nuevos colaboradores que iban a integrar la empresa en su momento, y siempre apostándole al desarrollo regional, esos son los principios básicos con los que inició, con un propósito claro de poderle aportar a la sociedad, a las empresas; inicialmente de la región, más adelante del país; cómo mejorar la productividad, cómo mejorar la competitividad, cómo disminuir costos, y en eso venimos trabajando ya alrededor de ocho años que está constituida Mecanicad.



Imagen 1. Logo de empresa Mecanicad, Ingeniería y Diseño.

Fuente: John Edison Ceballos Montoya, ponencia Foro de Proyección UAM 2018.

Pero cuando uno arranca y toma la idea, da el paso y monta la empresa se viene un desafío gigante; ya la zona de confort de ser colaborador queda atrás, ya hay que empezar a luchar, como se ve en la imagen, con clientes, con colaboradores, con la competencia, y con algo que es muy difícil, que es con la DIAN. Entonces, ese es un reto que seguimos viviendo todos los días; cómo innovamos, cómo generamos nuevos productos, cómo generamos servicios de valor para poderle aportar al desarrollo regional y nacional.

Resulta que todos esos obstáculos, con la pasión que uno va desarrollando al ser emprendedor y al tener la primera empresa, en el primer año, tuve unos resultados que para mí fueron gratificantes; pasé de ser colaborador de una empresa a poderle prestar servicio a tres grandes marcas del país; empezar a generar valor con el conocimiento que había adquirido en la Universidad, con la experiencia que había adquirido como colaborador en otra organización, y me di cuenta de que sí se podía generar valor, se podía desarrollar país.

Ese recorrido fue avanzando, fui adquiriendo nuevos clientes, fui adquiriendo nuevos conocimientos, porque el tema de emprender no es sólo dar el paso, arrancar, montar la empresa, visitar clientes y vender; es un proceso de mejora continua, todos los días, un aprendizaje continuo, una visión orientada siempre a mejorar; tengo un mentor que me dijo una frase desde el año pasado que me parece súper interesante y es: *“tener un ojo en el camino y un ojo en el horizonte”*. Eso siempre es fundamental para emprender: estar revisando

cómo vamos, pero cuál es la tendencia, a dónde debemos llegar y cómo vamos a aportar más valor a nuestra sociedad. Ahorita Mecanicad ha evolucionado, tenemos una marca llamada *Smart Company*, cuya filosofía es que una empresa siempre sea de conocimiento; esto lo logramos integrando la tecnología para hacer y fomentar la sostenibilidad en las organizaciones, refiriéndonos a tener un equilibrio social, ambiental y económico que nos permitan generar país y desarrollar región.



Imagen 2. Líneas de negocio Mecanicad.

Fuente: John Edison Ceballos Montoya, ponencia Foro de Proyección UAM 2018.

Tenemos tres líneas de servicio, aquí les voy a contar y voy a profundizar más en la empresa: Smart Factory, Smart Energy y Smart Process. Smart Factory nos dedicamos principalmente al diseño de plantas y procesos industriales. Adicional de ser Ingeniero Industrial de la UAM también estudié Tecnología Mecánica y mi rol como colaborador en otra organización estaba relacionado con el tema de diseño de plantas y procesos industriales; ahí es donde he apoyado a diferentes organizaciones en la región, partiendo desde una idea conceptual y llevándola en todo el proceso de ingeniería, hasta que el proceso quede produciendo, la puesta en marcha con toda la fabricación.

FORO DE PROYECCIÓN 2018 EMPRENDIMIENTO

UN NUEVO COMIENZO. ES UNA FORMA DE VER DIFERENTE

Smart Factory

Le apostamos a la competitividad de la industria a través de la integración del conocimiento y la tecnología, lo que nos permite **diseñar plantas y procesos sostenibles**

EVOLUCIONAMOS A Smart Company

Red de Proyección UAM

Imagen 3. Línea de negocio Smart Factory.

Fuente: John Edison Ceballos Montoya, ponencia Foro de Proyección UAM 2018.

Nos dimos cuenta de que el tema de diseñar plantas y diseñar procesos es temporal, o sea, hay unos meses en que se puede dar, unos años que se puede dar, pero resulta que hay muchos procesos productivos que ya llevan veinte, treinta años en las industrias; con Smart Process lo que hacemos es optimizar esos procesos industriales. ¿Cómo? Empezamos a trabajar en la disminución de todos los costos operativos, en servicios industriales, en tiempos y movimientos, en recorridos, en todo lo que está relacionado con la Ingeniería Industrial.

FORO DE PROYECCIÓN 2018 EMPRENDIMIENTO

NO SON LOS INDIVIDUOS LOS QUE HACEN LAS EMPRESAS EXITOSAS. SINO LOS EQUIPOS

Smart Process

Estamos convencidos que la **productividad** es una de las fuentes principales del crecimiento económico de tu organización, por medio de nuestro **modelo de productividad sostenible (MPS)** optimizamos tus procesos industriales

EVOLUCIONAMOS A Smart Company

Red de Proyección UAM

Imagen 4. Línea de negocio Smart Process.

Fuente: John Edison Ceballos Montoya, ponencia Foro de Proyección UAM 2018.

Y el último servicio que tenemos es Smart Energy, enfocado principalmente a la eficiencia energética; todo esto lo relacionamos con la optimización e integramos tecnología, la cual estamos midiendo en tiempo real, verificando las curvas de demanda energética de las organizaciones para poder darle un seguimiento, un mejoramiento continuo, y hacer que las empresas ahorren en sus consumos energéticos y ahorren dinero. De esa forma son más productivas y mucho más competitivas.



FORO DE PROYECCIÓN 2018
EMPRENDIMIENTO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

AVE
Unidad de Especialidades S.A. de CV

EVOLUCIONAMOS A
Smart Company

Smart Energy

*Medimos, analizamos, controlamos y damos seguimiento en tiempo real al **uso eficiente** de tus recursos, lo cual nos permite lograr ahorros promedio de un 23% de tus costos **energéticos***

Red de Proyección UAM

Imagen 5. Línea de negocio Smart Energy.

Fuente: John Edison Ceballos Montoya, ponencia Foro de Proyección UAM 2018.

Nuestros clientes

Nos hemos **comprometido** a dar resultados que generan valor a clientes tales como:

En **Colombia** y en **Australia**

Red de Proyección UAM

The image displays a collection of logos for various companies, including BAVARIA, Nestlé, Alpina, super, Casa Luker, Quala, Buencafé, Ternium, COATS, chec, Nestlé PURINA, mabe, arme, RIDUCO, Stepan, RDT, and RECYCLING DESIGN & TECHNOLOGIES. On the left side, there are logos for FORO DE PROYECCIÓN 2018 EMPRENDIMIENTO, UAM (UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MANIZALES), and AVE (Asociación de Emprendedores UAM).

Imagen 6. Clientes Mecanica.

Fuente: John Edison Ceballos Montoya, ponencia Foro de Proyección UAM 2018.

El primer año, les comenté, tuve tres marcas importantes las cuales fueron clientes nuestros; aquí hay algunos de los más representativos; a veces cuando mostramos esta imagen las personas son incrédulas y dicen: *“es difícil que desde Manizales pueda usted hacer proyectos a Bavaria, Nestlé, Alpina”*; nosotros hemos tocado muchas puertas, lo hemos logrado, sí se puede; aquí veo mucho público de estudiantes; mi mensaje es que ***el emprendimiento es cuestión de disciplina, es cuestión de pasión, es cuestión de la mejora continua, es de tener visión***, nosotros hemos sido muy afortunados de participar en grandes proyectos de estas organizaciones y desde acá desde Manizales le creemos completamente al talento local, y lo podemos hacer, y lo hemos hecho.

La importancia de las alianzas



Imagen 7. Alianzas estratégicas Mecanicad.

Fuente: John Edison Ceballos Montoya, ponencia Foro de Proyección UAM 2018.

Pero esto también no se hace completamente solo; nosotros siempre hemos estado acompañados de grandes instituciones de la región; como lo es Manizales Más. Estamos viviendo este año todo el tema de empresas de alto potencial; eso nos genera un orgullo gigante, estamos participando como EAP del futuro, hay una aceleradora internacional que se llama Wayra que nos está también apoyando en el tema; y bueno, muchos actores con los que estamos involucrados, con los que nos hemos apoyado, y la Universidad que ha sido fundamental en todo el desarrollo de nuestra empresa.

Esa es la historia, lo que les quería contar acerca de cómo a partir de una idea, de una clase normal en esta Universidad Autónoma de Manizales, surge una empresa, surge una manera de pensar diferente, cambia culturas, y la idea es continuar, seguir teniendo esa visión, por eso nosotros siempre invitamos desde Mecanicad a personas, a entidades, a instituciones, a que nos aliemos y estemos siempre buscando soluciones para mejorar la calidad de vida de las personas, para aumentar la productividad de las empresas y para generar país, para mejorar la competitividad de Colombia.

Eso es lo que les quería comentar en esta mañana, muchas gracias.



Esfuerzos institucionales público-privados por el desarrollo del emprendimiento en la región: logros y retos

Moderadora

Julia Inés Gómez Springstübe | Profesional Unidad de Emprendimiento.

Participantes:

Carolina Gómez Ramírez | Delegada de la Secretaría de Agricultura
Gobernación de Caldas

Lina María Ramírez Londoño | Presidenta Ejecutiva de la
Cámara de Comercio de Manizales por Caldas

Pablo Jaramillo Villegas | Gerente Fundación LUKER

Carlos Eduardo Jaramillo Sanint | Vicerrector Administrativo y Financiero
UAM, mentor de Empresas de Alto Potencial vinculadas al programa
Manizales Más.

Para finalizar, invitamos a líderes de Emprendimiento de diferentes sectores: público, privado y académico, a conversar sobre los esfuerzos institucionales público-privados por el desarrollo del Emprendimiento en la región.

Carolina Gómez Ramírez. Delegada de la Secretaría de Agricultura de la Gobernación de Caldas, esta secretaría ha recibido diferentes reconocimientos nacionales e internacionales por el trabajo en favor de los productores del campo y el proyecto Origen Caldas, que promueve la agro-industrialización del sector primario.

Lina María Ramírez Londoño. Delegada de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, entidad comprometida con el Emprendimiento, impulsora de las mesas de competitividad, una de las entidades líderes de la Red de Emprendimiento de Caldas.

Pablo Jaramillo Villegas. Gerente de la Fundación LUKER, entidad que ha priorizado misionalmente, junto a la educación, la promoción del Emprendimiento, además del proyecto Manizales Más.

Carlos Eduardo Jaramillo Sanínt. Vicerrector Administrativo y Financiero de la Universidad Autónoma de Manizales, y mentor de Empresas de Alto Potencial EAP del proyecto Manizales Más.

Julia Inés Gómez Springstübe. Profesional de la Unidad de Emprendimiento, líder de consultoría especializada a empresas de familia. Moderadora del conversatorio.

Conversatorio



Lina María Ramírez Londoño, Pablo Jaramillo Villegas, Carolina Gómez Ramírez, Carlos Eduardo Jaramillo Sanint y Julia Inés Gómez Springstübe. Conversatorio, Foro de Proyección UAM 2018.

Julia Inés Gómez

Agradezco la participación a todos nuestros invitados en este conversatorio; nuestro maestro en ventas **Vincent Onyemah** de Babson College nos ha enseñado que hay que comunicar los hechos de crecimiento, entonces las acciones obviamente tienen impacto, pero cuando no las comunicamos el impacto se reduce. La gente no sabe, no se entera de lo que está pasando, pero cuando la gente sabe que se puede, que hay éxito, que hay logros, se anima a continuar en la senda del crecimiento. Así como el pesimismo se pega, el optimismo y el ánimo de logro también.

Hoy con estos invitados lo que queremos es que ustedes se enteren de lo que estamos haciendo en la región en pro del desarrollo del Emprendimiento. Ya Natalia presentó a nuestros invitados, muchas gracias por aceptar esta invitación; la mecánica consiste en que vamos a hacer dos preguntas, la misma pregunta para todos en orden.

La primera pregunta es: *¿qué acciones novedosas o innovadoras ha implementado la institución que usted representa para apoyar el desarrollo del Emprendimiento en los últimos cinco años y a qué población han estado dirigidas?* Empecemos con la doctora **Lina María Ramírez Londoño** de la Cámara de Comercio.

Lina María Ramírez Londoño

Muy buenos días para todas y todos, muchas gracias por invitarme. Aunque no sé si lo dijeron, pero a mí me encanta decirlo, esta es mi casa, porque yo soy graduada de esta Universidad, por eso nunca le digo que no a la Universidad.

Yo de esta pregunta lo primero que quiero decir es que me encanta que empiece diciendo: *“qué acciones novedosas e innovadoras”*; porque yo creo que uno no puede creer en un Emprendimiento, en un ecosistema de emprendimientos si no entiende que está conectado con la innovación; creo que en la medida en que uno logre emprender en temas con más sofisticación es mejor para el sistema económico del territorio.

Ya yéndome a la pregunta específica de: *“qué hemos hecho en los últimos cinco años”*, creo que todos los que estamos aquí somos aliados. La gobernación también ya lo es desde este año, o desde el año pasado, de Manizales Más. Manizales Más es el programa de Emprendimiento de alto impacto que tiene la ciudad, que además está alojado aquí en la Universidad Autónoma, y yo creo que ese es un programa de un impacto maravilloso y de una gran innovación; y lo que tal vez yo más valoro del programa es que a mí me parece que ha sido un proceso de aprendizaje colectivo muy interesante, y que nos ha requerido mucha humildad para entender que había que re-aprender nuevos conceptos y dejarnos retar como territorio, y eso me encanta de Manizales Más.

Pero adicionalmente, como la Cámara de Comercio tiene mucha clientela, para que lo sepan como dato, sobre todo los que estudian temas administrativos, la Cámara de Comercio tiene 23.000 inscritos en 18 municipios del departamento de Caldas, entonces tenemos otros temas de Emprendimiento; uno que estamos haciendo desde hace un año con un programa del BID y Confecámaras; se llama: "Empréndelo", y es un programa de Emprendimiento para jóvenes, y eso me parece muy importante. Otra cosa es que lo estamos haciendo con las otras dos Cámaras de Comercio que hay en Caldas, porque también queremos que población por fuera de Manizales esté integrada a los temas de Emprendimiento, me parece muy importante que sea para jóvenes porque ese temita de empiece a emprender a los 40 años es muy difícil.

Y otro tema es que como lo contaban en la presentación, la Cámara de Comercio es responsable de la Secretaría Técnica de la Red de Emprendimiento

de Caldas. Es una red que tiene más de veinte aliados; tenemos épocas muy buenas y otras mejores, y eso se ha hecho a partir de la conversación. Uno no construye realidades si no es capaz de conversar sobre ellas y sobre los intereses y legitimar lo que todo el mundo está haciendo y por qué lo está haciendo; inclusive nosotros como Cámara hubo cosas a las que renunciamos a hacer porque ya había otras instituciones que lo hacían y lo hacían bien. Entonces ese tema de la Red me parece súper importante porque yo creo que si hay una cosa que hemos aprendido es a trabajar todos juntos y que el que lo haga mejor sea el responsable y lo haga.

Pablo Jaramillo Villegas

Buenos días a todos. Yo creo que lo más novedoso e innovador que hicimos en el mismo proceso de Manizales Más es no pensar que nos la sabíamos. Y no pensar que de nuestra cosecha podría salir el mejor programa. Tuvimos la suficiente humildad para reconocer que no éramos expertos ni conocíamos el tema, y buscar a alguien que tuviera el prestigio alrededor. Y nos trajimos a Babson College, y fueron momentos muy difíciles el primer año, porque todo lo que dijo el Babson College a nosotros nos parecía que eso no era, y que seguíamos nosotros estando en lo cierto y Babson equivocado. Pero tuvimos la paciencia para darle la oportunidad a Babson y al final del año empezó Babson a tener evidencia con los hechos de que ellos sí estaban en lo cierto y nosotros estábamos equivocados. Manizales Más es muy innovador porque muchas veces uno pretende, uno tiene la creencia de que tiene todos los elementos para llegar a una decisión y a construir un programa con todo el apoyo local, pero en determinados momentos, un alto grado de humildad es bastante útil para oír a los demás y para oír a los que más saben, y aunque eso implique tener que echar atrás las ideas de uno, creo que es un buen consejo para todos los que quieran emprender: preguntar; entre otras, porque el Emprendimiento se caracteriza por ser un proceso muy solitario, y lo que nos hemos dado cuenta es que en todo este programa de Manizales Más, lo que hemos dado es compañía a los emprendedores.

Por ejemplo, otra cosa muy innovadora es que nunca ofrecimos recursos a los emprendedores, que es lo que primero hace todo el mundo, crear un fondo para prestarlo, para financiarlo; nosotros eso prácticamente no lo hemos hecho en los cinco años, y seguramente es lo último que vamos a hacer, porque lo último que necesita el emprendedor son recursos, aunque él crea que es lo primero que necesita. Y vuelve y juega, esto nos lo ha enseñado Babson y hemos tenido que

reconocer que ellos sí tenían la razón y que por el camino que nos están guiando es el camino acertado.

Básicamente, todos los aprendizajes que tuvimos con Babson nosotros los plasmamos en unas guías de auto-instrucción que son guías elaboradas con la metodología de la escuela nueva apoyados en los profesores de alto potencial y en los docentes Afiliados (*Affiliates*) que son las personas que se fueron a capacitar a Babson, y lo estamos aplicando en los colegios de escuela activa urbana, que son como el 60% de los colegios de Manizales, en los grados décimo y once, y ha sido recibido por parte de los estudiantes con una aceptación increíble; superó todas las expectativas. Porque eso gusta a todo el mundo, pero no existe la metodología; lo que se quiso plasmar en estas guías de auto-instrucción es la metodología Babson dirigida a jóvenes de 14 a 18 años, y ha sido muy bien recibido y estamos muy satisfechos con el proceso.

Carolina Gómez Ramírez

Muy buenos días para todos, nosotros en el sector agropecuario a nivel de Emprendimiento y de innovación, más que resaltar nuestro trabajo individual, queremos resaltar el trabajo en equipo que realizamos con las diferentes instituciones; como lo decía la doctora Lina tenemos un grupo bastante amplio con el cual buscamos cada vez más dar respuesta a los requerimientos del sector. Nosotros en el 2014 logramos la ordenanza de la *Política Pública para el Desarrollo del Sector Agropecuario y Agroindustrial del departamento de Caldas*, que es una herramienta novedosa e innovadora porque yo creo que fue el primer departamento en tener una política pública para el desarrollo del sector. ¿Por qué se convierte en una herramienta de consulta muy grande? Porque les permite a todos los municipios tener un norte, una orientación frente al desarrollo del sector agropecuario y agroindustrial.

También hemos desarrollado la estrategia de desarrollo local como entidad territorial Origen Caldas, que busca acercar esos emprendimientos que tienen los municipios y las regiones, que de pronto no son muy conocidos, que carecen de registro Invima, que de pronto los empaques todavía no son sofisticados, y consiste en buscar ser un enlace a nivel de comercialización desde las regiones y presentarnos, no como una marca, sino como una estrategia de desarrollo local, que es lo que queremos hacer a través de la gobernación.

Adicionalmente ¿qué hacemos? En este momento ya tenemos una tienda que está ubicada en el primer piso de la gobernación en la cual se pueden comprar los productos del departamento para que vayan generando ese reconocimiento de propios y de la gente también que nos visita. ¿Qué hacemos adicionalmente?

Estamos trabajando con las Mesas de Competitividad, pasamos de que no sean solo Manizales la ciudad capital, sino que podamos tener en cuenta a todos los municipios y que tengan una representación activa del sector.

Nosotros, más que el ingreso a Manizales Más (somos relativamente nuevos, desde el año pasado estamos en el proceso), estamos trabajando articuladamente con las instituciones tratando de fortalecer el programa. ¿Qué tenemos también adicional? No solo Manizales Más, recuerden que hacemos parte de la Red de Gobernación con Alianza SUMA, el Comité de Cafeteros y los diferentes gremios, en este caso Comité de Cafeteros también con el tema de *escuela en el campo*. Tenemos lo de la *Universidad en el campo* y los diferentes programas que en últimas quieren promover ese emprendimiento en todos los jóvenes rurales y que puedan también desarrollar otras iniciativas beneficiando no solo la región sino también todo el departamento.

Julia Inés Gómez

Se ha creado el programa *Crece Más*, el cual replica el programa de Empresas de Alto Potencial EAP de Manizales Más en Riosucio y La Dorada. Se está llevando el programa casi completo a estos dos municipios, donde ingresaron 6 empresarios con 14 personas al equipo de trabajo en Riosucio y alrededor de 10 en La Dorada. Muchas gracias.

Carolina Gómez Ramírez

¿Qué queríamos decirles en cuanto a la vinculación? Es que crecer más se está viendo también con el potencial agroindustrial. Ahí tuvimos la posibilidad de promover algunos empresarios de Riosucio y La Dorada para que participaran; pero básicamente la participación ha sido de otras empresas diferentes al sector agropecuario.

Carlos Eduardo Jaramillo Sanint

Muy buenos días para todos. Retomando un poco lo que han hablado tanto Lina como Pablo y como Carolina, creo que un tema importante de innovación para nosotros fue entender qué era un Ecosistema de Emprendimiento. Recuerdo la primera conversación de ecosistema; lo primero que se le viene a uno a la cabeza eran: *“matas con yo no sé qué cosas”*. Entonces el rol de cada uno dentro de ese ecosistema, dentro de lo que tiene que hacer, creo que es algo importante que nos ha permitido dar un paso complementario, y ese paso complementario yo lo definiría como ***crear que se puede***. Estábamos antes en

una ciudad en donde el pesimismo muchas veces era lo que estaba por encima; entonces *“Manizales, ciudad terminal; Manizales no se puede, Manizales no sé qué”*; hoy hay un elemento contrario. Hoy creemos que se puede. Somos conscientes de que se puede y vamos trabajando en ese sentido. Y cada uno desde el rol que le corresponde viene tomando innovaciones y acciones; si bien yo juego como mentor de empresas de alto potencial, también me parece que es importante el rol que jugamos desde la Universidad; y desde la Universidad lo que estamos haciendo, recogiendo algo de lo que decía ahora el doctor Néstor Buitrago es: *“estamos sembrando”*. ¿Y por qué estamos sembrando? Porque venimos de una cultura en donde el colegio nos prohíbe ser emprendedores, nos prohíben vender, nos prohíben hacer cosas, y cuando llegamos a la Universidad, y cuando vamos a la vida, digamos que traemos esa tara. Entonces trabajamos en ese sentido para ir teniendo herramientas, teniendo acompañamiento, teniendo elementos que nos permitan ir saliendo adelante.

Adicional a ello, desde la Universidad en el currículo se empieza a hablar de Emprendimiento mucho más de lo que lo veníamos haciendo, desde la unidad de Emprendimiento y con los profesores de alto potencial se viene creyendo en que se puede manejar todo el proceso de Emprendimiento; pero el Emprendimiento yo creo que lo tenemos que entender bajo dos figuras: una, el que sale y monta su empresa; pero otro, es el rol de cada uno de nosotros dentro de las empresas, y cada uno de nosotros tiene que ser emprendedor. Porque si no somos emprendedores nuestras empresas no van saliendo adelante y no van dando los pasos que le corresponde. Y tenemos un rol también, siendo mentores, y es acoger y acompañar a estas empresas para que puedan dar lo máximo. Muy de la mano de lo que oían ustedes ahora en la primera charla de Ana María; mire que ella nunca habló que estuvo sola, sino que siempre tuvo un guía. El proceso nuestro dentro de Manizales Más, en el rol que nos corresponde a cada uno, es ser guías. Es llegar y decirle a alguien: *“tírese por ahí, pero si se tira por ahí, corre este riesgo; entonces póngase casco, o haga esto, o no dé ese paso adelante”*.

Entonces es todo un proceso en donde generamos confianza y compartimos lo que conocemos y lo que sabemos, y eso lo que ha generado es una base para que la ciudad empiece a creer en el Emprendimiento, para que mire que la opción es válida, y para que tengamos como alternativa para muchos de nuestros jóvenes en el momento de graduarse, no la única opción de dónde envió una hoja de vida, sino cómo yo también puedo ser receptor de muchas hojas de vida y crear empleo.

Julia Inés Gómez

La pregunta de cierre es: *¿Qué acciones hace falta implementar para continuar en el camino del desarrollo del Emprendimiento en la región? ¿Qué es lo que consideran que nos falta todavía?*

Carolina Gómez Ramírez

Bueno, nosotros consideramos que realmente a pesar de que hemos hecho un ejercicio de trabajo en equipo bastante interesante con las demás instituciones, tenemos que fortalecerlo al máximo. Si bien nosotros dentro de los indicadores de competitividad la parte institucional es fuerte y en el trabajo en equipo también tenemos una buena calificación, yo creo que tenemos que continuar con esa articulación; no solamente nosotros a nivel institucional sino también con el sector privado, porque resultamos haciendo diferentes acciones individuales que no generan ningún impacto en la comunidad.

Otro tema que me parece bastante importante en esto de implementar y de mejorar el camino, es ir identificando no solo en Manizales sino en cada uno de los municipios del departamento otras posibilidades que se puedan desarrollar, que los jóvenes puedan ir entrando en estos caminos del Emprendimiento; ahora lo veíamos, a veces desde la misma formación estamos encaminados a favorecer esos espacios donde los jóvenes puedan descubrir otras alternativas.

Y el sector agropecuario tiene aún más debilidad frente a este tema, porque vemos todavía que falta explorar nuevas actividades comerciales, que la gente se atreva a mostrar productos que pueden ser de pronto convencionales pero que no le han dado ese punto de innovación y sofisticación, es bastante complejo. Entonces yo pienso que desde la misma articulación inter-institucional, desde ir rompiendo esas barreras y sobre todo trasladar a otros sectores, no solo Manizales sino también a las regiones estas otras posibilidades comerciales.

Lina María Ramírez

Voy a aprovechar el minuto que dejó Caro porque a mí me quedó faltando una cosa de la pregunta anterior ¿Quién conoce *Neurocity* acá? *Neurocity* es el laboratorio de creatividad e innovación que la Cámara de Comercio le dio a la ciudad cuando cumplió 100 años, y eso estaba en relación con lo que inicialmente les estaba diciendo que yo no creo en un ecosistema de emprendimiento

solamente sino en un ecosistema de emprendimiento e innovación. Y ahí cierro mi primera respuesta.

Y con respecto a la segunda pregunta, yo creo que nosotros tenemos círculos virtuosos muy interesantes que toman tiempo, porque también como latinos nos parece muy fantástico que lo que no funciona en el tercer año está muerto. ¿No? Eso no es así. Es decir, yo estoy segura de que Manizales Más es un éxito hoy y va a ser un éxito aún mayor en 10 años. Estoy segura de que la transformación económica que se va a dar de la mano de los esfuerzos que todos estamos haciendo va a ser fantástica. Cuando me pongo a ver el trabajo que están haciendo la Fundación, las universidades, admiro mucho las instituciones y las personas que las dirigen y me pongo a ver en todos estos chicos ingenieros, odontólogos, filósofos, pensando en Emprendimiento y me imagino una ciudad que va a ser muy dinámica. Y eso apunta a una cosa que a mí me preocupa mucho desde la Cámara de Comercio: veo esta ciudad muy perfecta; soy químicamente manizaleña y le veo todas las ventajas, más o menos informada, porque tampoco se trata de no tener información para eso, pero sí hay que reconocer que en el tema de dinamismo empresarial nos falta. Y cuando yo digo dinamismo empresarial no es que nos volvamos una ciudad de cuatro millones de habitantes, y que estemos llenos de fábricas que cierren la ciudad, pero sí definitivamente hace falta una dinámica, una vibración empresarial aún más grande.

Entonces a mí sí me parece que en el tema de Emprendimiento tenemos que ponernos la tarea institucional de ver cómo escalamos las acciones. Porque buenísimo tener quince Empresas de Alto Potencial EAP cada año, que son las empresas que están con Manizales Más, pero cuánto nos vamos a demorar de quince en quince. Digamos que siempre me hago esa pregunta y creo que es un reto que tenemos: decir cómo crecemos, pero crecemos bien, y me pasa con todos los programas de la Cámara de Comercio, que digo: *“yo con 23.000 afiliados”* como les conté, *“de quince en quince... no los vamos a poder fortalecer”*, este es un gran reto institucional.

Y segundo, hay que tener muy de frente el tema de las nuevas tecnologías. Muchos de los negocios que conocemos hoy en 10 años no van a existir. Porque los retos hoy son adaptativos, yo creo que si a mí me preguntan cuál es la habilidad gerencial más grande que hay que tener yo creo que es la capacidad adaptativa, porque este mundo va muy rápido, y nosotros tenemos que entender que para el Emprendimiento que queremos y para la ciudad que queremos y para el

dinamismo que queremos hay que considerar todas esas mega-tendencias; el cambio del consumidor, cómo la tecnología está variando la forma de hacer las cosas, porque de esa manera nos montamos en un círculo virtuoso que nos va a dar más dinámica en todos los temas relacionados con Emprendimiento, entonces todo el tema tecnológico, todo el tema de innovación, aumentar la dinámica empresarial y seguir haciendo bien lo que estamos haciendo, y crear, porque se van a generar resultados muy importantes.

Pablo Jaramillo Villegas

Yo creo que no podemos decir que faltan acciones porque es que nunca vamos a llegar a un fin, entonces siempre habrá acciones por hacer. Nos faltan muchas cosas. El primero, el área del financiamiento emprendedor, ese es muy débil en esta ciudad. Porque está el sector bancario, que es la financiación tradicional, pero si algo hemos visto en el mundo es que la financiación tiene unos elementos muy innovadores que todavía no han llegado a la ciudad, que es vender participación de las empresas, que es que las empresas a cambio de una rentabilidad mayor presten a un riesgo más alto pero condicionado al éxito del desarrollo del negocio, y ninguno de esos instrumentos ha llegado a la ciudad y le tomará su momento en llegar, eso me parece que nos falta.

No podemos pensar que esta ciudad, en la cual se nos gradúan en colegios públicos y privados unos 5.000 bachilleres anuales, va a tener empleos para todos; esos bachilleres van a llegar en algún momento al mercado laboral, 5.000 bachilleres anualmente que a lo mejor después van a ser técnicos o profesionales, difícilmente la ciudad va a tener ese dinamismo para acogerlos como para ofrecerles puesto, o sea que necesariamente tenemos que pensar en que el pleno empleo de la ciudad está basado en que muchos de esos jóvenes tienen, no por obligación sino por oportunidad, acceder por la ruta del Emprendimiento. Y en esta ciudad está pasando algo que es muy silencioso pero que es muy importante. Nosotros tenemos el 70% de nuestros bachilleres sin acceder a la universidad en colegios públicos, y eso los limita muchísimo para emprender. Hoy y desde hace mucho tiempo, desde el Comité de Cafeteros y ahora en la Fundación LUKER con muchos aliados de esta ciudad, me acompañan aquí todos en esta mesa, entre otras, esta ciudad, hoy en día, prácticamente el 70% de los bachilleres está accediendo a la universidad y muy pronto vamos a llegar al 80%. Pocas ciudades en el mundo van a tener un talento humano tan calificado como el que vamos a

tener aquí en la ciudad, y eso ha sido bastante silencioso. Una persona con un programa técnico, con un programa laboral, técnico profesional o laboral, va a tener muchas más oportunidades de idearse esas oportunidades de negocio, de identificar esas oportunidades que hay en el mercado.

Entonces, pienso que los momentos mejores a los actuales están por venir y sí creo que estemos construyendo un ecosistema más robusto para que esta ciudad tenga desempeños fiscales y económicos mucho mejores y mejor calidad de vida para todos los que vivimos acá.

Carlos Eduardo Jaramillo Sanint

Yo coincido con mis compañeros de mesa, tenemos retos importantes, el primer reto es que estamos en un mundo global y tenemos que creernos que estamos en un mundo global, antes Chinchiná era lejos, ahora Chinchiná está aquí.

Lo segundo es que dentro de la proyección de lo que hace falta es que nuestra ciudad incorpore políticas públicas que ayuden a incentivar y desarrollar el Emprendimiento, que sea fácil; sabemos que la Cámara de Comercio lleva dos o tres años seguidos como la primera en el país donde es más fácil hacer los negocios, pero nos faltan ahí elementos que nos permitan hacer mucho más atractivo desde la política pública el Emprendimiento. Creo que tenemos un reto inmenso, y es seguir construyendo una ciudad que sea mucho más atractiva y mucho más amigable para nuestros jóvenes, que vean oportunidad de quedarse aquí; que vean alternativas de quedarse con todos los proyectos y todas las opciones que podemos ir manejando dentro de esto. Pero, además, las universidades tenemos también un reto importante, y es mirar cómo cada vez más nuestra investigación puede ser mucho más aplicada al desarrollo. Eso ayuda a la generación de más tecnología, ayuda a la generación de mejores sistemas productivos, ayuda a la generación de muchos de los elementos que son necesarios para que una ciudad crezca, siga fortaleciéndose y la gente siga creyendo en ella.

Y como Universidad también tenemos cada día un reto muy importante: cuando nosotros le preguntamos a nuestros estudiantes: “¿ustedes son emprendedores?”, muchos nos dicen: “quiero serlo”, y cuando le preguntamos a nuestros graduados “¿ustedes son emprendedores?”, muchos nos dicen que no, pero se les olvida un pequeño detalle: cada odontólogo es un emprendedor. Cada profesional en artes culinarias y gastronomía es un emprendedor. Y así puedo citar todas las carreras, porque tienen su consultorio, tienen sus oficinas, tienen sus negocios. De modo que el reto está en ayudarles a pensar en grande; no en

decirle: “su único objetivo es que tenga una unidad odontológica y hasta ahí llegue”. No. ¿Cómo se puede volver una empresa dentro de ello? Nuestro único objetivo no es: “gradúese como profesional en Relaciones Internacionales”, no; es: ¿cómo lo que hace va a ayudar al desarrollo de esta región? ¿Cómo lo que yo conozco me permite ser emprendedor y cómo lo que yo conozco permite que otros lleguen más lejos y se vayan dando pasos para llegar hasta allá? ¿Y cómo aplico la tecnología? La tecnología es un elemento que todos los días la tenemos mucho más presente, pero que a la vez la desperdiciamos. Todos tenemos un celular de los que llaman “inteligentes”, la pregunta es: ¿para qué? ¿Cómo lo usamos? ¿Cómo le sacamos un mejor potencial? ¿Cómo tenemos elementos que nos faciliten la vida? Y ese es parte del reto que tenemos.

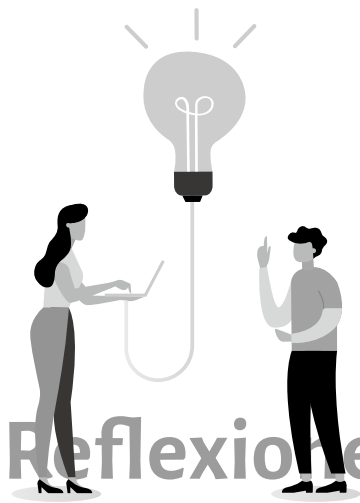
Hoy, cuando hablamos con nuestros hijos, les gusta que todo sea así; no les gusta que les hablemos mucho. La pregunta es: ¿cómo la tecnología se vuelve y se aplica como una herramienta que nos ayude a fortalecer y a facilitar mucho lo que es el desarrollo y la creatividad dentro de las empresas? Y en segundo lugar, de la mano de muchos, muchas ideas, de muchas conversaciones y de muchos espacios; en la Universidad hemos generado en nuestra visión dos elementos principales: uno se llama innovación y el otro se llama emprendimiento. Y tenemos todas las estrategias orientadas hacia allá para fortalecerlos; además, tenemos los espacios como excusa para que se generen innovación y emprendimiento. Los invitamos a que visiten el edificio nuevo donde tenemos un área dedicada a ello y la idea es que esa sea la excusa para pensar, innovar y crear.

Julia Inés Gómez

Muchas gracias a nuestros invitados, compartieron información que es probable que algunos no conocieran. Entonces la idea es replicar y contar todo lo que estamos haciendo en desarrollo del Emprendimiento, creo que somos una región competitiva en ese sentido, así como en muchas otras variables que nos están llevando a ser un departamento admirable.

Muchísimas gracias.





III. Reflexiones y conclusiones finales

III. Reflexiones y conclusiones finales

Gloria Patricia Castrillón Arias | Coordinadora Unidad de Proyección,
Universidad Autónoma de Manizales

En este XII Foro de Proyección cuyo tema fue *La UAM, una universidad para el emprendimiento*, desarrollado con el apoyo de la Red de Proyección y la Unidad de Emprendimiento, se ha expuesto una agenda que permitió presentar de forma testimonial los avances que están teniendo Manizales y Caldas en el tema de emprendimiento y el rol que juega la Universidad Autónoma de Manizales en este proceso.

Este foro permitió evidenciar que la UAM es una universidad para el emprendimiento porque:

- Desde su fundación se le asignó la misión de formar jóvenes comprometidos con aportar a la solución de problemas y necesidades del desarrollo regional a partir de la creación de empresas
- Le apostó a la formación en emprendimiento para todos sus estudiantes
- Conformó una unidad dedicada a profundizar en los temas de emprendimiento y apoyar su difusión en los diferentes programas académicos
- Se alió con otras instituciones académicas, públicas y privadas para consolidar un Ecosistema de Emprendimiento en la ciudad con proyección regional, orientado por una institución reconocida como líder en emprendimiento a nivel internacional

- Le apuesta a la formación en emprendimiento de sus docentes para que ellos mismos lideren los cambios y las transformaciones requeridas en la formación de las nuevas generaciones
- Acompaña a la comunidad académica –estudiantes, docentes, administrativos, graduados- en su camino como emprendedores desde las etapas tempranas hasta la consolidación de los emprendimientos
- Ha constituido el programa Transferencia de Resultados de Investigación Triuam para avanzar hacia la constitución y comercialización de emprendimientos *Spin Off* basados en la aplicación de conocimiento científico y tecnológico
- Ha definido una visión de universidad innovadora y emprendedora
- Ha priorizado como proyecto estratégico para el período 2016-2025 la Cultura del Emprendimiento
- Ha construido espacios físicos propicios para fomentar el trabajo en equipo, los conversatorios y otras actividades requeridas para promover el emprendimiento y la innovación

La Universidad Autónoma de Manizales inició desde su fundación en el año 1979 el camino que la lleva a ser una Universidad para el emprendimiento; sus logros han sido significativos a lo largo de estos casi 40 años ya que ha sido protagonista de programas y proyectos de emprendimiento que están impactando positivamente el desarrollo local y regional.

Como bien lo planteaban el doctor Néstor Buitrago y el doctor Pablo Jaramillo Villegas en sus intervenciones, la universidad *hace camino al andar* en temas de emprendimiento, lo que sigue es continuar caminando por esta senda, sembrando semillas de emprendimiento e innovación seguros de que están dando, desde ya, frutos que están siendo reconocidos y replicados a nivel nacional e internacional.

Pesimista: No veo razones para ser optimista, ¿Qué nos traerá el futuro?

Optimista: Yo creo que traerá flores

Pesimista: ¿Sí? ¿Por qué?

Optimista: Estoy plantando flores



El emprendimiento en la UAM se continúa fortaleciendo en el año 2018 a través de la metodología **Alto Valor y Velocidad Emprendedora AVVE**, como un sello diferencial de nuestra cultura, pensamiento y esencia de la comunidad universitaria emprendedora y como medio de contribución al desarrollo regional sostenible.

La Unidad de Emprendimiento de la Universidad diseñó para este XII Foro de Proyección una agenda dinámica en la cual se presentaron experiencias que ejemplifican el concepto de Emprendimiento y evidencian cómo se desarrolla y fortalece esta cultura en la institución, incluyendo testimonios de emprendedores y empresarios, así como un conversatorio con líderes de los sectores público y privado de la ciudad sobre los avances y principales apuestas en emprendimiento a nivel regional.

Gloria Patricia Castrillón Arias
Coordinadora Unidad de Proyección
Universidad Autónoma de Manizales